

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВО-РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

© 2009 Л.А. Сосунова, А.В. Фомина\*

**Ключевые слова:** торгово-розничный бизнес, производство услуг, прибыль, рентабельность, темпы роста, мониторинг.

Рассматривается метод оценки результативности и эффективности производства услуг предприятий розничной торговли на основе разработки динамического норматива. Использован математический аппарат ранговой статистики для сравнения нормативного и фактического ряда показателей результатов, условий и затрат розничной торговли.

Предложен метод отдельного расчета экономической и социально-экономической эффективности торгово-розничного бизнеса по показателям его прибыльности, оборачиваемости и рентабельности. Определена оценка социально-экономической и экономической эффективности в целом по всем указанным показателям на основе Z-счета.

Выбор и обоснование показателей социально-экономической эффективности деятельности организаций обслуживающего сектора экономики основывается на следующих требованиях:

♦ комплексность оценки социально-экономической эффективности (стремление учесть все возможные социально-экономические результаты деятельности предприятий, как прямые, так и конечные);

♦ простота и репрезентативность показателей (показатель должен в максимальной степени отражать исследуемое явление, быть простым в расчете и наглядным для использования);

♦ отсутствие дублирования показателей (система оценок должна быть сбалансирована по спектру анализируемых результатов деятельности предприятия при минимуме рассчитываемых показателей);

♦ возможность практического определения на основе имеющихся источников информации.

Разделение показателей на аналитические, оценочные и мониторинговые в некоторой степени условно. Предполагается, что в рамках мониторинга будут отслеживаться лишь показатели, отличающиеся легкостью обобщения, традиционностью расчета и максимальной репрезентативностью. Для проведения оценки предлагаются показатели, сводящие к минимуму возможную двойственность и противоречивость результатов и позволяющие

разработать систему ограничений при принятии решений о выборе формы управления организациями обслуживающего сектора.

При разработке системы показателей оценки социально-экономической эффективности деятельности организаций обслуживающего сектора экономики целесообразно учитывать:

1) рамочные (специальные) показатели деятельности, указывающие на особые условия функционирования той или иной организации;

2) показатели выпуска и затрат, характеризующие непосредственные результаты деятельности организаций;

3) показатели конечных результатов деятельности, отражающие степень выполнения организациями обслуживающего сектора поставленных перед ними задач с точки зрения влияния на общественное благосостояние.

Используя в качестве информации традиционные показатели деятельности организаций обслуживающего сектора экономики, предложен для конструирования оценки социально-экономической эффективности деятельности организации метод формирования динамического параметра (нормативной системы показателей) на основе системного подхода, позволяющий отразить важнейшие социальные и экономические аспекты деятельности предприятий.

Известно, что функционирование коммерческой организации представляет собой совокупность протекающих технологических,

\* Сосунова Лильяна Алексеевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой коммерции и логистики Самарского государственного экономического университета; Фомина Анна Валерьевна, аспирант Самарского государственного экономического университета. E-mail: kafedra\_kl@mail.ru.

социальных, экономических процессов, результатом которых должно являться обеспечение роста общественного благосостояния<sup>1</sup>.

Все эти процессы могут быть условно разделены на три группы:

- ◆ исходные процессы, которые характеризуют вход социально-экономической системы, включая ресурсное обеспечение и т.п.;

- ◆ промежуточные процессы характеризуют условия функционирования организации, т. е. представляют собой преобразование входных параметров системы;

- ◆ замыкающие процессы, которые характеризуют выход системы и непосредственно вытекают из миссии и функций организации.

Для оценки функционирования организации обслуживающего сектора экономики необходимо оценить режим ее деятельности. В зависимости от требований, предъявляемых к разнообразию результатов деятельности, складывается представление о наилучшем (эталонном) режиме работы, при этом тактические режимы работы организации оцениваются в сравнении с эталоном.

