

УДК 658.11:334.012.42

Л.К. БЕЗМЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Національної металургійної академії України

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Статтю присвячено питанням удосконалення системи показників економічної діагностики комерційної діяльності підприємства на основі адаптивного підходу, яка дозволить сформулювати оптимальні замовлення на товари.

Ключові слова: економічна діагностика, комерційна діяльність, система показників, адаптивний підхід, оптимальні замовлення.

Актуальність проблеми. Дослідження умов ефективного управління українськими підприємствами є актуальним у сучасних умовах. На думку дослідників, підприємства торговельної мережі є кінцевою ланкою в процесі руху товарів від виробника до споживачів, замикаючи ланцюг господарських відносин. Однією з ознак, що обумовлюють становлення ринкових відносин, є підвищення купівельної спроможності населення і, як наслідок, зростання кількості підприємств роздрібною та оптовою торгівлі.

Оскільки торговельне підприємство одержує певну суму доходу з кожної гривні реалізованих товарів, то завдання максимізації прибутку викликає необхідність постійного збільшення обсягу товарообороту як основного фактора зростання доходів і прибутку, відносного зниження витрат обігу й видатків на оплату праці. При оптимізації товарообороту, створюються умови для зростання і розвитку торговельної мережі.

Ускладнення характеру діяльності торговельних підприємств у сучасних умовах висуває нові вимоги до інструментів управління і, зокрема, до методів дослідження й оцінки їх діяльності. Саме тому сьогодні склалися об'єктивні передумови для застосування в системі управління діяльністю торговельного підприємства такого інструменту, як економічна діагностика, яка класифікує

економічні діагнози за напрямками діяльності торговельного підприємства, а також формує шляхи вдосконалення діяльності підприємства за результатами діагностики.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам розвитку і функціонування вітчизняних підприємств торгівлі, питанням планування, організації комерції, рекламно-інформаційної діяльності зі збуту товарів і технології торгівлі присвячено наукові праці Н.Ф. Байдакова, Л.П. Дашкова, Ш.В. Опельбаума, Ф.Г. Панкратова, В.К. Памбухчиянца. Розробкам методологічних засад оцінки конкурентоспроможності товару, ринково-цінових підходів до аналізу кооперативних систем, удосконалення діяльності підприємств роздрібною торгівлі присвячено праці вчених В.В. Апопія, П.Ю. Балабана, Г.І. Башнянина, І.О. Бланка, А.А. Мазаракі та ін., які стосуються переважно структурних змін у комерційних системах.

Питання вдосконалення методів аналізу та діагностики у процесі управління діяльністю підприємства розглядаються в працях учених: М.І. Баканова, О.С. Варганова, О.М. Виборової, М.М. Глазова, Л.М. Крепкого, А.Д. Шеремета та ін.

Проте у розрізі цих досліджень виникають питання, що потребують розв'язання, а саме: удосконалення сис-

теми показників економічної діагностики комерційної діяльності торговельного підприємства з метою формування оптимальних замовлень на товари.

Метою роботи є формування системи показників економічної діагностики комерційної діяльності в умовах підприємства торговельної мережі на основі адаптивного підходу, яка дозволить здійснювати оптимальні замовлення на товари.

Вклад основного матеріалу дослідження. Під час організації своєї діяльності підприємства стикаються із проблемою реалізації продукції. Найважливішою необхідною умовою, без якої не може бути досягнуто цієї мети, є товарооборот, що являє собою планово-організаційний процес обігу засобів виробництва, від якого багато в чому залежать й інші економічні показники. Товарооборот відображає пропорції між виробництвом і споживанням, попитом та пропозицією, реалізацією і грошовим обігом, обсягом і структурою торговельної мережі, матеріальними і трудовими ресурсами. Таким чином, товарооборот – це ключовий фактор, що визначає ефективність роботи торговельної мережі. У загальний обсяг товарооборот включають усі товари, реалізовані підприємством, тобто отримані від підприємств постачальників продукції. Також товарооборот показує, наскільки швидко підприємство використовує отриману

продукцію, тобто якими темпами воно здійснює свою діяльність: чим більше на підприємство здійснюється поставок, тим стабільніше працює це підприємство.

