

УДК 330.131.5

***ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ТОРГОВЫХ УСЛУГ***

Аллахверанов С. К.

студент,

Сибирский федеральный университет,

Красноярск, Россия

Аннотация

В статье представлена необходимость оценки эффективности деятельности торговых организаций. Выявлены функции торговых посредников и торговых услуг. Представлены направления экономического анализа и система показателей оценки эффективности компании.

Ключевые слова: оценка эффективности, торговые организации, экономический анализ, показатели, коэффициенты.

***EFFICIENCY INDICATORS OF THE ORGANIZATIONS ACTIVITIES
IN THE SPHERE OF TRADING SERVICES***

Allakhveranov S. K.

student,

Siberian federal university,

Krasnoyarsk, Russia

Abstract

The article presents the need to evaluate the effectiveness of trade organizations. Functions of trade intermediaries and trade services are revealed. The directions of economic analysis and the system of indicators for evaluating the effectiveness of the company are presented.

Keywords: efficiency evaluation, trade organizations, economic analysis, indicators, coefficients.

В рыночных условиях деятельность организации сферы торговых услуг определяется результативностью стратегических и тактических мероприятий и их влиянию на ряд финансово-экономических показателей. В этой связи актуальной является систематизация подходов к анализу эффективности деятельности организаций сферы торговых услуг. Целью работы является обобщение различных оценочных показателей функционирования торговой организации. Для достижения цели решались задачи определения особенностей торговых услуг, выявления функций торговли, установления оценочных показателей.

Рыночная деятельность заключается во взаимодействии производителей и потребителей, осуществляемом через торговых посредников. К основным задачам оптовой торговли можно отнести: привлечение поставщиков продукции для розничных предприятий; размещение крупных заказов у производителей; формирование ассортимента продукции и его адаптацию к требованиям конечных потребителей; разработку предложений по улучшению и обновлению качества товаров; оказание помощи производителям в сбыте и продвижении их товаров; информационное сопровождение; управление рисками при товарообороте [4, с. 10-11].

Традиционно, функции торговых услуг образуют последовательность: реализация товара, связывающая производство с потреблением; доставка (перемещение) товаров потребления к потребителю; соблюдение баланса между спросом и предложением, с выявлением требуемых объемов и ассортимента продукции; маркетинговые мероприятия по ценообразованию, распределению, продвижению [5, с. 64].

Выявление эффективности предприятия сферы торговых услуг требует проведения комплексного экономического анализа. На сегодняшний день используются следующие аналитические приемы:

– горизонтальная, где каждая отчетная позиция сравнивается с данными предыдущего периода;

– структурная, с выделением отдельных статей из итогового показателя, определением удельного веса к итогам, равным 100%;

– трендовая, где сравнивается каждая позиция баланса с предшествующим периодом и определяется основная тенденция движения показателя, с построением прогноза;

– относительного уровня коэффициентов, с оценкой соотношений отдельных отчетных позиций и выявлением взаимосвязи между показателями;

– пространственная, со сравнением балансовых данных, предоставляемых дочерними фирмами, структурными подразделениями, а также с данными конкурентов для разработки дальнейшей стратегии;

– факторная, с рассмотрением причин влияния отдельных процессов или совокупности факторов на агрегированные результирующие показатели [6].

Среди оцениваемых показателей деятельности торговой организации самыми общими являются показатели анализа основных фондов (ОФ), например фондоемкости, фондоотдачи, фондовооруженности. Обобщающим показателем является фондорентабельность - коэффициент, который равнозначен отношению балансовой прибыли к общей (средней за год) балансовой стоимости производственных ОФ. Данный показатель отражает долю прибыли, указываемую в бухгалтерском балансе, относительно стоимости годовых внеоборотных активов. Необходимо учитывать, что анализ коэффициента требуется проводить в динамике, чтобы оценить тенденцию управления основными средствами (ОС) производства. Повышение данного показателя вызывает значительный рост инвестиционной привлекательности и уровня финансовой устойчивости компании.

Известны группы финансовых коэффициентов, которые применяются в ходе оценки финансового состояния предприятия:

- деловая активность (оборачиваемость), характеризующая эффективность каждодневных операций организации, например управления запасами, сбора дебиторской задолженности и пр.;

- прибыльность и рентабельность, характеризующие способность организации аккумулировать прибыль от приложения ресурсов;

- оценка стоимости, характеризующая стоимость организации исходя из прогноза денежных потоков и оценки активов, которые торговая компания способна сгенерировать [7].

