

Н.Н. СКРИБА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ, ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ

В последнее время розничная торговля республики осуществляет крупномасштабные мероприятия по переоборудованию и ремонту действующих предприятий. В условиях ограниченности финансовых ресурсов единовременное приобретение и внедрение всего комплекса торгового оборудования (весового, холодильного, кассового, компьютерной техники, торговой мебели и т.д.) является весьма дорогостоящим процессом и под силу только отдельным крупным инвесторам. Для большинства предприятий оптимальным решением выглядит поэтапная реализация мероприятий по переоснащению при обеспечении полной взаимоувязки различных видов оборудования между собой (включая и ту часть, которая еще остается в эксплуатации).

Изменения тенденций, пропорций и акцентов в развитии торговой сферы выдвигают новые требования к анализу результативности обозначенных мероприятий на всех этапах их реализации. К основным относится возможность своевременного обоснования необходимости и сроков проведения замены отдельных видов оборудования, модернизации технологического цикла, скорости и масштабов этих процессов, рациональности включения вновь вводимых мощностей в действующий технический парк и технологический цикл.

Поскольку система показателей, применяемая для оценки эффективности использования основных фондов, должна учитывать особенности торговой деятельности и конкретного проекта, то для каждого торгового предприятия методика их расчета и отслеживания будет в определенном смысле индивидуальной. Тем не менее в процессе ее разработки может быть задействована совокупность показателей, которая носит относительно унифицированный характер и с учетом специфики ситуации может быть как расширена, так и сужена.

В числе основных количественных показателей, отражающих прямой экономический эффект от реализации мероприятий по переоснащению торгового предприятия, необходимо рассмотреть темпы прироста товарооборота, валовых доходов, прибыли, сложившиеся после внедрения нового оборудования при сопоставимой базе оценки.

Положительная величина этих показателей при прочих равных условиях свидетельствует о результативности мероприятий. Поскольку она будет колебаться в течение рассматриваемого периода, оценку следует проводить в помесячном (поподекадном, годовом) разрезе. При этом важно помнить, что не всякое установленное оборудование дает моментальный эффект в виде прироста товарооборота, доходов и прибыли, а спустя 3–8 и более месяцев с момента ввода в эксплуатацию. По отдельным видам оборудования эффект возрастает в геометрической прогрессии в последующих периодах при нулевом эффекте на начальном этапе.

Те же закономерности будут отражать темп изменения текущих затрат торгового предприятия, но при отрицательном его значении. Кроме того, структура затрат и тенденции ее изменения (прежде всего, в части снижения доли расходов на обслуживание и содержание оборудования) в той или иной степени могут характеризовать эффект от использования парка оборудования или его модернизации.

Наибольшую смысловую нагрузку и значимость при оценке эффективности мероприятий по переоснащению предприятия имеют относительные количественные

ные показатели. У методики расчета и оценки пропорций их изменения в торговле свои определенные особенности, неучет которых может привести к экономически неверным выводам и принятию ошибочных управленческих решений. Особый интерес в практике деятельности отечественных торговых предприятий вызывает изучение динамики следующих показателей эффективности.

1. Фондоотдача основных средств

$$\Phi_0 = T / \overline{OC},$$

где T — объем товарооборота предприятия за рассматриваемый период; \overline{OC} — средняя стоимость основных средств за этот же период.

Для расчета величины фондоотдачи в отечественной экономической литературе [1, 2], как правило, рекомендуют использовать в знаменателе показатель остаточной стоимости основных фондов, хотя развитие товарооборота и уровень оснащенности торгово-технологического процесса характеризует величина первоначальной (восстановительной) стоимости, которая и применяется для расчета фондоотдачи в зарубежной практике. Если рассчитать фондоотдачу исходя из остаточной стоимости, то может сложиться ситуация, когда при большой степени изношенности парка оборудования значение коэффициента фондоотдачи превысит экономически возможные параметры, достигнуть которые не в состоянии даже наиболее преуспевающие и известные торговые предприятия.

Использование остаточной стоимости основных фондов для расчета фондоотдачи может применяться для определения периода проведения их замены. Начинать процесс переоснащения предприятия целесообразно еще тогда, когда величина фондоотдачи, рассчитанная к остаточной стоимости основных фондов, достаточно высока, т.е. стареющие, изнашивающиеся основные фонды обеспечивают необходимый объем товарооборота. К тому моменту, когда действующие основные фонды не смогут обеспечить не только прирост товарооборота, но даже сохранение его на прежнем уровне, парк оборудования должен быть полностью заменен. Таким образом, задача предприятия при оценке фондоотдачи состоит в том, чтобы не допустить значительного падения ее величины из-за снижения значения числителя (т.е. объема товарооборота).

