

Вороніна В.Л.

МОНІТОРИНГ СТАНУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Першочерговим завданням розвитку економіки України є забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Підвищення прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Прибуток підприємства забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Їх нестача спричиняє ризик виникнення боргів, що у підсумку може призвести до банкрутства підприємства. У цьому контексті формування ефективного механізму управління прибутком підприємств і його адаптація до наслідків системних кризових процесів має важливе теоретичне й практичне значення.

Формування механізму управління прибутком підприємств, обґрунтування структури й методичного забезпечення його функціонування дозволяє максимізувати прибуток підприємств у нових умовах господарювання. Основні концептуальні принципи даної проблеми були викладені у наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних учених: Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Є. Брігхема, Дж.К. Ван Хорна, В.М. Гесця, М.Г. Гузя, А. Дайле, П. Друкера, П.В. Єгорова, А.М. Ковальнової, Л.А. Костирко, Ю.Г. Лисенко, М.Х. Мескона, С.В. Мочерного, А.М. Поддєрьогіна, В.С. Пономаренко, Г.В. Савицької, В.П. Стасюка, Р.А. Фатхутдинова, А.А. Чухна, А.Д. Шеремета й інших.

Високо оцінюючи їхній внесок у розв'язання безлічі теоретичних і практичних питань щодо формування механізму управління прибутком підприємств, варто вказати на недостатній зв'язок їхніх досліджень із конкретними завданнями управління прибутком підприємств у сучасних умовах господарювання. У цьому зв'язку особливого значення набуває

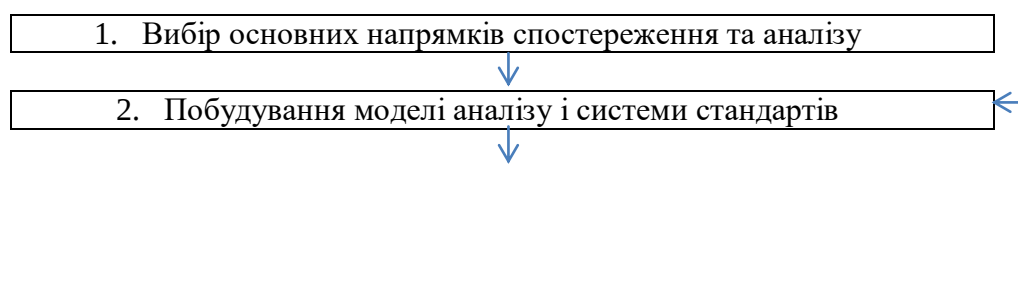
впровадження у практику методів регулювання фінансово-економічних процесів, які дають можливість підвищити ефективність управління прибутком підприємств.

Автором запропоновано методичний підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торговельного підприємства, що побудований на використанні методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.

Оптимізація і стабільність економічного стану торговельного підприємства забезпечується за допомогою вмілого управління, яке неможливе без здійснення зворотного зв'язку та контролю за виконанням управлінських рішень. Цей внутрішній аналітичний контроль повинен базуватися 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.

Основною метою розробки системи моніторингу стану системи управління прибутком торгового підприємства є виявлення тенденцій розвитку підприємства; своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів діяльності від внутрішніх стандартів роботи підприємства; виявлення причин, що викликали ці відхилення, і розробка пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів діяльності з метою її нормалізації і підвищення загальної ефективності.

Побудова моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства охоплює наступні основні етапи (рис. 1).



