

Вороніна В.Л.

Класифікація чинників впливу на прибутковість діяльності торговельного підприємства

Стабільність економічного стану торговельного підприємства забезпечується за допомогою контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль базується на побудові моделі моніторингу поточного економічного стану підприємства, яка представляє собою механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими економічними показниками підприємства в умовах постійно мінливої ринкової кон'юнктури.

Одним з етапів побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства є аналіз чинників впливу на прибутковість діяльності підприємства.

Питанню виявлення впливу різних чинників на прибутковість діяльності торгового підприємства у вітчизняній економічній літературі приділялася досить велика увага. Особлива заслуга у розробці проблем прибутковості торгового підприємства та виявленні чинників, що на неї впливають, належить, на нашу думку, М.І. Баканову і Л.І. Кравченко, які неодноразово вказували на необхідність використання системного підходу. Зокрема, вони вказували на необхідність побудови системи прибутковості та системи чинників, що на неї впливають. Проте вищеназвані автори обмежили сферу своїх інтересів тільки кількісно вимірними чинниками, силу впливу яких можна виміряти математичним шляхом. На погляд автора, таке обмеження є досить істотним недоліком, так як створення ефективної системи управління прибутком і прибутковістю неможливе без урахування всієї гами чинників, недостатньо вивчити вплив окремих чинників у відриві від середовища. Необхідна система причинно-наслідкових зв'язків чинників між собою і з системою управління у цілому. Тому завдання класифікації чинників полягає у тому, щоб побудувати цю систему на основі правильного вибору ознак групування.

В економічній літературі існують різні підходи до класифікації сукупності чинників, які впливають на той чи інший економічний процес, при цьому класифікація здійснюється за різними ознаками.

У першу чергу, на наш погляд, для правильної оцінки економічної стійкості торговельного підприємства доцільно поділити чинники впливу на зовнішні і внутрішні.

Принципово важливим, з точки зору управління прибутковістю підприємства, є поділ чинників на ті, що піддаються і не піддаються контролю з боку менеджменту підприємства, тобто залежні і незалежні від його діяльності. До незалежних чинників традиційно відносять: зміну цін на товари, тарифів і ставок на послуги, інфляційні процеси, податкову політику держави та інші.

До чинників, що залежать від діяльності торговельного підприємства і безпосередньо впливають на його прибутковість, прийнято відносити: раціональність використання капіталу, зростання обсягу товарообороту і зміну його структури, форми обслуговування, що застосовуються на підприємстві, продуктивність праці торгового персоналу, дотримання кредитної та фінансової дисципліни та інші.

Умовним є і поділ чинників на основні і не основні. У кожному конкретному випадку на прибутковість торговельної діяльності підприємства впливає сума різних чинників, і тому визначення основних у даному контексті є відносним. Такий підхід приречений на суб'єктивізм. Тим більше помилковою є думка, що основними є ті чинники, вплив яких можна виміряти кількісно. З зарубіжної теорії та практики на сторінки вітчизняних підручників з проблем управління підприємством увійшов поділ чинників впливу на контрольовані і неконтрольовані, керовані і некеровані з позицій менеджменту підприємства. Цей поділ близький до прийнятого у вітчизняній економічній літературі поділу чинників на залежні і незалежні і з деякими припущеннями його може бути визнано ідентичним.

Наступною класифікаційною ознакою, на наш погляд, доцільно вважати поділ чинників за ступенем об'єктивності: на об'єктивні і суб'єктивні. На

цьому варто зупинитися докладніше, оскільки в економічній літературі існує певна плутанина. Більшість авторів дотримуються тієї думки, що поділ чинників на залежні і незалежні ідентичний поділу на суб'єктивні та об'єктивні. На наш погляд, в критерій об'єктивності повинен бути закладений інший зміст. А саме, суб'єктивний чинник повинен бути природно пов'язаний із суб'єктом управління, тобто менеджментом підприємства. Таким чином, прибутковість багато у чому визначається рівнем кваліфікації управлінського персоналу підприємства. Усі інші по відношенню до цього чинника можна вважати об'єктивними, породженими у тій чи іншій мірі навколишнім соціально-економічним середовищем.

За формою вираження чинники можуть бути розділені на кількісні та якісні, тобто ті, які піддаються і не піддаються кількісному вимірюванню. Так, практично не піддаються кількісному вираженню соціальні чинники.

За впливом на стійкість економічного стану підприємства чинники впливу можуть бути розділені відповідно на стабілізуючі і дестабілізуючі. Слід враховувати, що один і той же чинник у різних умовах може надати різноспрямований вплив. Але в цілому чинники надають цілком однорідний вплив.