Показники роботи основних галузей України за період січень–травень 2010 р. свідчать про те, що оборот підприємств оптової торгівлі в економіці України складає 42%, а роздрібною торгівлі – 22%, тобто ця галузь значно випереджає промисловість (31%), сільське господарство (4,0%) і будівництво (1,0%) (рис. 1). Крім того, галузь торгівлі заснована на приватній власності і зайняла лідируюче становище в економічному розвитку в умовах переходу до ринкової економіки, що підкреслює значення галузі торгівлі для першочергового застосування економічної діагностики при оздоровленні торговельних підприємств [3]. Динаміку обсягу роздрібного та оптового товарообороту підприємств України за період 2005–2009 р. наведено на рис. 2.

За даними Держкомстату України, оборот підприємств оптової торгівлі за січень–травень 2010 р. становив 359,7 млрд грн. Фізичний обсяг оптового товарообороту порівняно із січнем–травнем 2009 р. збільшився на 4,7%, а показники обороту роздрібною торгівлі за січень–травень 2010 р. становив 188,6 млрд грн, що на 1,1% більше обсягу січня–травня 2009 р.

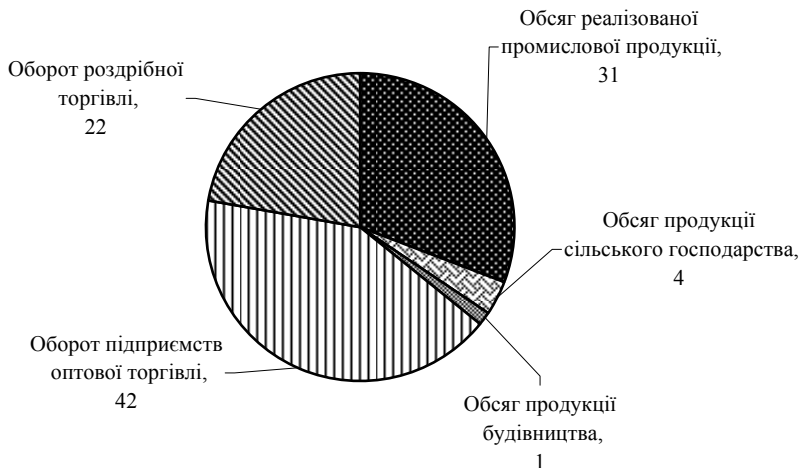


Рис. 1. Структура основних галузей України за період січень–травень 2010 р., % [5]

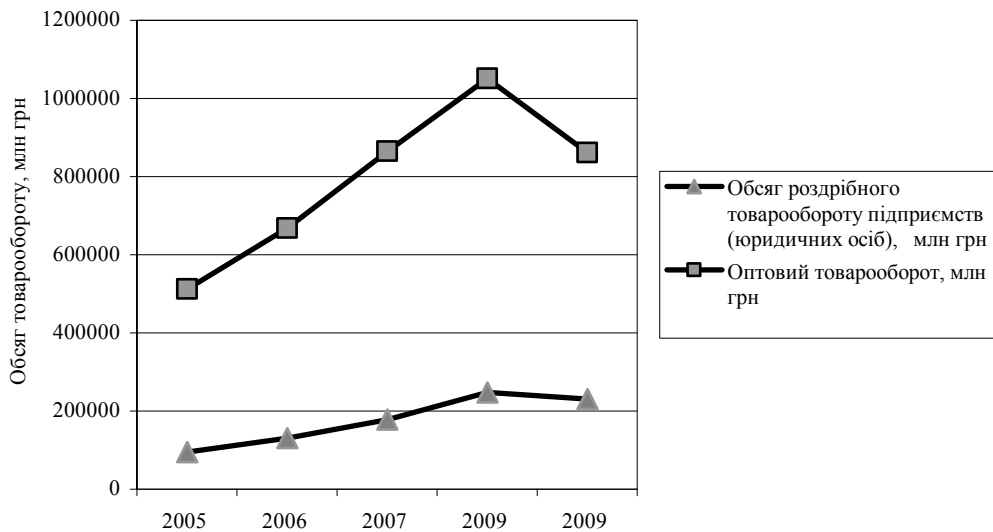


Рис. 2. Динаміка обсягу роздрібного та оптового товарообороту підприємств України за період 2005–2009 [5]

Об'єктом цього дослідження є корпорація «Fozzy Group», яка працює в Україні з 1997 р. і є однією з найбільших торгово-промислових груп України. Динаміку обороту торговельних мереж, що входять до «Fozzy Group», наведено на рис. 4. Провідним напрямком діяльності цієї корпорації є роздрібна та оптова торгівля мережі супермаркетів.

