



ОСНОВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М. С. Марфицына
margo.marfitsyna@gmail.com

Л. В. Юрьева
lv_yurieva@mail.ru

ФГАОУ ВО «УрФУ имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

В статье рассмотрены основные компоненты повышения эффективности деятельности организации, проведен анализ хозяйствующих субъектов оптовой и розничной торговли, а также анализ оборотов оптовой и розничной торговли, сформулированы выводы.

эффективность, операционный подход, целевой подход, эталонный подход, стоимостной подход, многопараметрический подход, комплексный подход, обороты оптовой торговли, обороты розничной торговли

Организации стремятся достичь эффективности своей деятельности, удержаться на рынке и занимать лидирующие позиции по всем показателям. Это возможно, если обезопасить предприятие от определенных рисков и научиться управлять всеми процессами на предприятии слаженно и продуктивно. Комплексная безопасность бизнеса – это система мер, которые обеспечивают безопасность компании, защиту интересов руководства от внешней среды, т. е. это меры для создания экономической безопасности организации, состояния, когда она постоянно функционирует на рынке и эффективно использует имеющиеся ресурсы [1].

Эффективность деятельности торговых организаций зависит от многих факторов, которые необходимо изучать и анализировать. Рассмотрение данной проблемы актуально в настоящее время, потому что организациям, занимающимся оптовой и розничной торговлей, необходимо контролировать многие процессы как на макро-, так и на микроуровнях, следить за ходом выполнения указаний и многое другое.

Все предприятия, не зависимо от их вида деятельности, по форме собственности, которой они владеют, размеру организации имеют общие и отличительные черты. Эти черты определяют руководители еще в момент создания предприятий. Именно они планируют свою деятельность, точно знают, чем они хотят заниматься, какие преимущества будет иметь организация по сравнению с конкурентами, на какой доход они рассчитывают и многое другое. Поэтому так важно проанализировать все существующие подходы, чтобы предприятие смогло определить уникальный для себя путь достижения эффективности функционирования (табл. 1).

Эффективность – это достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получение максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов [2].

Таблица – Подходы для достижения эффективности деятельности организации

Подходы	Авторы, изучающие подход в работах	Понимание эффективности в данных подходах
1	2	3
1. Целевой (Эффективность как степени достижения цели организации)	Д. Томпсон, В. Афанасьев	Постановка правильных целей и задач

1	2	3
2. Операционный	А. Смикей, Г.Слезингер, А. Сильченков, А. Пригожин, Ю. Тихомиров	Эффективность степенью управления решений и труда
3. Эталонный	К. Сор, А. Керней	Улучшение показателей эффективности на предприятии, путём изучения других более успешных предприятий
4. Стоимостной	К. Сор, А. Керней	Эффективность управления организацией определяется ее стоимостью, чем выше стоимость компании, тем эффективнее ее работа.
5. Многопараметрический	<ul style="list-style-type: none"> • Модель удовлетворенности участников (Р. Георгиу, С. Леддик) • Модель доминирующей коалиции (П. Гудман, Д. Пенинге) 	Эффективность определяется заинтересованностью групп, взаимодействием людей
6. Комплексный	<ul style="list-style-type: none"> • Модель открытого типа (Д. Синк, А.Лоулер) • Модель закрытого типа (А. Тихомирова, В. Рапопорт, М. Князев) 	В моделях системы открытого типа критерием эффективности является степень результативности, а сам подход ориентирован на оценку управления. В моделях системы закрытого типа критерий эффективности – это степень результативности, подход, соответственно, ориентирован на выпуск продукции или услуг

Создавая организацию, руководитель стремится получить максимальную прибыль, но при этом уменьшить издержки. Для каждой организации существует свой способ повышения эффективности деятельности, а именно, либо предприятие выбирает один из подходов, представленных в табл. 1, либо совмещает несколько наиболее действенных, опираясь на несколько критериев эффективности, вычисляет показатели эффективной деятельности.

В первую очередь предприятию необходимо оценить, к чему стремится организация, определить деятельность организации в целом, так как предприятия применяют подходы в достижении эффективности не только для оптимизации деятельности, т. е. выбора наилучшего варианта из всех возможных, но и для достижения результативности и эффективности процессов [3]. Процессы способны привести предприятие в наилучшее состояние, сохранить персонал, увеличить продуктивность бизнес-процессов, обеспечить продолжительность работы на рынке.