Наиболее часто используемые коэффициенты деловой активности – показатели оборачиваемости и периода оборота запасов, оборачиваемости и периода оборота дебиторской задолженности, оборачиваемости рабочего капитала, активов, ОС [1].

Так, показатель оборачиваемости запасов и периода одного оборота является основным в операциях торговых организаций. Коэффициент указывает на эффективность управления денежными ресурсами, находящимися в форме запасов. При высоком показателе оборачиваемости запасов период нахождения запасов на складе или в производственных процессах меньше. С другой стороны высокая оборачиваемость в сочетании с коротким периодом одного оборота может привести к отсутствию резервного запаса, что нарушает ритмичность поставок.

Для торговых сетей, предлагающих кредитные отношения, важным является период оборота дебиторской задолженности - время между продажей и инкассацией, характеризующее быстроту возврата денежных средств от клиентов, которым предлагается кредит. Относительно высокий коэффициент отражает высокую эффективность кредитования клиентов и возврата средств. Однако, такая ситуация может характеризовать условия кредитования или сбора долгов как слишком жесткие, что может привести к потенциальному переходу части потребителей к конкурентам, предлагающим более мягкие условия.

Периодом оборота кредиторской задолженности считается среднее число дней, за которые организация производит оплату своим поставщикам. Данный коэффициент характеризует покрытие компанией долгов перед кредиторами. Расчет такого показателя производится на основе предположения о том, что

компания осуществляет все закупки посредством товарного кредита. Высокое значение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности (короткий период одного оборота), относительно среднеотраслевого значения, может указывать на то, что организация ограниченно применяет возможные кредитные средства. Однако возможно торговая организация внедрила систему бонусов и скидок за быструю оплату товаров [2, с. 35].

Высокий показатель оборачиваемости рабочего капитала характеризует повышенную эффективность организации (т.е. происходит генерация высокого уровня доходов при меньшей сумме привлеченных ОС). В некоторых компаниях уровень рабочего капитала может быть близким к нулю или отрицательным, что требует дополнительной интерпретации рассматриваемого показателя с применением двух коэффициентов, приведенных ниже [3, с. 135].

Оборачиваемость ОС (фондоотдача) торгового предприятия измеряет эффективность генерации доходов от инвестиций компании в ОС. Обычно повышенный коэффициент оборачиваемости ОС характеризует более эффективное вовлечение ОС в формирование доходов. Низкий показатель может отображать неэффективность, капиталоемкость предприятия сферы торговых услуг.

Оборачиваемость активов отражает общую способность организации генерировать доходы при заданном уровне активов. Высокие значения коэффициента характеризуют большую эффективность деятельности предприятия. Низкий коэффициент свидетельствует либо о недостаточной эффективности торговой компании, либо об относительно высокой капиталоемкости бизнеса.

Таким образом, охарактеризованы понятия оптовой и розничной торговли, выявлены их функции, обобщены некоторые подходы к оценке деятельности организаций сферы торговых услуг, выявлен ряд показателей оценки эффективности торговых предприятий. Кроме представленных финансовых коэффициентов, следует рассчитывать традиционные показатели рентабельности и прибыльности, финансового состояния и устойчивости,

ликвидности, а также интерпретировать найденную совокупность показателей и их взаимозависимости для корректировки деятельности торговой организации.

Библиографический список:

1. Айрапетян Д.Д. Особенности оценки деловой активности в организациях пищевой промышленности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2017. - Том 9. - №3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/65EVN317.pdf> (дата обращения 18.11.2017).

2. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Международный бухгалтерский учет. – 2014. - №3. – С. 33-34.

3. Грачева М.Е. Анализ собственных оборотных средств и рабочего капитала // аудит и финансовый анализ. – 2011. - №6. – С. 133-138.

4. Лаптев В.Г. Маркетинговые задачи предприятий // Маркетинг. - 2013. - №4. - С. 10 – 19.

5. Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р. Оценка конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. - 2000. - № 1. - С. 63-77.

6. Экономический анализ: учебник / Ю.Г. Ионова, И.В. и др. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2012. — 432 с.

7. Экономический анализ в торговле / Под ред. М.И. Баканова.- М.: Финансы и статистика, 2005. – 400 с.