2. Фондемкость основных средств

$$\Phi_e = \overline{OC} / T.$$

Тенденция и методика оценки данного показателя те же, что и в предыдущем случае, только с обратной направленностью.

3. Фондооруженность труда

$$\Phi_v = \overline{OC} / \Psi,$$

где Ψ — средняя численность работников предприятия за рассматриваемый период.

Современные темпы развития научно-технического прогресса с необходимостью требуют при оценке различных вариантов замены оборудования учитывать реальный рост фондооруженности, который напрямую влияет на динамику производительности труда в торговле. Чем выше темпы роста фондоотдачи и фондооруженности, тем выше при прочих равных условиях темп роста производительности труда, которая по многим параметрам характеризует эффективность работы предприятия.

4. Фондооснащенность труда

$$\Phi_{osn} = \overline{OC}_a / \Psi_t,$$

где \overline{OC}_a — средняя стоимость активной части основных фондов предприятия за рассматриваемый период; Ψ_t — средняя численность торгово-оперативных работников за этот же период.

Активная часть основных фондов в большей степени непосредственно участвует в наращивании объемов реализации товаров (пассивные основные фонды только создают условия для работы), и обновление активной части происходит на торговых предприятиях чаще и быстрее. Поэтому рациональное оснащение предприятия активными основными фондами и экономически обоснованный подход к их замене достаточно быстро и непосредственно отражаются на развитии товарооборота.

5. Рентабельность основных средств

$$R = (\Pi / \overline{OC}) \cdot 100,$$

где Π — сумма балансовой/чистой прибыли предприятия за рассматриваемый период.

К оценке этого показателя следует относиться с известной долей осторожности. При единовременной замене парка оборудования или проводимых модернизации, реконструкции, строительстве на первоначальных этапах реализации проекта чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, может и не быть. Однако это не будет свидетельствовать о неэффективной работе предприятия, поскольку экономический эффект от внедрения оборудования в силу специфики оборота основных фондов проявляется не мгновенно, а по прошествии определенного времени. Кроме того, торговое предприятие на каком-то этапе деятельности может не преследовать в качестве основной ее цели получение прибыли. Тогда использование показателя рентабельности основных средств для оценки эффективности работы вновь введенного оборудования некорректно.

6. Интегральный показатель эффективности использования основных средств

$$I_{\Theta} = \sqrt{\Phi_o \ K_r},$$

где K_r — рентабельность основных средств, выраженная в коэффициенте.

Этот показатель используется для оценки эффективности в тех случаях, когда тенденции изменения показателей фондоотдачи и рентабельности носят в течение исследуемого периода разнонаправленный характер. При этом подкоренное выражение должно быть величиной только положительной, т.е. при наличии убытков расчет интегрального показателя не имеет смысла.

7. Нагрузка на 1 м² торговой площади

$$H = T_c / S_{торг},$$

где T_c — объем товарооборота предприятия при сопоставимой базе оценки; $S_{торг}$ — размер торговой площади. Чем выше значение данного показателя, тем выше при прочих равных условиях эффективность работы оборудования.

8. Коэффициент установочной площади

$$K_y = S_o / S_{торг},$$

где S_o — размер площади торгового зала, занятой оборудованием и крупногабаритными товарами.

Нормативное значение данного коэффициента установлено в пределах 0,27–0,3. Мировая практика торговли в качестве оптимальных значений рассматривает 0,4–0,6 [3, 54].

9. Коэффициент экспозиционной площади

$$K_{\Theta} = S_v / S_{торг},$$

где S_v — размер площади выкладки товаров в торговом зале.

При сравнении различных видов оборудования, как правило, выбирается тот, который обеспечивает наиболее высокое значение коэффициентов установочной и экспозиционной площади в рамках оптимальных значений. Эти значения должны учитывать специализацию торгового предприятия, его вид, форму обслуживания и другие характеристики. Зачастую рост коэффициента экспозиционной площади приводит к росту товарооборота и, соответственно, повышает экономическую отдачу установленного оборудования.

10. Период полного оборота основных средств, лет

$$\Pi_o = 100 / H_a,$$

где H_a — годовая норма амортизации соответствующего вида основных средств, %.

Данный показатель будет определяться принятой на предприятии амортизационной политикой. Чем меньше период полного оборота, тем быстрее будут технически и технологически обновляться основные фонды, тем меньше будет их моральный износ и выше эффективность работы.

11. Период работы до первого ремонта, лет:

$$\Pi_p = B / 12,$$

где B — время работы оборудования до первого ремонта в месяцах.

Чем больше данный показатель, тем выше эффективность проведенного комплекса работ по замене оборудования. Кроме того, этот показатель можно сравнить с периодом полного оборота: чем больше значение Π_p приближается к значению Π_o , тем выше при прочих равных условиях эффективность работы оборудования.