Следующим пунктом является выбор наиболее уместного подхода, способного увеличить результативность деятельности предприятия. Организации необходимо выбрать метод достижения эффективности. Одним из методов является целевой подход, который характеризуется правильной постановкой целей и задач, быстротой и качеством их выполнения. Данный подход направлен на определение конкретных, четких, измеримых установок, увеличивающих продуктивность деятельности всего предприятия. Необходимо определить цели, которые возможно достичь в ближайшем будущем, в ином случае нечеткая постановка задач не приведет к росту продуктивности, замедлит деятельность. Заметим, что организация должна ставить цели и задачи для повышения своей конкурентоспособности и достижения

успеха на рынке. Так, например, каждая организация может применять бизнес-планирование как на первом, так и последующем этапе развития организации. Руководству необходимо начать планировать будущую деятельность еще в момент создания компании. Бизнес-планирование – это один из методов применения целевого подхода, основной смысл которого заключается в оценке всех процессов, происходящих на предприятии, анализе целевого рынка, конкурентоспособности организации. Составление бизнес-плана поможет аккумулировать всю необходимую информацию о предприятии, скоординировать деятельность [4].

В отличие от целевого подхода, который направлен на эффективное функционирование персонала, операционный подход направлен на продуктивное регулирование сотрудниками своих функций, и это может быть достигнуто только в том случае, если будет максимально задействован потенциал самого руководителя. Эффективность производства неразрывно связана с продуктивностью управления. Руководителю не только необходимо контролировать деятельность, определять цели и задачи для организации, но и уметь адаптироваться к новым условиям среды, анализировать потребителей, организовывать эффективный маркетинг, контролировать качество, доставку товара на рынок. Внедрение новых технологий также является основным показателем продуктивного управления. Но даже это еще не все, согласно мнению ученых И. Адизеса, Л. Грейнера, Б. Скотта, Р. Брюса, занимающихся исследованием жизненного цикла организации, каждая новая стадия его развития нуждается в эффективном управлении, понимании своего положения, конкурентоспособности. Так, например, Ицхак Адизес выделяет, что, несмотря на то, на какой стадии находится организация, управленцу необходимо сочетать в себе четыре основные роли PAEI ((P)roducing, (A)dministrating, (E)ntrepreneuring, (I)ntegrating) [5]

Первая функция – это оценка рынка, потребителей товара. Необходимо знать своих потенциальных потребителей, с какой целью они покупают данный продукт, как часто они готовы это делать. Следующее умение – это администрирование, контроль над всеми бизнес-процессами. Необходимо систематизировать деятельность и обеспечить эффективное выполнение поставленных целей и задач. Лидер не только должен уметь управлять организацией, но и приспосабливаться к постоянно изменяющейся среде. Адаптация к новым условиям, функция предпринимательства способствует обеспечению долгосрочной работы в компании. Данное умение идти на риск и стремление находить творческий подход к любой поставленной задаче приведет к стабильному функционированию предприятия, потому что руководитель будет просчитывать, предугадывать изменения в стране и приспосабливать организацию к новым возможностям, которые открываются на пути.

Не для всех организаций правильная постановка цели считается основным в улучшении деятельности предприятия. Другие выбирают эталонный подход, анализируют работу предприятий, которые стали более успешными в той или иной области. Выбирая данный подход, предприятие перенимает опыт у своих конкурентов или иных компаний с целью достижения таких же показателей. Так, например, компания может применить метод бенчмаркинг. Данный метод анализа состоит из 12 основных этапов его проведения. Умелое применение собранного материала увеличит продуктивность деятельности, так как организация сможет понять, в чем ее недостатки, применить новые технологии управления, взаимодействия коллектива. Причем эта деятельность помогает проанализировать все аспекты ведения и регулирования организации, представляет собой сотрудничество и взаимопомощь двух организаций для достижения результата. Процесс бенчмаркинг направлен на определенные бизнес-процессы для устранения основных ошибок, что способствует эффективному влиянию на сферы деятельности с максимальной силой.

Предприятия могут выбрать стоимостной подход, который нацелен на увеличение рыночной стоимости компании, стоимость всех активов и пассивов. Это и является основным критерием эффективности работы организации. Подход ориентирован на то, чтобы компания смогла не только оценить стоимость, но и контролировать ее. При выборе метода, направленного на определение продуктивности компании, необходимо разработать функциональную стратегию деятельности предприятия по достижению целей. Стратегии, которые

направлены на все сферы деятельности организации, а именно на маркетинг, финансовую, инновационную и экологическую сферы, а также реализовать стратегии производства и социальную стратегию. Данные направления помогают организовать взаимодействие внешней и внутренней среды в организации, контролировать все возможные процессы – от финансовых ресурсов компании до инновационного развития и решения природоохранных проблем.