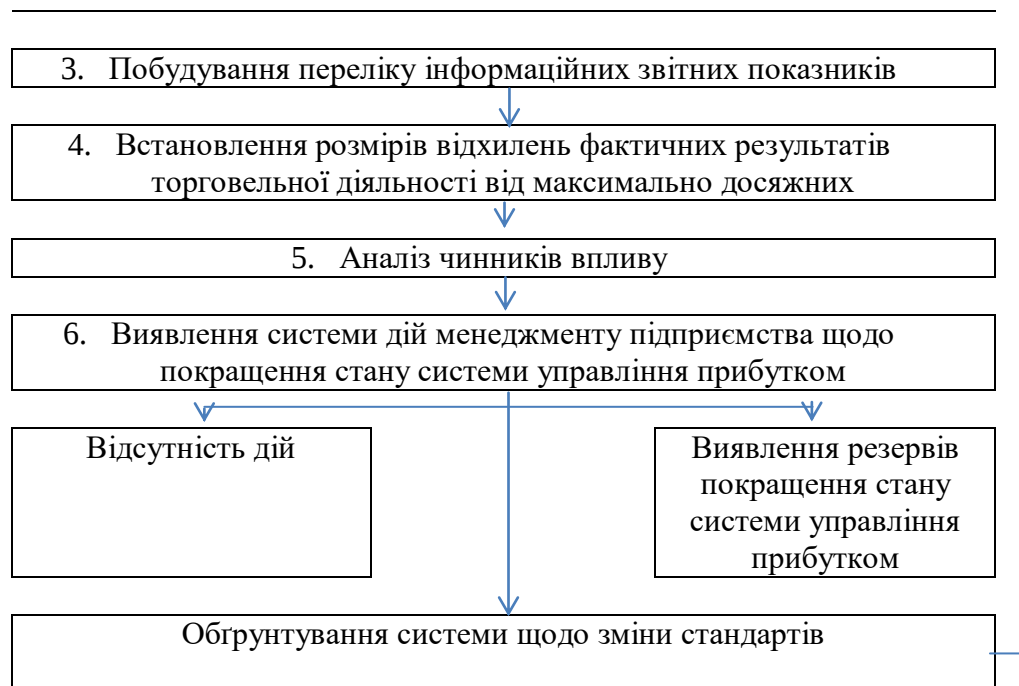


Рис. 1. Логічна модель моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства [Складено автором]

Зміст рис. 1 розкриває авторське бачення моделі моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства і свідчить про те, що:

1. Вибір основних об'єктів спостереження і аналізу. У процесі такого вибору визначається система показників і структурних рівнів управління прибутком, за якими ведеться спостереження згідно організаційної структури управління прибутком.

2. Сторонні моделі аналізу і системи стандартів. Модель аналізу повинна включати узагальнюючі оціночні (аналітичні) показники, що відображають фактичні фінансові результати діяльності підприємства. Система узагальнюючих оціночних показників повинна повністю кореспондувати з обраними для спостереження напрямками, а також системою бухгалтерського та управлінського обліку. У процесі розробки такої системи аналітик повинен побудувати алгоритми розрахунку окремих оціночних показників з

використанням первинної інформаційної бази спостереження і методів економічного аналізу.

Метою розробки даної методики є уніфікація процедури аналізу стану системи управління прибутком торговельного підприємства. Аналітики можуть використовувати різні методи для проведення економічного аналізу. Однак для отримання загального уявлення про підприємство, особливо, якщо передбачається провести порівняльний аналіз між підприємствами, потрібно створити уніфікований алгоритм аналізу, в якому враховувалися б основні аспекти діяльності підприємства.

Тому, при побудові моделі автор виходив з посилання про те, що аналітика будуть цікавити основні показники діяльності підприємства, які були позначені як основні напрямки спостереження та аналізу. Перевагами запропонованої методики є, на наш погляд, наступні її якості:

- простота;

- використання відносно невеликої кількості змінних, які можуть бути визначені на основі інформації, що містяться в стандартній звітності не є комерційною таємницею;

- можливість ігнорувати вплив інфляційних процесів.

Основною ж перевагою моделі є, на наш погляд, те, що вона розроблена з урахуванням концепцій макроекономічного аналізу і дозволяє аналітику розглядати підприємство з точки зору сучасних економічних реалій.