12. Коэффициент использования парка установленного оборудования

$$K = O_i / O_y,$$

где O_i — количество используемого; O_y — количество установленного на предприятии оборудования.

Величина этого показателя должна стремиться к единице. При значительном ее отклонении в течение длительного времени от единицы эффективность работы предприятия будет падать, а размер отклонения — характеризовать резерв увеличения объема товарооборота и прибыли.

13. Коэффициент износа основных средств

$$K_{ii} = I_{oc} / C_{oc},$$

где I_{oc} — сумма износа основных средств на определенную дату; C_{oc} — первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств на нее.

Данный коэффициент — единственный из всех приведенных показателей, величина которого рассчитывается на отраслевом уровне и отслеживается официальной статистикой. Данные Министерства статистики и анализа Республики Беларусь свидетельствуют, что в последнее время в целом изношенность основных фондов продолжает нарастать. По состоянию на 1.01.03 г. степень износа основных фондов предприятий и организаций составила 53,5 % (на 1.01.02 г. — 52,3 %). При этом степень износа активной части основных фондов в торговле выше, чем в среднем по народному хозяйству и достигает 62 % [4, 304–305]. Динамика данного показателя практически однозначно свидетельствует о необходимости скорейшего переоснащения и модернизации основных фондов предприятий торговли. В то же время следует иметь в виду, что степень износа основных фондов рассчитывается органами статистики на основе отчетности предприятий, составляемой после переоценки основных средств. Соответственно, этот показатель впитал все недостатки проведения переоценок стои-

ности основных фондов последних лет (особенно в части завышения коэффициентов переоценки в 2000 – 2001 гг.). Поэтому для оценки эффективности использования парка оборудования важно отслеживать не только динамику одного, пусть даже весьма значимого, коэффициента. Необходимо исследовать поведение целой их совокупности, ибо каждый показатель отражает разные стороны эксплуатации и воспроизводства основных фондов, подвержен воздействию определенного спектра факторов и позволяет нивелировать искажающее воздействие на оценку эффективности только некоторых из них.

Названные показатели целесообразно использовать для обобщающей оценки эффективности мероприятий по внедрению основных фондов в целом и конкретно в отношении операционных основных средств. В случае, когда предприятие не осуществляет мероприятий по инвестированию и его социальная инфраструктура недостаточно развита, оценка эффективности может быть проведена только с учетом данных по операционным основным средствам. Более того, даже если на предприятии широко развиты инвестиционная деятельность и социальная сфера, чтобы дать реальную оценку состоянию дел, целесообразно рассчитывать показатели в разрезе операционных, инвестиционных и непроизводственных основных средств. Такой подход позволит учесть специфику каждой из сфер деятельности предприятия и поможет проследить изменение эффективности использования материально-технической базы в рамках повышения рентабельности торговли как основного вида деятельности. Проведение обосновленной оценки по операционным, инвестиционным и непроизводственным основным средствам обосновано также неодинаковым характером их оборота и разными источниками покрытия. Финансирование воспроизводства операционных основных средств осуществляется через издержки обращения, в то время как непроизводственных – за счет прибыли. Различие в значениях показателей эффективности будет также определять разные подходы к налогообложению воспроизводства, обновления и выбытия операционных, инвестиционных и непроизводственных основных средств. С этой точки зрения расчет общих показателей в целом по основным фондам выглядит даже некорректным и может быть использован для оценки эффективности перевоснажения предприятия в целом по сравнению с предыдущим или последующим периодами и только при условии обеспечения сопоставимой базы оценки.

14. Период оборота операционных основных средств

$$\Pi_0 = \overline{OC}_{оп} / \overline{I}_{оп},$$

где $\overline{OC}_{оп}$ – среднегодовая сумма операционных основных средств по первоначальной стоимости; $\overline{I}_{оп}$ – среднегодовая сумма износа операционных основных средств.

При постоянном обновлении основных средств этот показатель будет иметь относительно устойчивое значение. При устаревании парка оборудования он будет снижаться, при единовременном обновлении – резко возрастет. Поэтому оценка динамики значений данного показателя должна проводиться с учетом специфики деятельности и значений других коэффициентов.

15. Коэффициент выбытия операционных основных средств

$$K_B = B_{oc} / H_{oc},$$

где B_{oc} – стоимость выбывших в отчетном периоде операционных основных средств; H_{oc} – стоимость операционных основных средств на начало отчетного периода.

16. Коэффициент ввода в действие новых операционных основных средств

$$K_{BВ} = \Pi_{oc} / K_{oc},$$

где Π_{oc} – стоимость вновь введенных в отчетном периоде операционных основных средств; K_{oc} – стоимость операционных основных средств на конец отчетного периода.