Відзначимо, що, на думку дослідників, поняття «діагностика» означає розпізнавання стану об'єкта, що визнача-

ється, за непрямыми ознаками [1]. Економічна діагностика підприємства спрямована на вивчення результатів підприємницької діяльності всієї організації і роботи її структурних підрозділів, підсумком здійснення якої є обґрунтування причин порушень і відхилень у роботі організації. Одержувана інформація дозволяє менеджерам ідентифікувати реальний економічний стан організації, включаючи: надійність, стабільність, критичність і катастрофічність. Як пока-

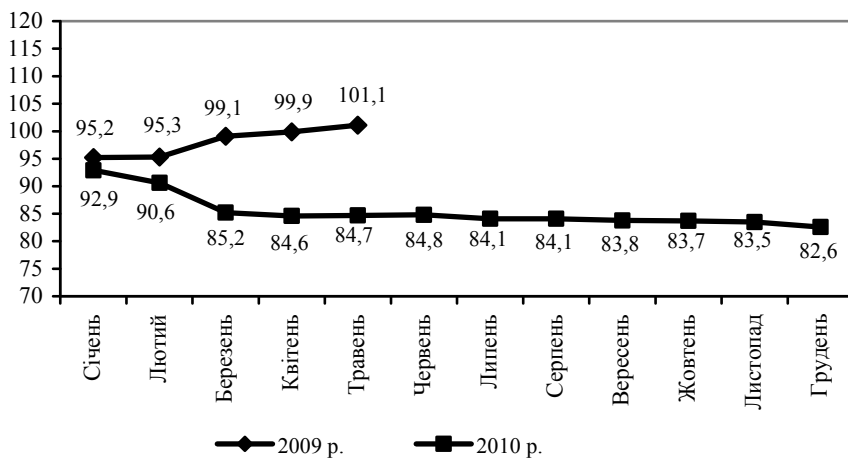


Рис. 3. Зміни обсягів обороту роздрібної торгівлі (наростаючим підсумком у відсотках до відповідного періоду попереднього року) [5]

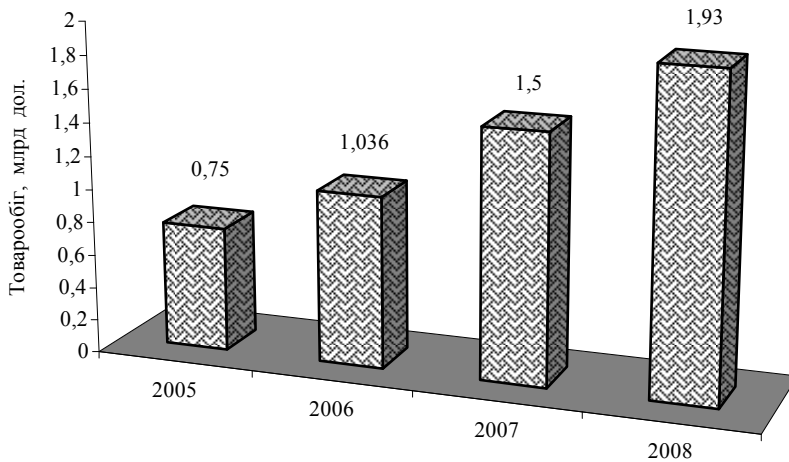


Рис. 4. Динаміка обороту торговельних мереж, що входять до корпорації «Fozzy Group» [6]

зує практика, діагностика окремих видів діяльності підприємства дозволяє чітко й недвозначно виявляти їх позитивні й негативні сторони, а діагностика підприємства в цілому передбачає синтез, тобто з'єднання, сполучення, узагальнення і зіставлення, даних про окремі види діяльності, що дозволяють визначити стан підприємства як єдиного цілого, виділивши при цьому найбільш «хворі» місця [3].

Як відомо, є ряд класифікацій до показників, що характеризують комерційну діяльність, а саме – товарооборот торговельного підприємства (табл. 1).

