

совершенствование территориального планирования в настоящее время сдерживаются отсутствием статистической отчетности по товарному обеспечению розничного товарооборота в областном масштабе, а также несогласованностью в номенклатуре форм отчетности о производстве товаров, их поставок в торговлю и расчетов товарного обеспечения. Необходимость повышения обоснованности плановых расчетов в территориальном разрезе требует решения этих вопросов и создания достаточной информационной базы для планирования.

*Ж. Д. Кондеева* (БГИНХ)

## **О КРИТЕРИЯХ И ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВЛИ**

Проблеме эффективности торговли уделяется большое внимание в последнее время. На многие вопросы этой проблемы существуют самые различные точки зрения.

Известно, что для оценки эффективности торговли необходимо в первую очередь определить ее критерий. При анализе проводимых экономистами исследований по оценке эффективности торговли выявляется неодинаковое понимание сущности и критерия эффективности, что соответственно обуславливает и различный подход к определению ее показателей.

Мы согласны с мнением экономистов, понимающих под критерием эффективности качественный признак, на основании которого производится количественная характеристика экономических явлений.

Критерий как мерило оценки эффективности торговли должен удовлетворять следующим требованиям:

— с наибольшей приближенностью отражать достижение конечной цели социального и экономического развития социалистического общества, соответствовать долговременной стратегии партии на обеспечение неуклонного повышения материального благосостояния и культурного уровня трудящихся, всестороннего развития личности;

— отражать специфику торговли как отрасли народного хозяйства, которая проявляется в ее функциях.

Как известно, основными функциями торговли являются: доведение товаров от производства до потребителя и все более полное удовлетворение платежеспособного спроса; эквивалентная смена форм стоимости.

Исходя из этого, с нашей точки зрения, критерием эффективности торговли является наиболее полное удовлетворение материальных и духовных потребностей трудящихся и обеспечение интенсивного процесса воспроизводства путем реализации потребительных стоимостей.

Эффективность торговли по сравнению с остальными отраслями народного хозяйства (особенно производственными) имеет ряд

специфических признаков. Во-первых, эффективность вложенных средств (или понесенных издержек) является в торговле относительно низкой в том случае, когда мы измеряем ее стоимостными показателями. Это подтверждается, например, большим периодом окупаемости капиталовложений. Во-вторых, торговля выступает в рамках народного хозяйства как отрасль, непосредственно подключенная к области конечного потребления, а потому ее эффективность нельзя оценивать чисто в коммерческом плане. Необходимо учитывать и влияние конечного потребителя на эффективность. В-третьих, эффекты хозяйствования торговых предприятий и организаций в ряде случаев труднее измерить, чем, например, в производственных отраслях, которые менее подвержены случайным стохастическим факторам. Эффективность торговли находится в относительной зависимости от соотношения между спросом и предложением. Иногда показатели эффективности искажаются необычным колебанием обоих факторов.

Учитывая специфику отрасли, сложность определения эффекта и затрат на его достижение, мы считаем, что эффективность торговли не может быть полностью охарактеризована одним каким-либо показателем. Мы согласны с мнением экономистов, которые считают, что для определения эффективности торговли необходимо разработать систему показателей. В ней можно будет выделить обобщающие показатели, характеризующие работу торгового предприятия или организации в целом, и частные, характеризующие степень использования отдельных ресурсов или затрат.

Итак, если считать, что эффективность торговли определяется путем сопоставления эффекта (результата) и затрат на его получение, то необходимо выяснить, что же является материальным носителем качественного результата деятельности торговли и общественных затрат, необходимых для получения этого результата.

В литературе существуют различные точки зрения по этому вопросу. Предлагается оценивать экономическую эффективность торговли как отношение валовых доходов к приведенным затратам [1] или как отношение валовых доходов к сумме основных фондов, оборотных средств и трудовых ресурсов, выраженных в денежной форме [2]. Многие экономисты считают, что наиболее точным выражением эффекта торговой деятельности может служить объем розничного товарооборота. В условиях существования товарно-денежных отношений такая оценка удовлетворения общего объема платежеспособного спроса является вполне приемлемой. Именно в объеме розничного товарооборота и темпах его роста выявляется основная деятельность торговых организаций и предприятий — подготовка товара к потреблению и предоставление торговых услуг по его реализации, которые неотделимы от самого товара и процесса обращения.

Для оценки эффективности торговли некоторые экономисты предлагают эффект ее деятельности сопоставлять со всем объемом единовременных затрат и издержек обращения [3]. Однако мы

считаем, что это методологически необосновано, так как издержки обращения, основные фонды и оборотные средства торговли — это разные экономические параметры. Результат воспроизводства, действительно, предопределяется как текущими затратами, так и всей суммой используемых ресурсов. Однако необходимо четко разграничить два подхода к определению эффективности торговли: затратный и ресурсный.