Представление об эталонном режиме работы организации можно получить, установив наилучшее соотношение динамических характеристик показателей. В эталонном режиме показатели, выражающие результаты, должны иметь рост более высокий, чем показатели, оценивающие внутренние условия деятельности организации. В тоже время любой показатель второй группы в условиях образцового режима должен расти быстрее любого из показателей третьего набора характеристик. Так теоретическая модель динамики разнообразий превращается в нормативное условие движения выделенных характеристик, контролирующих режим работы.

Отличие динамического норматива, отражающего режим функционирования и развития организации, от традиционно используемой информационной системы показателей состоит в том, что вместо привычных уровней и темпов роста показателей в этой системе оперируют порядком темпов роста, выраженным их рангами. Динамический норматив (ДН) устанавливает строгий порядок, в котором контролируемые показатели должны следовать друг за другом, чтобы режим работы организации в наибольшей степени способствовал реализации ее хозяйственной миссии.

Нормативный режим функционирования организации характеризуется следующим соотношением разнообразия результатов:

$$R_{\text{вход}} < R_{\text{усл}} < R_{\text{рез}}$$

где  $R_{\text{вход}}$  - разнообразие входа;  $R_{\text{усл}}$  - разнообразие условий;  $R_{\text{рез}}$  - разнообразие выходов.

Для инвентаризации социально-экономической эффективности деятельности организаций обслуживающего сектора экономики путем построения динамического норматива необходимо:

- ◆ рассмотреть весь набор имеющихся в организации отчетных, статистических и расчетных показателей;

- ◆ выявить в этом наборе наиболее информативные, движение которых отражало бы наиболее четко очерченный круг параметров с минимальным шансом на двойственность интерпретации;

- ◆ выявленные параметры необходимо связать с динамикой результатов, учтенных в теоретической модели работы организации;

- ◆ установить отношение роста этих величин, моделирующее наиболее результативный (эталонный) режим работы;

- ◆ построить алгоритм оценки действительного режима работы в сравнении с эталонным;

- ◆ разработать механизм планирования и мотивации исполнителей, привязанный к оценкам режима деятельности организации.

Основу методики построения динамического норматива (нормативной системы показателей) составляет метод ранговой оценки эффективности. Динамический норматив упорядочивает различные показатели деятельности организации путем присвоения им соответствующих закономерностей соотношений темпов их роста. Чем выше должен быть темп роста одного показателя по отношению к темпам роста других, тем выше его ранг.

Математический аппарат ранговой статистики основан на сравнении двух множеств чисел - упорядоченного (нормативного) и неупорядоченного (фактического), и оценке их отличия между собой. В качестве упорядоченного множества выступает динамический норматив, в котором каждый показатель имеет свой ранг (фиксированное место в упорядочении). В качестве неупорядоченного множества выступают фактические ранги показателей, которые определяются по величине фактического роста.

В методике определены требования к отбору показателей для формирования динамического норматива и порядок установления их приоритетов, которые отражены в следующем.

1. В динамический норматив не включаются производные показатели, т.е. показатели, которые рассчитываются как производные или являются частными других показателей.

2. Набор показателей оценивается по их воздействию на значение управляемой переменной, ее ускорение.

3. Показатели, для которых периодичность учета больше, чем интервал регулирования режима, исключаются из дальнейшего анализа.

4. В динамический норматив могут входить самые разнообразные показатели, как натуральные, так и стоимостные, так как фиксируется их относительная величина (темп роста).

5. Динамический норматив является динамической системой: с учетом требований изменяющихся приоритетов, можно менять и системы показателей.

Следующее правило формирования динамического норматива состоит в определении приоритетов показателей путем соотношений между их ростом. Для этого используются экономические закономерности роста эффективности. Так, из закономерности роста интегрального обобщающего показателя качества услуг торгового предприятия следует, что рост этого показателя должен опережать рост всех остальных показателей.

Далее, из закономерности роста производительности труда вытекает, что она должна опережать рост численности работающих; из закономерности роста фондорентабельности следует, что рост объема прибыли должен опережать рост стоимости основных фондов.

