

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ БЕНЧМАРКИНГА

В.В. Квасникова

В книге Маршала Мейера «Оценка эффективности бизнеса» выделено несколько причин, которые обуславливают трудности, возникающие при оценке эффективности деятельности организации [1]. Во-первых, это многогранность и сложность категории эффективность деятельности организации, под которой понимается ее способность достигать поставленных целей в рамках выбранной стратегии при условии экономичности использования ресурсов [2]. Во-вторых, существование разрыва между тем, что высшее руководство организации хочет и что может измерить. Наличие этого разрыва обуславливает тот факт, что на сегодняшний день проблема измерения эффективности организации остается дискуссионным вопросом, несмотря на наличие значительного количества методик, отличающихся не только набором показателей, но и критериями, лежащими в их основе.

Исследования существующих методик оценки эффективности функционирования торговой организации, предложенных в трудах М.И. Баканова, Л.И.Кравченко, К.А. Раицкого, Г.В.Савицкой, Н.Н. Терещенко и других ученых, показывают, что все они базируются на использовании затратного и ресурсного подходов и предусматривают расчет множества частных и интегральных показателей. Так, методика Н.Н. Терещенко включает более 30 частных показателей, которые с одной стороны, характеризуют эффективность использования основных и оборотных средств, трудовых ресурсов, а с другой, эффективность функционирования организации с позиций ее руководителей, собственников, кредиторов, коммерческих партнеров, покупателей [3]. По мнению автора, определение большого количества показателей обеспечивает всестороннюю и глубокую оценку эффективности деятельности торговой организации, но апробация методики по данным торговых организаций г. Витебска не позволяет согласиться с этим утверждением.

Результаты апробации свидетельствуют, что в большинстве случаев показатели эффективности использования одного того и того же ресурса (затрат) принимали разнонаправленные значения. Кроме того, практически у всех показателей, за исключением некоторых коэффициентов финансового состояния, вообще отсутствуют пороговые значения, что не позволяет на их основе сделать вывод об эффективности использования ресурсов (затрат). Само по себе абсолютное значение частного показателя, например, фондоотдачи не свидетельствует об эффективности либо неэффективности использования основных средств. Лишь сравнив динамику значений частного показателя на протяжении определенного периода времени можно судить о тенденции изменения эффективности использования ресурсов (затрат), но не измерить эффективность их использования. В данном случае возникает закономерный вопрос о достаточности значения показателя, то есть о таком его минимальном значении, при котором в конкретных условиях внешней среды обеспечивается конкурентоспособность организации.

Предлагаемые в методике интегральные показатели эффективности функционирования торговых организаций также обладают указанными недостатками. Так, показатели «эффективность использования торгового потенциала», «оценки трудовой деятельности», «эффективность финансовой деятельности» и определяемый на их основе показатель «экономической

эффективности хозяйственной деятельности» не имеют пороговых значений, а, следовательно, определяют только направление изменения эффективности функционирования торговой организации (таблица 1).

Показатель «уровень экономического развития организации» определяется на основе темпов роста шести частных показателей. Значение интегрального показателя, свидетельствующее о повышении эффективности функционирования торговой организации (больше 100%), может быть получено в нескольких случаях: 1) частные показатели, имеющие достаточный уровень, улучшились; 2) частные показатели, имеющие неудовлетворительное значение, улучшились и достигли достаточного уровня; 3) частные показатели, имеющие неудовлетворительное значение улучшились, но не достигли достаточного уровня. И наоборот, значение интегрального показателя меньше 100% достигается, если: 1) частный показатель, имеющий удовлетворительное значение, снизился, но ниже достаточного уровня; 2) частный показатель, имеющий удовлетворительное значение, снизился ниже достаточного уровня; 3) показатель, имеющий неудовлетворительное значение ухудшился.

