

**Социально – экономическая эффективность** – главный вид результативность торговой системы

**Экономическая эффективность** - экономическая результативность данной системы или тот экономический результат, который получается в процессе ее функционирования и развития, на макроуровне выражается как отношение результата в виде материальных благ и услуг к затратам ресурсов в стоимостном выражении за определенный период времени; на микроуровне - как отношение прибыли к затратам ресурсов.

**Социальная эффективность** - сложная, многофункциональная система связей, опосредующая достижение конечной цели любой формы организации - удовлетворение потребностей людей, развитие человека

**Целевая эффективность торговой системы** - степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению, которое выражается в максимизации финансового результата и удовлетворения потребностей общества.

Социально-экономическая  
эффективность формируется  
на основе следующих  
изменений: увеличение  
физического объема и  
качественных характеристик  
услуги, снижение текущих  
затрат предприятия,  
объективность стоимостной  
оценки услуги и др.

## **Типы показателей эффективности и результативности:**

- 1. показатель ресурсов** – стоимостная оценка требуемых для реализации товаров и услуг финансовых, трудовых и материальных ресурсов;
- 2. показатель затрат** – непосредственные объемы произведенных затрат;
- 3. показатели конечных результатов деятельности** – последствия выполнения торговой организацией возложенных на нее функций и поставленных перед ней задач.

## **Индикаторы :**

**социальной эффективности** – степень достижения поставленных целей, определенного социального эффекта в процентном или абсолютном выражении (как конкретный результат в отношении всего населения или группы людей, получивших выгоду);

**экономической эффективности** – стоимость затрат на единицу реализации товар и услуг;

**социально-экономической эффективности** – соотношение полученного социального эффекта и произведенных затрат;

**экономии** – оптимальность и экономическая рентабельность приобретения и использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов.

Внешние факторы
Рыночная конъюнктура
Политическая ситуация
Законодательная база
Социально-экономическое развитие
Географическое положение

Внутренние факторы
Профиль (сфера) деятельности
Масштаб организации
Цели, задачи
Параметры, стиль управления
Человеческий капитал

Система управления торговой системы
<p>Направления оценки результативности деятельности организации государственного сектора:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономические параметры</li> <li>2. Научно-технические параметры</li> <li>3. Социальные параметры</li> </ol>
<p>Критерии результативности деятельности торговой системы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экономические результаты</li> <li>2. Социальные результаты</li> </ol>

# Общая схема оценки результативности торговой системы

Оценка социально-экономической эффективности деятельности торговой системы имеет некоторые **отличительные особенности**:

1. Принцип положительности и максимума экономического эффекта.
2. Учет фактора времени
3. Учет всех наиболее существенных последствий функционирования торговой системы
4. Учет наличия различных предпочтений потребителей товар и услуг, реализуемых торговой системой, несовпадения их интересов.
5. Учет влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих деятельность торговой системы.

**Целью анализа** - всестороннее и комплексное изучение различных аспектов эффективности функционирования торговой системы, поэтому аналитический блок показателей является наиболее сложным более многоуровневым по сравнению с остальными.

**Цель оценки** - получение ясных и наглядных, по возможности однозначно трактуемых критериев социально-экономической эффективности, на основе которых можно принять обоснованное решение о целевой эффективности торговой системы.

**Цель мониторинга** – проведение непрерывного (систематического и регулярного) наблюдения за развитием торговой системы с целью своевременной фиксации отклонений фактических показателей от нормативных (плановых). Основным требованием мониторинга является простота, доступность и достоверность показателей.