Из совокупности этих и других закономерностей следует, что рост показателя качества услуг должен опережать рост доли чистой прибыли, направляемой на социальное развитие, которая, в свою очередь, должна опережать рост соотношения среднерыночных (для данного торгового формата) и фактических цен, а рост доли социальных расходов в издержках обращения - рост производительности труда. Таким образом, ранг показателя качества услуг будет выше ранга показателя доли чистой прибыли, направляемой на социальное развитие, и так далее.

В рассмотренном примере нормативная система (динамический норматив) может быть представлена в следующем виде:

1. Интегральный (обобщающий) показатель качества услуг.

2. Доля чистой прибыли, направленной на социальное развитие.

3. Соотношение среднерыночных для данного торгового формата и фактических цен.

4. Доля социальных расходов в издержках обращения.

5. Производительность труда.

6. Фонд оплаты труда.

7. Чистая прибыль.

8. Количество вновь созданных рабочих мест.

9. Стоимость основных фондов.

10. Численность работников.

В построенном таким образом динамическом нормативе заложено, что если фактические значения роста показателей будут соотноситься в порядке их значимости в динамическом нормативе, то в этом случае будут выполняться условия эффективности. Задача численной оценки эффективности в этом случае сводится к оценке соотношений между оптимальной и фактической величинами роста показателей, вошедших в динамический норматив.

Для отличия фактических рангов от нормативных используются коэффициенты Спирмена и Кендалла<sup>2</sup>.

Оценкой эффективности является оценка по коэффициенту корреляции Кендалла фактического и нормативного упорядочений, расчет которого основан на инверсиях фактических рангов показателей. Проведенными исследованиями установлено, что количество инверсий равно трем. Тогда коэффициент Кендалла рассчитывается по следующей формуле и равен 0,867:

$$\Theta = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n-1} m_i}{n(n-1)},$$

где  $m$  - число инверсий для  $i$ -го показателя;  $n$  - число показателей, включенных в динамический норматив.

$$\Theta = 1 - \frac{4 \cdot 3}{10 \cdot 9} = 1 - \frac{12}{90} = 0,867.$$

Более строго соответствие между фактическими и нормативными темпами роста выб-

ранных социально-экономических показателей устанавливается на основе не только инверсий (отклонений), но также величины этих отклонений, т.е. соответствия места и ранга показателей. Для этого применяется коэффициент Спирмена:

$$K = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n Y_i^2}{n(n^2 - 1)},$$

где  $Y_i$  - разность между рангом и фактически занимаемым местом  $i$ -го показателя.

Оптимальным значением данных коэффициентов является 1, так как в этом случае нет отклонения по фактическим рангам от нормативных. Расчет коэффициента Спирмена имеет следующий вид:

$$K = 1 - \frac{6 \cdot ((1 - 2)^2 + (2 - 1)^2 + (4 - 7)^2)}{10 \cdot (100 - 1)} =$$

$$= 1 - \frac{6 \cdot (1 + 1 + 9)}{990} = 1 - \frac{66}{990} = 0,933.$$

Объединение этих двух оценок в одну на основе средней геометрической дает значение социально-экономической эффективности деятельности предприятия розничной торговли (R), равное 0,899:

$$R = \sqrt{\mathcal{E} \cdot K} = 0,899.$$

Расчеты социально-экономической эффективности деятельности предприятия розничной торговли и оказываемых им услуг проведен на примере гипермаркета “Перекресток” (Парк Хаус) г. Самара.

Интегральный показатель (R) дает оценку социально-экономической эффективности, так как методика его расчета позволяет учесть не только конечные социально-экономические результаты, но также промежуточные показатели деятельности организации и затраты ресурсов в виде стоимости основных фондов и численности работников.

Особо значимым методом оценки социально-экономической эффективности торгового розничного бизнеса является определение показателей прибыльности торговой деятельности, оборачиваемости и рентабельности<sup>3</sup>. Оценка этих показателей проведена на примере торговой сети X5 Retail Group Самарской области отдельно по расчетам экономической (ЭЭ) и социально-экономической эффективности (СЭЭ).