Таблица 1 – Методика расчета и оценка обобщающих показателей эффективности деятельности торговых организаций г. Витебска

Показатели	Методика расчета показателей	Характеристика показателя	ОАО «Витебские продукты»			ОАО «Веста»			ОАО «Ника»		
			Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %
			2005	2006		2005	2006		2005	2006	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Показатель эффективности использования торгового потенциала, руб.	$\mathcal{E}_m = \frac{\text{Розничный товарооборот}}{\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times E_n}$	позволяет сравнить ресурсы, имеющиеся у торговой организации с конечным результатом деятельности – товарооборотом	10,1	10,73	106,24	10,09	10,5	104,06	6,85	6,6	96,35
Показатель оценки трудовой деятельности, руб.	$\mathcal{E}_{\text{тд}} = \frac{\text{Розничный товарооборот}}{\text{ФЗП}}$	характеризует прирост производительности труда на 1 рубль увеличения средней заработной платы	16,12	16,27	100,93	17,4	17,5	100,57	11,8	10,36	87,80
Показатель эффективности финансовой деятельности, руб.	$\mathcal{E}_{\text{фд}} = \frac{\text{Прибыль отч. года}}{\text{ФЗП} + (\text{ОФ} + \text{ОС}) \times E_n}$	позволяет определить, при каком объеме затраченных ресурсов достигнут финансовый результат (прибыль отчетного года)	0,032	0,06	187,50	0,32	0,33	103,13	0,06	0,034	56,67
Показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности, руб.	$V_{\text{зд}} = \sqrt[3]{\mathcal{E}_m} \times \mathcal{E}_{\text{тд}} \times \mathcal{E}_{\text{фд}}$	является обобщающим показателем для 3-х предыдущих показателей.	1,74	2,14	122,99	3,84	3,93	102,34	1,7	1,33	78,24
Показатель уровня экономического развития, %	$V_{\text{зр}} = \sqrt[6]{T_{\text{пт}} \times T_{\text{робо}} \times T_{\text{рф}} \times T_{\text{рз}} \times T_{\text{рр}} \times T_{\text{рто}}}$ $T_{\text{пт}}$ - темпы роста производительности труда $T_{\text{робо}}$ - темпы роста оборачиваемости оборотных средств $T_{\text{рф}}$ - темпы роста фондоотдачи $T_{\text{рз}}$ - темпы роста затратноотдачи $T_{\text{рр}}$ - темпы роста рентабельности продаж $T_{\text{рто}}$ - темпы роста показателя культуры торговли $T_{\text{рто}}$ - темпы роста розничного товарооборота, %	характеризует тенденцию изменения эффективности функционирования организации	x	139,1	x	x	109,1	x	x	91,3	x

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Показатель долевого участия интенсивного направления использования ресурсов, %	$d_x = \frac{Уэп - 100\%}{Тр_{пто} - 100\%} \times 100\%$	показывает, за счет каких экстенсивных, либо интенсивных факторов развивается торговая организация	x	134,5	x	x	2,17	x	x	-70,97	x

Источник: собственная разработка на основе данных организаций и [3]

Очевидно, что показатель «уровень экономического развития организации» может принимать одно и то же количественное значение у организаций с несопоставимой фактической эффективностью.

Таким образом, частные и интегральные показатели, используемые в существующих методиках, из-за отсутствия пороговых значений обладают низкой информационной ценностью и, по сути, измеряют не эффективность функционирования торговой организации, а тенденцию ее изменения. Кроме того, используемые показатели не учитывают влияния внешнего окружения, так как в разных условиях внешней среды при достижении одного и того же значения показателя организация затрачивает усилия различного порядка.

Для обеспечения комплексной и однозначной оценки эффективности торговой организации, разрабатываемая система показателей должна отвечать определенным требованиям. Во-первых, содержать минимальное количество показателей, которые отражают стратегию развития и концепцию торговой организации, учитывают ее финансовое состояние, уровень культуры торговли, масштабы деятельности. Во-вторых, для каждого показателя должно быть определено пороговое либо эталонное значение. В-третьих, возможность введения новых показателей и изменение их пороговых значений в связи с неспособностью используемых сигнализировать об изменении эффективности функционирования организации. В-четвертых, оценка эффективности деятельности торговой организации должна основываться на принципах бенчмаркинга, т.е. предусматривать сопоставление показателей эффективности с эталонными (пороговыми) значениями, либо с показателями организации-лидера.