## **Требования к показателям:**

- комплексность оценки социально-экономической эффективности
- простота и репрезентативность показателей
- отсутствие дублирования показателей
- возможность практического определения на основе имеющихся источников информации



Раздел показателя	Показатели анализа	Показатели оценки	Показатели мониторинга
1. Рамочные показатели деятельности предприятия (специальные)	1. Тип, вид и сфера деятельности предприятий, входящего в торговую систему и их общественная значимость		
	2. Масштаб предприятия и его положение на рынке		
	2.1. Доля предприятия на рынке - по объему продаж; - по численности персонала; - по стоимости активов;	2.1. Относительная доля рынка предприятия по сравнению - со средней долей; - с долей лидера рынка; - с максимальной долей (означающей доминирующее положение на рынке – 65%)	2.1. Численность персонала 2.2. Стоимость активов 2.3. Объем реализации продукции и услуг
	2.2. Динамика изменения численности персонала, стоимости активов, объемов продаж		
	2.3. Динамика изменения абсолютной и относительной рыночной доли предприятия		
	3. Степень диверсификации деятельности предприятия		
3.1. Ширина и глубина реализуемого товарного ассортимента предприятия			
3.2. Ширина и глубина реализуемых услуг			
4. Характеристика условий труда персонала			
4.1. Частота производственного травматизма	4.1. Балльная шкала оценок (может быть принята согласно существующим ставкам страхования от несчастных случаев)	4.1. Абсолютная численность работников предприятия с - тяжелыми и вредными условиями труда - особо тяжелыми и вредными условиями труда	
4.2. Доля рабочих мест с безопасными условиями труда		4.2. Доля работников, занятых на работах с тяжелыми и вредными условиями труда, в общей численности персонала	
4.3. Динамика изменения доли рабочих мест с безопасными условиями труда			

<p>2. Показатели объемов реализации предприятия</p>	<p>1. Отношение темпов роста выручки от реализации продукции к темпам роста совокупного дохода предприятия  2. Доля прочих доходов в совокупном доходе предприятия  3. Доля общей суммы дебиторской задолженности предприятия в валюте баланса  4. Доля просроченной дебиторской задолженности предприятия в общей сумме дебиторской задолженности</p>	<p>1. Доля выручки от реализации продукции в совокупном доходе предприятия  2. Процент фактической оплаты реализованной продукции предприятия  3. Соответствие фактического качества реализуемой продукции и услуг нормативному (стандартам)</p>	<p>1. Объем реализованной продукции по ассортиментным позициям в натуральном выражении  2. Выручка от реализации продукции и услуг  3. Совокупный доход предприятия</p>
---	--	--	---

<p>3. Показатели затрат и финансового состояния предприятия</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Средний коэффициент износа основных средств предприятия</li> <li>2. Коэффициент финансовой устойчивости</li> <li>3. Коэффициент абсолютной ликвидности</li> <li>4. Оборачиваемость оборотных средств</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Затраты на 1 рубль реализованной продукции</li> <li>2. Коэффициент автономии предприятия (финансовой независимости)</li> <li>3. Общий коэффициент покрытия (текущей ликвидности)</li> <li>4. Оборачиваемость активов предприятия</li> <li>5. Темп роста издержек обращения предприятия</li> </ol>
---	---	---

<p>4. Показатели конечных результатов деятельности</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отношение среднемесячной заработной платы к минимальной зарплате на предприятии</li> <li>2. Социальные и премиальные выплаты предприятия в расчете на 1 работника</li> <li>3. Капитальные затраты предприятия на в расчете на 1 рубль основных средств</li> <li>4. Прибыль и выручка от реализации продукции на одного работающего</li> <li>5. Рентабельность инвестиций</li> <li>6. Текучесть кадров</li> <li>7. Соотношение темпов роста производительности труда, среднесписочной численности персонала, среднемесячной заработной платы</li> <li>9. Общая сумма средств, направленных предприятием на повышение качества реализуемых услуг в расчете на 1 рубль выручки</li> <li>10. Бюджетный эффект деятельности предприятия в рамках налогообложения</li> <li>11. Коэффициент использования основных фондов и нематериальных активов предприятия</li> <li>12. Суммарная величина просроченной кредиторской задолженности предприятия</li> <li>13. Стоимость неиспользуемого имущества в общей стоимости имущества предприятия</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отношение объема реализации ассортиментной позиции продукции к общему объему реализованной продукции</li> <li>2. Коэффициент прироста или обновления основного капитала предприятия</li> <li>3. Отношение среднемесячной заработной платы к величине прожиточного минимума в регионе</li> <li>4. Производительность труда</li> <li>5. Фондоотдача</li> <li>6. Рентабельность продукции</li> <li>7. Рентабельность собственного капитала предприятия по чистой прибыли</li> <li>8. Суммарные платежи предприятия в местный бюджет и внебюджетные фонды</li> <li>9. Отношение фактического объема реализации предприятием продукции к запланированному</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Среднемесячная заработная плата работника предприятия</li> <li>2. Среднесписочная численность работников</li> <li>3. Чистая прибыль предприятия</li> <li>4. Стоимость чистых активов предприятия (рыночная стоимость предприятия)</li> <li>5. Общая сумма средств, направленных предприятием на повышение качественных характеристик услуг</li> <li>6. Отчисления предприятия из чистой прибыли в бюджет</li> <li>7. Налоговые платежи предприятия в бюджет и внебюджетные фонды</li> </ol>
--	---	---	---