После выбора подхода необходимо начать применять его на практике, так предприятие сможет увидеть разницу в величине количественных показателей, сравнивая их с предыдущими месяцами, годами. Практическое применение подходов, несомненно, приведет к положительному результату.

Согласно данным табл. 1 существуют шесть основных подходов в понимании эффективности. Они нацелены на изучение недостатков компании, стремление устранить их. Все они имеют преимущества и недостатки, которые будут подходить одной, но не подходить другой. Торговая организация также обладает своими преимуществами и недостатками. Интересно заметить, что даже находясь в одной отрасли, руководители могут применять разные методы, стратегии повышения эффективности деятельности организации, именно поэтому в статье были представлены основные подходы эффективности деятельности.

Торговая организация – это хозяйствующий субъект, обладающий всеми правами юридического лица, который был создан с целью получения прибыли, осуществляющий деятельность по закупке, хранению и реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка.

В настоящее время принято разделять торговые организации на два основных вида, а именно по форме торговой деятельности выделяют оптовую и розничную торговлю.

Розничная торговля – это вид предпринимательской деятельности, который связан с продажей товаров конечному потребителю для личного, семейного или домашнего пользования, и обычно расчеты осуществляются наличными денежными средствами, по кредитным картам, по перечислению со счетов вкладчиков и при помощи расчетных чеков.

Оптовая торговля – это вид предпринимательской деятельности, при котором производится покупка товаров производителями или торговыми посредниками для профессионального использования или перепродажи в розничной торговле. Обычно товары закупаются партиями и оплата производится по безналичным расчетам.

Какими основными признаками обладает торговая организация?

Торговое предприятие обладает всеми основными признаками, характерными для предприятия вообще. Правовые нормы деятельности торговых предприятий заложены в ГК РФ (ст. 52) [6]:

1. Торговое предприятие должно иметь фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания, обладать правоспособностью и дееспособностью, которые возникают в момент государственной регистрации. На ограничение общей правоспособности торгового предприятия направлено государственное лицензирование отдельных видов деятельности.

2. Управляющие органы торгового предприятия могут быть единоличными (директор, председатель правления, генеральный директор) и коллегиальными (общее собрание, правление).

3. Торговые предприятия вправе создавать обособленные подразделения в виде представительств или филиалов, которые не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных им положений.

Какие же основные критерии повышения эффективности имеются в торговых организациях?

Торговля выступает самостоятельной отраслью экономики, особым видом хозяйственной деятельности субъектов, занимающихся непосредственным обеспечением потребителей товарами и услугами.

Специфической чертой деятельности торговых организаций является то, что в их деятельности сочетаются операции производственного характера (закупка, хранение, фасовка,

упаковка и т.д.) с операциями непроизводственного характера, связанными со сменой форм собственности, т. е. непосредственно с реализацией продукции.

Для предприятий торговли важно своевременно определить стратегию управления запасами и нормативный уровень запасов, позволяющие высвободить значительные оборотные средства, замороженные в неликвидных запасах, что в конечном итоге повышает эффективность деятельности предприятия.

Для анализа наиболее подходящего пути в повышении эффективности деятельности торговых организаций в первую очередь был проведен анализ числа хозяйствующих субъектов и оборотов как по оптовой, так и розничной торговле, опираясь на данные Федеральной службы государственной статистики за четыре года, а именно с 2013 по 2016 г. (табл. 2).

Таблица 2 – Число хозяйствующих субъектов розничной торговли на конец года в тыс. единиц [7]

Показатели	Годы			
	2013	2014	2015	2016
Организации, осуществляющие розничную торговлю	375,5	376,7	380,5	352,3
Индивидуальные предприниматели, осуществляющие розничную торговлю и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования, тыс. чел.	1442,2	1437,1	1418,7	1384,7
Розничные рынки	1589	1447	1308	1158
Число торговых мест на рынках, тыс. мест	423,8	394,4	352,4	311,0

Согласно официальному сайту Федеральной службы государственной статистики, за четыре года число хозяйствующих субъектов розничной торговли было не стабильным, а именно, если в 2013, 2014 и 2015 гг. сумма находилась в пределах 380 500 ед., то в 2016 г. значительно упало на 352 300 единиц. К данному числу организаций относятся те предприятия, которые осуществляют розничную торговлю, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, и ремонт бытовых изделий. Число индивидуальных предпринимателей, осуществляющих розничную торговлю, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, и ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования (тыс. чел), как и с данными, представленными ранее, показывает снижение, а именно в 2013 г. данная сумма составляла 1442 200 ед., в 2014 – 1437 100 ед., в 2015 – 14118 700. Можно заметить, что за эти три года снижение числа хозяйствующих субъектов было незначительным, но в 2016 г. сумма сократилась на 34 000 и составила 1384 700 ед.