С учетом вышеизложенного для оценки эффективности функционирования торговой организации предлагается использовать 4 частных и рассчитываемый на их основе комплексный показатель эффективности.

$$\mathcal{E}_{то} = \sqrt[4]{\frac{P_{прі}}{P_{пр}^{сп}} \times \frac{K_{т.ликі}}{K_{т.лик}^{сп}} \times \frac{D_{рі}}{D_{р}^{сп}} \times \frac{K_{ті}}{K_{т}^{сп}}} \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{то}$ – показатель эффективности деятельности торговой организации, доля ед.;

$P_{прі}$ – рентабельность продаж i -ой торговой организации, доля ед.;

$K_{т.ликі}$ – коэффициент текущей ликвидности i -ой торговой организации, доля ед.;

$D_{рі}$ – доля рынка i -ой торговой организации, доля ед.;

$K_{ті}$ – уровень культуры торговли i -ой торговой организации, балл;

$P_{пр}^{сп}$ – пороговое значение рентабельности продаж, %;

$K_{т.лик}^{сп}$ – пороговое значение коэффициента текущей ликвидности, доля ед.;

$D_{р}^{сп}$ – пороговое значение показателя «доля рынка», доля ед.;

$K_{т}$ – пороговое значение показателя уровень культуры торговли, балл;

Значение комплексного показателя больше или равно 1 свидетельствует об эффективности функционирования торговой организации, а значение меньше 1 – о неэффективности деятельности.

При апробации предложенного показателя по данным торговых организаций г. Витебска пороговые значения частных показателей были установлены следующим образом. Пороговое значение рентабельности продаж принято на уровне среднего значения для отечественных торговых организаций – 10% [4]; коэффициент текущей ликвидности установлен на уровне нормативного значения – 1. В качестве порогового значения показателя культуры торговли принята оценка 3 балла, которая согласно методике определения уровня культуры торговли соответствует его среднему значению [5]. Пороговое значение показателя доля рынка соответствует средней рыночной доле торговых организаций г. Витебска – 4,17%.

В таблице 2 представлены результаты апробации предложенного показателя по данным двух торговых организаций г. Витебска, за 2006-2007 гг.

Таблица 2 – Оценка комплексного показателя эффективности деятельности торговых организаций г. Витебска

Показатель	ОАО «Витебские продукты»			ОАО «Веста»		
	Годы		Темпы роста, %	Годы		Темпы роста, %
	2006	2007		2006	2007	
Эффективность деятельности торговой организации	0,560	0,610	108,65	1,145	1,282	112,43

Источник: собственная разработка на основе данных организаций.

Полученные значения комплексного показателя позволяют сделать вывод об эффективности функционирования ОАО «Веста» и тенденциях ее повышения за исследуемый период. Значения комплексного показателя у ОАО «Витебские продукты» позволяют признать его деятельность неэффективной. Таким образом, предложенный показатель позволяет дать однозначную оценку эффективности функционирования торговых организаций и отразить реальное положение дел, что обуславливает целесообразность использования предложенного показателя для оценки эффективности деятельности торговых организаций.

Список использованных источников

1. Мейер, В. М. Оценка эффективности бизнеса / В. М. Мейер.— Москва : ООО «Вершина», 2004. — 272 с.
2. Квасникова, В. В. Методические подходы к оценке результатов реструктуризации предприятий / В. В. Квасникова // Вестник БГЭУ. — 2007. — № 2. — С. 47-53.
3. Терещенко, Н. Н. Эффективность деятельности торгового предприятия: теория, методология, практика оценки / Н. Н. Терещенко. – Красноярск : Издательский центр Красноярского государственного университета, 2001. – 212 с.
4. Волонцевич, Е. Ф. Конкурентоспособность организаций : практикум / Е. Ф. Волонцевич, Г. К. Козлова. – Минск : БГЭУ, 2005. – 83 с.
5. Квасникова, В. В. Культура торговли: теоретические аспекты и методика оценки / В. В. Квасникова // Вестник ВГТУ. — 2008. — № 15. — С. 162- 168.

SUMMARY

We have defined the requirements of effectiveness indicators specifications on the basis of critical analysis and approbation results of exiting methods of estimation of trade organization efficiency assessment. The article offers complex indicator of trade organization efficiency assessment and its approbation on basis of Vitebsk trade organizations is coerced out.