Методика расчета социально-экономической эффективности, разработанная автором, основывается, как и ранее, на учете в прибыли торговой организации недополученных доходов от проведения мероприятий социальной направленности, исключения большинства налогов Retail Group и социальных расходов в издержках обращения.

Таблица 1

Показатели прибыльности торгово-розничной сети

Показатели	ЭЭ	СЭЭ	Откл. (+, -)
Прибыльность торговой деятельности			
Прибыльность переменных затрат (Прибыль от основной деятельности/ Переменные затраты), %	36,3	58,7	22,4
Прибыльность постоянных затрат (Прибыль от основной деятельности/ Постоянные затраты), %	54,5	88,1	33,6
Прибыльность всех затрат (Прибыль от основной деятельности/ Затраты), %	21,8	35,2	13,4
Прибыльность продаж (Прибыль от основной деятельности/ Выручка от реализации), %	3,33	5,02	1,69
Прибыльность всей деятельности			
Балансовая прибыль к общим затратам на реализованную продукцию, %	27,8	43,5	15,7
Оценка безубыточности			
Нижняя граница прибыльности (точка безубыточности), млн. руб.	673,9	1073,6	399,7
Абсолютное отклонение от точки безубыточности, млн. руб.	173,9	373,6	199,7
Запас прочности, %	25,81	34,8	8,99
Ценовой коэффициент (Маржинальная прибыль/ Выручка от реализации), %	9,46	10,73	1,27
Торговый рычаг (Маржинальная прибыль/ Прибыль от основной деятельности), %	283,7	213,5	-70,2

Таблица 2

## Показатели оборачиваемости и рентабельности торгово-розничной сети

Показатели	ЭЭ	СЭЭ	Откл. (+, -)
Коэффициенты оборачиваемости			
Оборачиваемость постоянных активов, раз	7,68	11,15	3,47
Период оборота постоянных активов, дни	46,9	32,3	-14,6
Оборачиваемость оборотных (текущих) активов, раз	10,67	10,93	0,26
Период оборота оборотных (текущих) активов, дн.	35,7	32,9	-2,8
Оборачиваемость всех активов, раз	4,36	5,52	1,16
Период оборота всех активов, дни	82,6	65,2	-17,4
Показатели рентабельности			
Рентабельность всего капитала, %	23,2	42,2	19,0
Рентабельность собственного капитала, %	18,0	38,3	20,3
Рентабельность акционерного капитала, %	23,2	42,0	18,8
Рентабельность постоянных активов (Чистая прибыль/ Внеоборотные активы), %	25,6	56,0	30,4
Рентабельность оборотных активов (Чистая прибыль/ Оборотные активы), %	36,6	54,9	18,3
Анализ формулы DUPONT			
Рентабельность собственного капитала, %	18,0	38,3	20,3
Оборачиваемость всех активов, раз	4,36	5,52	1,16
Прибыльность продаж, %	3,33	5,02	1,69
Коэффициент капитализации	1,24	1,40	0,16

Показатели прибыльности, оборачиваемости и рентабельности торгово-розничного бизнеса отдельно для оценки экономической и социально-экономической эффективности X5 Retail Group Самарской области представлены в табл. 1 и 2.

Как следует из данных таблиц, по всем показателям (за редким исключением) социально-экономическая эффективность торгово-розничного бизнеса выше, чем его экономическая эффективность.

Существует метод общей оценки (в целом по всем показателям) экономической и социально-экономической эффективности деятельности торговой организации, основанный на так называемом Z-счете. За рубежом весьма популярен такой метод анализа эффективности деятельности предприятий и ее оценки как Z-счет. Названный метод разработан в США на основе анализа статистических данных по показателям благополучных и неблагополучных предприятий.

Z-счет представляет собой интегрированный показатель и состоит из пяти первичных показателей, широко применяемых в практике финансово-экономического анализа как за рубежом, так и сегодня в России.