Представленные данные по числу розничных рынков говорят о том, что за три года количество организаций уменьшалось примерно на 100 000 ед., а именно в 2013 г. данная сумма составляла 1589 ед., в 2014 – 1447 ед., в 2015 – 1308 ед., а на конец 2016 г. сумма сократилась на 150 000 ед. и составила 1158 000 ед.

Также интересно проанализировать данные по числу оборотов розничной торговли.

Оборот розничной торговли – выручка от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физического лица без открытия счета, посредством платежных карт (табл. 3) [7].

Таблица 3 – Оборот розничной торговли по Российской Федерации в млрд. руб [7]

Год	Всего оборотов	В том числе товарами		Оборот розничной торговли торгующих организаций	Продажа на розничных рынках и ярмарках
		продовольственные	непродовольственные		
2013	2368,59	11143	12542,90	21453,83	22320,84
2014	26356,2	12380,8	13975,4	24057,2	2299,0
2015	27526,8	13412,3	14114,5	25358,2	2168,6
2016	28317,3	13751,8	14565,5	26310,1	2007,2
2017	2981,3	14435,78	15377,55	27877,89	19354,49

За пять лет оборот данных организаций возрос. В целом это говорит об эффективности деятельности данной отрасли, а также о том, что они увеличивали размер заемных средств через привлечение долгосрочных и краткосрочных банковских кредитов. В 2013 г. общая сумма оборота составила 23 685 913,5 млн. руб., в данное число входит оборот торговли продовольственными товарами, который составил 11 143 008,9 млн. руб., и непродовольственными – на сумму 12 542 904,6 млн. руб. Оборот розничной торговли торгующих организаций в 2013 г. составил 21 453 829,3 млн. руб., а оборот продажи на розничных рынках и ярмарках – 2 232 084,2 млн. руб.

В 2014 г. общая сумма оборота составила 23 685 913,5 млн. руб., это число примерно на 2 000 000 млн. руб. превышает показатель по предыдущему году. Он состоит из 12 380 805,5 и 13 975 431,8 млн. руб. – это оборот продовольственных и непродовольственных товаров соответственно. Произошло увеличение оборота розничной торговли торгующих организации на 2 603 419,7 млн. руб., что касается последнего показателя, он только незначительно вырос и составил 2 298 988,3 млн. руб.

В 2015 г. общая сумма увеличилась еще на 1 170 555,9 млн. руб. и составила 27526793,2 млн. руб. Оборот продовольственными товарами – 13 412 264 млн. руб., а непродовольственными – 14 114 529,2 млн. Сумма оборота розничной торговли торгующих организации составила 25 358 189,2 млн. руб., а сумма продажи на розничных рынках и ярмарках 2 168 604 млн.

В 2016 г. все имеющиеся показатели увеличились. Показатель продаж на розничных рынках и ярмарках сократился на 161 370,4 млн. руб.

Положительная динамика увеличения оборотов в розничной торговле сохранялась и в 2017 г., можно заметить, что общее количество оборотов возросло примерно на 1 500 млрд. руб. Два последующих показателя также увеличились на 1 млрд. руб. и только последний из них показывал снижение.

Что касается статистических данных по оптовой торговле, то за пять лет произошел значительный рост оборота оптовой торговли как в целом, так и непосредственно организаций, занимающихся оптовой торговлей, а именно в 2013 г. общая сумма составила 45 121 400 млн. руб., а в 2014 г. оборот увеличился на 6 222 500 млн. руб., сумма составила 51 343 900 млн., в 2015 г. оборот оптовой торговли увеличился еще на 5 388 600 млн. руб. и составил 56 732 500 млн. В 2016 г. также произошло увеличение данной цифры на 4 618 800 млн. руб. (табл. 5).

Заметим, что если в прошлые годы первый показатель возрастал на 4 млрд. ежегодно, то уже в 2017 г. прирост составил 9 млрд. руб., такое значительное увеличение сохранялось и по второму показателю. Это говорит об эффективности использования всех существующих ресурсов организации.