Как известно, ресурсы торговых предприятий выступают в следующем виде трудовых ресурсов, т. е. определенного числа торговых работников, обладающих соответствующей квалификацией, опытом и производственными навыками; набора оборудования, инструментов, средств механизации и автоматизации, зданий и сооружений — всего, что входит в состав основных фондов; запасов товарно-материальных ценностей, незавершенного производства, полуфабрикатов и прочих активов — всего того, что объединяется в оборотные средства. Сложность построения ресурсного показателя эффективности торговли состоит в исчислении знаменателя. При суммировании всех ресурсов возникает необходимость приведения к единой размерности живого и овеществленного труда. На сегодняшний день, в условиях существования товарно-денежных отношений, практически приемлемым является стоимостный способ оценки ресурсов в торговле.

Особого внимания заслуживают Методические рекомендации по определению социально-экономической эффективности предприятий и организаций государственной розничной торговли, разработанные ВНИИЭТсистем Министерства торговли СССР. Экономическую эффективность предприятий и организаций государственной розничной торговли предлагается оценивать системой взаимоувязанных показателей, которая включает обобщающий показатель оценки эффективности использования всех ресурсов в целом (ресурсоотдачу) и частные показатели, характеризующие эффективность использования отдельных ресурсов.

Показатель ресурсоотдачи предлагается рассчитывать как отношение объема розничного товарооборота к сумме всех используемых ресурсов. Система частных показателей, характеризующих эффективность использования отдельных ресурсов, включает следующие показатели:

товарооборот на рубль основных фондов, товарооборот на квадратный метр торговой площади; товарооборот на рубль оборотных средств, товарные запасы в днях товарооборота (товарооборачиваемость); товарооборот на рубль заработной платы, товарооборот на одного работника.

Однако, по мнению автора, для характеристики экономической эффективности предприятий и организаций торговли недостаточно ограничиться только расчетом показателя ресурсоотдачи в качестве обобщающего. Ресурсы сами по себе создают лишь материальные предпосылки к осуществлению торгово-производственного процесса. Реализуются же они в процессе их оборота. Поэтому обобщающий ресурсный показатель эффективности торговли необ-

ходимо дополнить обобщающим показателем эффективности текущих затрат.

Таким образом, по нашему мнению, для определения эффективности торговли необходимо рассчитывать три обобщающих показателя.

Первый — обобщающий ресурсный показатель эффективности торговли — можно представить следующим образом:

$$\mathcal{E}_p = (T/O\Phi \cdot Y_{o\Phi} + T/OC \cdot Y_{oc} + T/\Phi ЗП \cdot Y_{\Phi ЗП}) \cdot 1/100,$$

где  $T$  — объем розничного товарооборота;  $O\Phi$  — среднегодовая стоимость основных фондов;  $OC$  — среднегодовая стоимость оборотных средств;  $\Phi ЗП$  — фонд заработной платы, включая выплаты из фонда материального поощрения;  $Y_{o\Phi}$ ,  $Y_{oc}$ ,  $Y_{\Phi ЗП}$  — доля в общей стоимости ресурсов соответственно основных фондов, оборотных средств, фонда заработной платы, включая выплаты из фонда материального поощрения.

Второй — обобщающий затратный показатель эффективности торговли ( $\mathcal{E}_z$ ), который определяется как отношение прибыли к издержкам обращения.

Третьим обобщающим показателем является интегральный показатель эффективности торговли:

$$\mathcal{E}_n = \sqrt{I_{\mathcal{E}_p} \cdot I_{\mathcal{E}_z}},$$

где  $I_{\mathcal{E}_p}$  — индекс изменения эффективности использования ресурсов;  $I_{\mathcal{E}_z}$  — индекс изменения эффективности использования текущих затрат\*.

Эти обобщающие показатели, как уже отмечалось, не единственно необходимые для определения эффективности торговли. Они лишь входят в систему показателей ее эффективности, т. е. дополняются частными показателями использования ресурсов или текущих затрат, например, такими, как фондоотдача и фондоемкость, рентабельность основных фондов или оборотных средств, издержкоемкость, рентабельность текущих затрат и др. Использование такой системы показателей позволяет не только правильно оценить эффективность деятельности торгового предприятия, но и выявить резервы ее повышения.

#### Л и т е р а т у р а

1. Прауде В. Р. Экономическое стимулирование и эффективность товарного обращения. — Рига, 1981. — 200 с. 2. Семенов А., Балюка Ю. О показателях социально-экономической эффективности. — Советская торговля, 1984, № 10, с. 41. 3. Лисицкая Н. С. Вопросы исследования эффективности сферы обращения (предпринт доклада). — М., 1978, с. 23.

---

\* Индекс изменения эффективности использования ресурсов или текущих затрат рассчитывается как отношение соответствующих показателей отчетного и предшествующего периодов.