Формула расчета показателя Z-счет имеет следующий вид:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot \bar{O}_2 + 3,3 \cdot \bar{O}_3 + 0,6 \cdot \bar{O}_4 + 1,0 \cdot \bar{O}_5,$$

где  $X_1$  - отношение рабочего капитала (под которым понимают разность между оборотными средствами и краткосрочными обязательствами) к общим активам предприятия;  $X_2$  - отношение нераспределенной прибыли к общим активам;  $X_3$  - соотношение балансовой прибыли и общих активов;  $X_4$  - отношение акционерного капитала к общей сумме пассивов;  $X_5$  - соотношение объема продаж и общих активов.

Для критерия Z-счет разработана шкала значений, позволяющих принять конкретное решение:

♦ значение Z, большее трех единиц, характеризует положение предприятия как устойчивое;

♦ значение, меньшее 1,8, соответствует большой вероятности его банкротства, а между этими границами лежит область промежуточных значений. В различных отраслях данный коэффициент может иметь отклонения от указанных ограничителей.

Важно отметить, что показатель Z-счет рекомендовал себя на практике как метод, характеризующий экономико-финансовую состоятельность предприятий с достаточно вы-

сокой степенью точности, не только за рубежом, но и в России.

Вместе с тем, необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что расчет  $Z$ -счета является вполне самостоятельным методом финансового анализа. Как представляется, определение финансовой устойчивости через  $Z$ -показатель в качестве автономной и полновесной методики оценки экономической эффективности может иметь большое значение для осуществления процедуры экспертизы и отбора бизнес-планов в современных российских условиях. Кроме того, что данный метод обеспечивает возможность сравнения характеристик различных экономических субъектов-претендентов на получение финансовых ресурсов, он обладает еще одним важнейшим достоинством. Расчет значения  $Z$ -показателя производится на основе фактических, а не прогнозируемых данных (как в случае расчета всех прочих показателей финансового анализа), что позволяет провести динамический анализ и выявить реальные тенденции в изменении финансово-хозяйственной ситуации на предприятии.

Последнее обстоятельство значительно повышает объективность анализа, дополняя прогнозные финансово-экономические расчеты фактической аналитической информацией.

Расчет экономической эффективности торгово-розничной деятельности X5 Retail Group Самарской области:

$$Z = 1,2 \cdot 0,1 + 1,4 \cdot 0,185 + 3,3 \cdot 0,232 + 0,6 \cdot 0,710 + 1 \cdot 0,899 = 0,12 + 0,259 + 0,766 + 0,426 + 0,899 = 2,47.$$

Расчет социально-экономической эффективности торгово-розничной деятельности X5 Retail Group Самарской области:

$$Z = 1,2 \cdot 0,092 + 1,4 \cdot 0,343 + 3,3 \cdot 0,42 + 0,6 \cdot 0,599 + 1 \cdot 1,208 = 0,11 + 0,48 + 1,386 + 0,359 + 1,208 = 3,50.$$

Как следует из приведенных расчетов социально-экономическая эффективность торгово-розничного бизнеса так же, как и в ранее приведенных расчетах выше, чем экономическая эффективность.

Рассмотренные методы оценки социально-экономической эффективности торгово-розничного бизнеса позволяют руководителям и менеджерам торговых предприятий осуществлять ее практические расчеты, не прибегая к сложным экономико-математическим моделям, в результате повышается оперативность принятия управленческих решений.

<sup>1</sup> Храмцова Е.Р., Попова Я.Г. Развитие социально ориентированной торговли в регионе // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара, 2007. № 12 (38). С. 147-152.

<sup>2</sup> Поспелов И.Г. Моделирование экономических структур / ФАЗИС; ВЦ РАН. М., 2003. 194 с.

<sup>3</sup> Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. М., 2002. 288 с.; Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М., 1999. 800 с.

Поступила в редакцию 19.03.2009 г.