Таблица 5 – Оборóт оптовой торговли по Российской Федерации в млрд. руб [7]

Годы	Оборóт оптовой торговли всего	В том числе организаций оптовой торговли
2013	45 121,4	35 673,4
2014	51 343,9	41 434,5
2015	56 732,5	46 732,2
2016	61 351,3	49 943,0
2017	70 495,0	57 546,2

В ходе проведенного анализа был сделан вывод об уменьшении числа организаций, занимающихся оптовой и розничной торговлей, но при этом произошло увеличение оборóтов. Это говорит о том, что на рынке в основном действуют организации, которые в данной отрасли имеют определённую стабильность, именно они и увеличивают свои оборóты, другие же организации, которые не справились с конкуренцией, покидают его.

Так ли это на самом деле? Верна ли эта гипотеза?

Для ответа на данный вопрос был проведен финансовый анализ организации (ООО «Энерготехстрой»), занимающейся оптовой и розничной торговлей, всех основных показателей эффективности ее деятельности. В ходе него были рассмотрены имущественное положение, платежеспособность и ликвидность, деловая активность, рентабельность данной торговой организации.

Согласно данным проведенного анализа в организации ООО «Энерготехстрой», можно сделать вывод о том, что, с одной стороны, организацию можно назвать абсолютно платежеспособной, с полным отсутствием рисков, которые касаются платежеспособности, ликвидной на 75%. Такой высокий уровень ликвидности был достигнут из-за того, что происходил прирост высоколиквидных активов на 5,5%, но при этом по остальным показателям наблюдалась убыль, а именно быстрореализуемые активы снизились на 1,3 %, медленно реализуемые на 1,1, а трудно реализуемые – на 3,1%. При этом происходило снижение доли наиболее срочных активов из-за сокращения расходов на реализацию продукции. Динамика снижения в конце 2017 г. сохранялась в активах средней скорости реализации, которые упали на 4,5 %, и в труднореализуемых активах, которые снизились на 3,4%.

С другой стороны, анализ деловой активности показал, что интенсивность использования активов, собственного, заемного, инвестированного капитала и внеоборотных активов имела значения спуска и подъёма, так как коэффициенты оборачиваемости активов и оборачиваемости собственного капитала снижались, а коэффициенты оборачиваемости заемного капитала, инвестированного капитала и внеоборотных активов повышались. Можно сделать вывод о том, что в основном прослеживался рост показателей – это положительное явление.

Абсолютно все показатели рентабельности снизились к концу 2016 г. Уменьшение рентабельности – это негативный показатель, который говорит о снижении себестоимости продаж. Так как снижение показателей в 2016 г. было приостановлено, то уже в конце 2017 г. наблюдается положительный результат роста. Можно сделать вывод о достаточно положительной динамике коэффициентов рентабельности.

Также на конец 2016 г. наблюдалось снижение прибыли от продаж на 0,029 и небольшой рост выручки на 0,003, но на конец 2017 г. наблюдался рост обоих показателей, а именно на 0,3456 и на 0,0006 соответственно. В целом совместное влияние факторов привело к росту рентабельности продаж на 0,028 на конец 2016 г., а затем и на 0,035.

Рассматриваемая организация является достаточно стабильной, поэтому наблюдается высокий уровень внутреннего контроля, положительная динамика показателей, что говорит об отработанной системе управления. Данная гипотеза, сформулированная в конце анализа статистических данных организации, подтвердилась.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И. П. Фаминский. – Москва: Инфра-М, 2000. – 503 с.
2. Блэк, Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк. – Москва: ИНФРА-М, 2000. – 356 с.
3. Головань, С. И. Бизнес-планирование и инвестирование / С. И. Головань, М. А. Спиридонова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – С. 302.
4. Юрьева, Л. В. Модель операционного бюджетирования производственной деятельности промышленного предприятия / Л. В. Юрьева, О. В. Савостина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2, № 8. – С. 259-266.
5. МарфицИна, М. С. Проблемы оценки эффективности деятельности предприятия в условиях пространственного развития территорий / М. С. Марфицина, А. Б. Халевинская, Л. В. Юрьева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 5, № 1. – С. 89-93.
6. Официальный сайт компьютерной справочной правовой система в России, разрабатывается компанией «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.
7. Официальный сайт федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

MAIN COMPONENTS OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

M.S. Marfitsyna
margo.marfitsyna@gmail.com

L.V. Yuriev
lv_yurieva@mail.ru

Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin

The article discusses the main components of improving the efficiency of the organization, analyzes the economic entities in the wholesale and retail trade, as well as analyzes the turnovers of the wholesale and retail trade and draws conclusions.

efficiency, operational approach, target approach, reference approach, cost approach, multiparameter approach, integrated approach, wholesale turnover, retail turnover