З позицій управління прибутковістю торговельної діяльності підприємства найбільший інтерес, безсумнівно, представляє розподіл чинників за ознакою керованості. Так, до чинників, які некеровані з позицій менеджменту підприємства, доцільно, на наш погляд, віднести наступні: стабільність економічної політики держави; наявність правового забезпечення підприємницької діяльності; наявність стійкого зростання платоспроможного попиту населення; зовнішнє оточення; інфляційні процеси; стабільність політичної ситуації у країні.

Чинники ж, що впливають на прибутковість торгівельної діяльності підприємства і піддаються контролю з боку його менеджменту, можна об'єднати у такі групи: матеріально-технічні; економічні; організаційні; соціальні.

На основі врахування перерахованих вище класифікаційних ознак нами розроблена узагальнююча система чинників впливу, яка може бути покладена в основу управління прибутковістю торговельного підприємства (рис. 1).

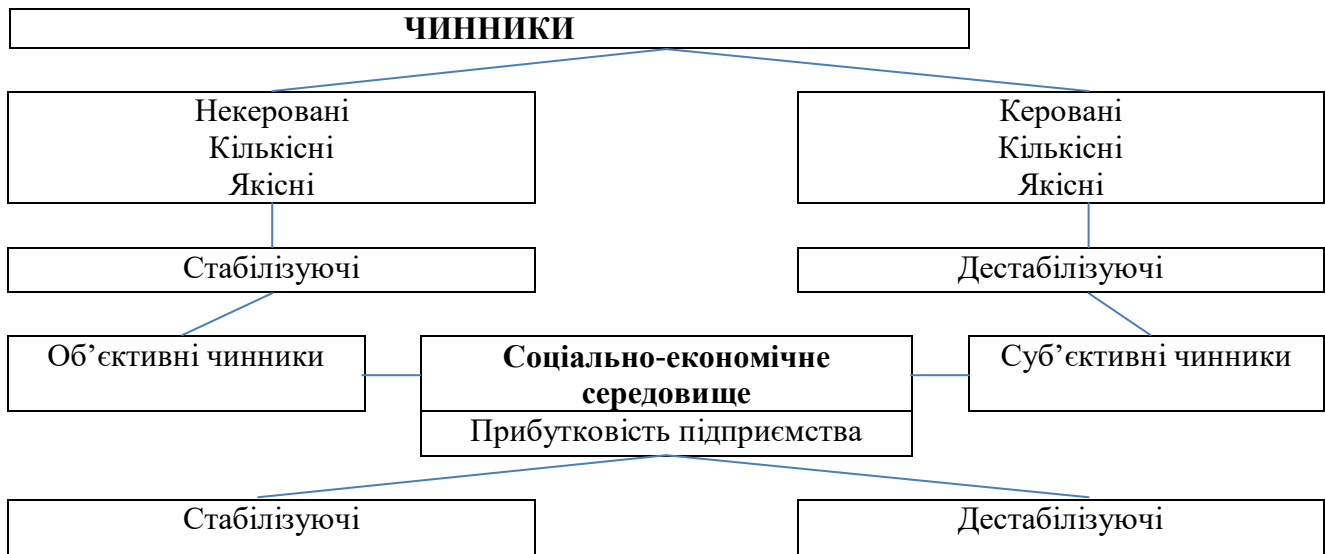


Рис. 1. Узагальнююча система чинників впливу на прибутковість торговельного підприємства

Ефективне управління прибутком забезпечується за допомогою здійснення зворотного зв'язку та контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль повинен базуватися на уніфікації процедури аналізу і побудові моделі моніторингу системи управління прибутком, яка являє собою механізм здійснення постійного спостереження за показниками підприємства в умовах постійно мінливої ринкової кон'юнктури.

Література:

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. С франц. Е. П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М.: Издат. Группа «Прогресс»: «Универс», 1993. – 175 с.
2. Балабанова Л.В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія / Л.В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 402 с.
3. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович //

Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92-104.

4. Гончар О.І. Формування ланцюжка вартості підприємств роздрібної торгівлі як основи управління конкурентоспроможністю / О.І. Гончар // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 170-175.
5. Мазаракі А. А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
6. Мізюк Б.М. Економічний потенціал торговельного підприємства: структура, оптимізація, стратегічне управління / Б.М. Мізюк, О.О. Ільчук, С.Т. Дуда. – Львів : Вид-во Львівської КА, 2011. – 260 с.
7. Міщенко Н. Г. Ефективність і результативність діяльності торговельного підприємства: оцінка та планування / Н. Г. Міщенко, І. П. Міщук // Науковий вісник : зб. наук.-техн. праць. – Львів: НЛТУУ, 2012. – Вип. 22.8. – С. 260-269.
8. Омелянович Л. О. Діяльність торговельного підприємства в умовах трансформації податкового середовища : монографія / Л. О. Омелянович, Є. С. Гордієнко. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2011. – 252 с.