Загальновідомо, що в теорії прийняття управлінських рішень виділяють чотири рівні рішень: рутинні, селективні, адаптаційні та інноваційні. Ваго-

мим напрямком цієї теорії є адаптаційні рішення, які потребують ситуаційного пристосування вже відпрацьованих можливих рішень у динаміці управлінського процесу [7]. У цій роботі пропонується реалізація адаптивного підходу до економічної діагностики управління діяльністю торговельної мережі. Подано підприємство як кібернетичну систему (рис. 5).

Адаптація, тобто корекція всієї системи управління або, точніше, – всіх етапів управління, виступає в ролі більш глибокого зворотного зв'язку, що поліпшує процес управління складною системою, а саме: збір даних з аналізу товарообороту для формування оптимальних замовлень для коректних поставок, які перевищують відвантаження на міні-

Таблиця 1

Система показників економічної діагностики діяльності торговельного підприємства [4, 8]

| Блок | Показники |
|----------|--|
| Комерція | <ul style="list-style-type: none"> – обсяг товарообороту у вартісному вираженні в поточних цінах; – обсяг товарообороту у вартісному вираженні в порівняльних цінах; – асортиментна структура товарообороту за окремими групами товарів (грн, %); – одноденний обсяг товарообороту (грн); – обсяг товарообороту, розрахований на одного працівника, у тому числі працівника торговельної групи; – обсяг товарообороту на 1 м² загальної площі, у тому числі торговельної площі; – час обігу товарів, дні обороту; – швидкість товарообороту, число оборотів; – виручка від реалізації товарів (послуг) на 1 м² торговельної площі; – рівень витрат обігу до виручки від реалізації товарів; – рівень валового доходу до виручки від реалізації товарів; – товарооборотність; – частка торговельного підприємства на ринку |

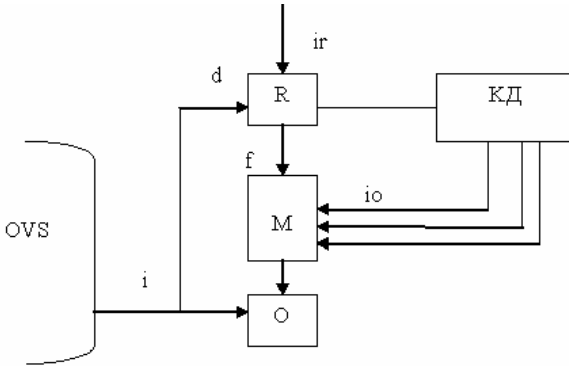


Рис. 5. Модель керованого об'єкта

R – суб'єкт управління (керуюча система); *O* – об'єкт управління (керована система); *M* – блок аналізу; *OVS* – зовнішнє середовище; *d* – канал передачі інформації про стан об'єкта; *f* – канал передачі керуючої інформації; *i* – вплив середовища на об'єкт керування; *i_r* – канал передачі інформації про стан оточення; *i_o* – канал передачі інформації про стан об'єкта, *КД* – блок критеріїв економічної діагностики.

мальну кількість одиниць товару. У цій моделі блок критеріїв економічної діагностики (блок КД) використовується для формування показників, за якими оцінюється економічний стан (блок аналізу – М), і потім обумовлюється діагноз досліджуваної системи. Тому для реалізації моделі автором пропонується доповнити існуючу систему показників економічної діагностики комерційної діяльності підприємства торговельної мережі такими показниками:

1. Ефективність виконання замовлення за окремими видами товару і за певний період.
2. Ефективність товарообороту за окремими видами товару і за певний період.
3. Ліквідність товару, %.
4. Частка виторгу.

Розглянемо запропоновані показники. Ефективність виконання замовлення за окремими видами товару і за певний період розраховується за такими формулами:

$$EVZ_i = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kp_{id} / \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id} \cdot 100, \quad (1)$$

якщо $Kp_{id} \leq Kz_{id}$

$$EVZ_i = 100 - \left(\sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kp_{id} - \right. \quad (2)$$

$$\left. - \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id} \right) \cdot 100 / \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kz_{id},$$

якщо $Kp_{id} \geq Kz_{id}$,

де EVZ_i – ефективність виконання замовлення за окремим видом товару (%);

i – вид товару;

d – дата або період запиту, $d = \overline{d1, d2}$;

Kp_{id} – кількість приходу i -го товару за певний період;

Kz_{id} – кількість замовлення за i -им товаром за певний період.