## **Три группы процессов:**

- **исходные процессы**, которые характеризуют вход социально-экономической системы, включая ресурсное обеспечение и т.п.;
- **промежуточные процессы** характеризуют условия функционирования системы, т. е. представляют собой преобразование входных параметров системы;
- **замыкающие процессы**, которые характеризуют выход системы и непосредственно вытекают из ее миссии и функций.

Для оценки социально-экономической эффективности деятельности торговой системы путем построения динамического норматива необходимо:

1. рассмотреть весь набор имеющихся в организации отчетных, статистических и расчетных показателей;
2. выявить в этом наборе наиболее информативные, движение которых отражало бы наиболее четко очерченный круг параметров с минимальным шансом на двойственность интерпретации;
3. выявленные параметры необходимо связать с динамикой результатов, учтенных в теоретической модели работы организации;
4. установить отношение роста этих величин, моделирующее наиболее результативный (эталонный) итог деятельности;
5. построить алгоритм оценки действительного результата в сравнении с эталонным;
6. разработать механизм планирования и мотивации исполнителей, привязанный к итогам и оценкам деятельности торговой системы.

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 получения результата, **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 динамичной системой: с учетом требований **изменяющихся приоритетов, можно менять и системы показателей**.

Из закономерности роста  
**прибыли** как условия,  
обеспечивающего  
эффективность деятельности,  
следует, что рост этого  
показателя должен опережать  
рост всех остальных  
показателей.



Из закономерности роста **производительности труда** вытекает, что рост объема продаж должен обгонять рост численности работающих;

Из закономерности роста **фондоотдачи** следует, что рост объема продаж должен обгонять рост стоимости основных фондов;

Из закономерности роста **фондовооруженности труда** – рост стоимости основных фондов должен обгонять рост численности.

# **ИТОГОВОЕ СООТНОШЕНИЕ:**

Рост прибыли должен обгонять рост объема продаж, который, в свою очередь, должен обгонять рост стоимости основных средств, а рост стоимости основных средств – рост численности работающих.

**Нормативная система (динамический норматив)** может быть представлен следующим образом:

1. Выручка от реализации продукции и услуг и чистой прибыли.
2. Затраты на содержание персонала предприятия
3. Стоимость чистых активов заменяет показатель стоимости активов предприятия
4. Среднесписочная численность персонала торговой системы.

экономического эффекта

деятельности,

показатель обеспечения населения

различными товарами и услугами,

показатель – коммерческого

результата деятельности торговой

системы,

**2 место:** совокупные затраты на

содержание

**3 место:** показатель имущественного

состояния предприятия

**4 место:** показатель численность

Ключевые требования к критериям оценки социально-экономической эффективности организаций торговых систем:

- критерий должен оценивать изменение в состоянии организации между **двумя моментами времени**;
- сведение социально-экономической эффективности к одному интегральному показателю не должно проходить за счет **подмены структурного отображения объемным**;
- данный измеритель должен обеспечить **сравнимость во времени** оценок социально - экономической эффективности деятельности различных типов торговых систем;
- данный критерий должен иметь **прямую связь с планированием и мотивацией**

# Критерии эффективности предприятий общественного питания