Увеличение значения данного показателя при условии роста значения коэффициента выбытия будет характеризовать политику обновления парка оборудования на предприятии, что, в свою очередь, направлено на повышение эффективности деятельности. В случае падения данного коэффициента или относительно постоянного его значения при одновременном росте коэффициента выбытия динамика показателей эффективности получит отрицательную тенденцию, поскольку оснащенность основными фондами торговых предприятий будет падать.

17. Коэффициент обновления операционных основных средств

$$K_o = (\Pi_{oc} - B_{oc}) / K_{oc}.$$

Данный показатель характеризует прирост новых основных средств в общей их сумме. Чем выше его значение, тем большей при прочих равных условиях эффективности работы торгового предприятия можно ожидать в будущем.

18. Скорость обновления операционных основных средств

$$C_o = 1 / K_{bb}.$$

Величина этого показателя характеризует средний период времени, необходимый для полного обновления основных средств. Для предприятия она может означать период, в течение которого оборудование должно участвовать в технологическом процессе и давать экономический эффект при финансировании затрат на его восстановление через амортизационную политику.

19. Производительность операционных основных средств

$$\Pi = P / OC_o,$$

где P — объем реализации товаров в натуральных единицах; OC_o — средняя стоимость операционных основных средств за рассматриваемый период.

Значение этого показателя переоценить невозможно, поскольку он позволяет проследить динамику производительности основных средств не только предприятия в целом, но и каждого отдела, секции, единицы оборудования. Единственным препятствием его широкому применению в настоящее время выступает тот факт, что объем реализации в натуральных единицах может быть определен лишь в тех торговых предприятиях, где используется система сканирования и, соответственно, есть учет реализации товаров в натуральных единицах. Учет товарооборота в стоимостном выражении, характерный для большинства предприятий республики, не позволяет использовать приведенный показатель в силу того, что стоимостная величина товарооборота в большей степени подвержена влиянию множества внешних факторов: изменения цен, тарифов, денежных доходов населения, конъюнктуры рынка и т.д. В перспективе с введением обязательной системы штрихового кодирования товаров поставщиками и, соответственно, системы сканирования на торговых предприятиях данный показатель будет иметь приоритетное значение во всей рассмотренной совокупности оценочных характеристик. Но уже сегодня в рамках отдельной секции или отдела можно внедрить количественный учет реализации товаров и проводить оценку производительности в разрезе различных единиц оборудования. Постоянный анализ значений приведенного показателя и его динамики может стать основой для оценки и отбора оборудования при его замене и модернизации. Использование показателей производительности операционных основных средств и периода их работы до первого ремонта в совокупности с оценкой ожидаемых тенденций в динамике размера и структуры текущих затрат поможет руководству выбрать марку, вид, определиться с техническими характеристиками оборудования при проведении в последующем режима обновления его парка на предприятии.

Помимо количественных показателей оценки эффективности использования материальных ресурсов целесообразно использовать и *качественные показатели*.

ли, которые применяются чаще всего для отслеживания и оценки социального эффекта. С учетом необходимости выполнения поставленных перед предприятием задач могут быть учтены и проанализированы следующие качественные параметры деятельности:

- 1) обеспечение благоприятных условий для работы персонала в результате повышенной комфорtabельности приобретенного оборудования (поддержание нормальной температуры и влажности воздуха в торговом зале и складских помещениях, снижение трудозатрат на выполнение любой торговой операции и т.д.);
- 2) создание условий для восстановления трудоспособности персонала в течение рабочего дня и в выходные дни;
- 3) обеспечение здорового социально-психологического климата в коллективе (например, при использовании резиновых манекенов с изображением руководящего персонала предприятия для психологической разрядки работников и др.);
- 4) достижение более полного удовлетворения спроса за счет повышения качества реализуемых товаров;
- 5) расширение дополнительных услуг, предоставляемых покупателю;
- 6) формирование имиджа предприятия и чувства гордости достигнутыми результатами со стороны его персонала.

Оценка названных показателей обеспечит руководству торгового предприятия наибольший эффект, если рассматривать их в комплексе, а их динамику отслеживать в течение времени, достаточном для выработки и принятия экономически обоснованных решений по выбору варианта и условий реализации планируемых мероприятий.

Литература

1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности. М., 2000. С. 345 – 349.
2. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций. М., 2003. С. 86 – 99.
3. Платонов В.Н. Организация торговли. Минск, 2002.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь. 2003. Минск, 2003.
- Бланк И.А. Управление активами. Киев, 2002. С. 389 – 410.
- Бланк И.А. Управление использованием капитала. Киев, 2000. С. 196 – 240.
- Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин, Ю.Б. Пронин, Е.Н. Логачева и др.; Отв. ред. В.Н. Самочкин. 2-е изд., М., 2002. С. 8 – 107.