Ефективність товарообороту за кожним товаром і за певний період визначається таким чином:

$$ET_i = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Kr_{id} \cdot 100 / \left(\sum_{i=1}^n \sum_{d=d1}^{d2} Ko_{id} + \sum \sum Kp_{id} \right), \quad (3)$$

де ET_i – ефективність товарообороту за i -им товаром (%);

Kr_{di} – кількість відпуску i -го товару за певний період;

Ko_{id} – залишок i -го товару на початок місяця.

Високий показник ліквідності товару свідчить про швидку оборотність товару. У той же час необхідно враховувати фактор того, що запас товару є оптимальним для задоволення попиту. Ліквідність товару визначається за формулою:

$$L_i = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{d=d1}^{d2} O_{jd}}{Z_{sr}} \cdot 100, \quad (4)$$

де L_i – ліквідність товару;

O_{jd} – виторг за групою товару за певний період;

Z_{sr} – середній товарний запас у продажних цінах.

Виторг за групою – це сума виторгу за обраний період при формуванні звіту:

$$O_{jd} = \sum_{i=1}^n \sum_{d=d_1}^{d_2} V_{id}. \quad (5)$$

Середній товарний запас у продажних цінах – товарний запас поділений на кількість днів обороту:

$$Z_{sr} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{D}, \quad (6)$$

де D – кількість днів обороту.

Товарний запас у продажних цінах – це сума денних товарних запасів на складі:

$$T = \sum_{i=1}^n Z d_i, \quad (7)$$

де $Z d_i$ – денні товарні запаси на складі.

Частка виторгу являє собою кількісну характеристику швидкості оборотності товару і обчислюється як різниця між відсотком виторгу до товарного запасу в продажних цінах і відсотковою часткою виторгу від суми товарного запасу за певний період.

Якщо обсяг продажу дорівнює середньому товарному запасу, ліквідність дорівнює 100%. Якщо продажі рівні 0 при наявності товарного запасу, тоді ліквідність дорівнює 0%.

$$L_i \rightarrow \max. \quad (8)$$

Висновки. Підбиваючи підсумки, відзначимо, що застосування розробленої системи показників діагностики комерційної діяльності для підприємства дозволить:

- визначити характер впливу оцінюваних факторів на вихідний показник;
- дослідити «вузькі» місця в управлінні діяльністю;
- формувати дані з аналізу товарообороту для подальшого формуван-

ня оптимізації замовлень для коректних поставок на підприємство.

У подальшому дослідженні передбачається розробити адаптаційний алгоритм діагностики комерційної діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 81 с.

2. Глазов М.М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения: монография / М.М. Глазов. – СПб.: РГГМУ, 2006. – 480 с.

3. Крепкий Л.М. Экономическая диагностика предприятия. Методология, методика, организация, диагнозы, пути совершенствования / Л.М. Крепкий. – М.: Экономика, 2006. – 216 с.

4. Марюта А.Н. Целевой экономический и управленческий анализ (контролинг): монография / А.Н. Марюта, К.Ф. Ковальчук. – Д.: Системные технологии, 2005. – 342 с.

5. Матеріали Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Матеріали сайту корпорації fozyy // <http://www.fozyy.ua/ru/>

7. Савчук Л.М. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством: монографія / Л.М. Савчук, І.Г. Сокиринська. – Д.: ВАТ «Видавництво «Зоря», 2005. – 128 с.

8. Сагалакова Н.О. Роль економічної діагностики в системі управління діяльністю торговельного підприємства / Н.О. Сагалакова // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки. – 2005. – № 4 (28). – С. 179–184.

Статья посвящена вопросам совершенствования системы показателей экономической диагностики коммерческой деятельности предприятия на основе адаптивного подхода, которая позволит сформировать оптимальные заказы на товары.

Ключевые слова: экономическая диагностика, коммерческая деятельность, система показателей, адаптивный подход, оптимальные заказы.

Article is devoted to questions of perfection of system of parameters of economic diagnostics of commercial activity of the enterprise.

Key words: economic diagnostics, commercial activity, index system, adaptive approach, optimal order.

Надійшло до редакції 12.10.2010