Модель аналізу являє собою сукупність коефіцієнтів і їх пропорцій. Безсумнівною перевагою використання коефіцієнтів є можливість порівняння показників. З іншого боку, аналіз з використанням коефіцієнтів певні труднощі для аналітика, так як не існує абсолютних стандартів, з якими можуть бути зіставлені їх значення. З цього випливає, що аналітик повинен володіти відповідними навичками, щоб в процесі аналізу розробити систему внутрішніх стандартів для торговельного підприємства і дати відповіді на наступні питання: чи є значення коефіцієнта задовільним; чи можна вважати роботу

підприємства у достатній мірі ефективною; чи є у підприємства перспективи розвитку у майбутньому?

Труднощі, викликані відсутністю стандартних значень коефіцієнтів, можуть бути частково подолані за допомогою побудови динамічних рядів коефіцієнтів, а також зіставленням значень коефіцієнтів окремого підприємства з показниками конкурентів або середньогалузевими показниками. Побудова рядів коефіцієнтів дозволить дати оцінку динаміки господарюючого суб'єкта. При визначенні коефіцієнтів в динаміці аналітику необхідно впевнитися, що інформація, що використовується для їх побудови, порівняна і зібрана у результаті застосування єдиних облікових методів протягом аналізованого періоду.

Запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства.

Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. Кожному показнику у нормативній системі значень показників обов'язково відповідає певний ранг. Тому з показників, який повинен мати найвищий темп зростання, присвоюється ранг 1, тому, який повинен мати самий нижчий темп зростання, присвоюється найбільший ранг, рівний кількості показників, включених у систему. Розрахувавши реальні темпи зростання обраних показників і замінивши отримані величини рангами по вищеописаному правилу, можна отримати реальну динаміку і порівняти її з максимально можливою. Відхилення реальної динаміки від максимально можливої, виражене через коефіцієнт кореляції цих двох рядів, являє собою інтегральну оцінку реальної динаміки.

Початковим моментом застосування даного методу економічного аналізу є вибір первинних показників і впорядкування їх сукупності. Від якості відбору показників та їх систематизації залежать кінцеві результати аналізу та значення узагальнюючого синтетичного показника. Вибір показників, що утворюють нормативну систему значень показників, проводиться на основі фінансових коефіцієнтів, що обчислюються за даними бухгалтерської звітності. Розроблена нами модель максимально можливих показників являє собою наступну систему нормативних значень абсолютних показників (табл. 1).

Таблиця 1

Система інтегральної оцінки стану системи управління прибутком
торговельного підприємства [Розроблено автором]

Показник	Умовне позначення	Ран г
Чистий прибуток	ЧП	1
Прибуток від реалізації	ПР	2
Додаткова вартість	ДВ	3
Необоротні активи	НА	4
Торгівельна площа	ТП	5
Середньоспискова чисельність робітників	СЧР	6
Витрати на персонал	ВП	7

Визначаючи найефективнішу послідовність розташування показників, слід виходити їх загальнотеоретичних посилок і цільових установок підприємства. Такий розподіл рангів визначається припущеннями про сприятливий характер наступних економічних явищ.

Оскільки прибуток є кінцевим результатом функціонування будь-якого суб'єкта господарювання і джерелом його саморозвитку, то темпи його зростання повинні бути вище, ніж темпи зростання інших показників, які

можуть бути прийняті в якості показників ефекту діяльності торговельного підприємства: прибутку від реалізації та доданої вартості.

Ранжируючи показники у «ресурсній» групі, слід виходити з цільової орієнтації підприємства на випередження віддачі від конкретного виду ресурсу, але, за інших рівних умов, логічним видається випередження темпів росту віддачі від інвестованого у підприємство капіталу. Наступний ранг слід присвоїти віддачі від торгової площі, що пов'язане, насамперед, з удосконаленням торгово-технологічного процесу в умовах індустріалізації галузі. Далі в ієрархії рангів слід розташувати віддачу від трудових ресурсів і витрат, пов'язаних з персоналом, що також визначено індустріальними тенденціями у галузі.

Підводячи підсумок вищесказаного, можна припустити, що стабільність економічного стану торговельного підприємства та перспективи його економічного зростання будуть забезпечені при дотриманні вищенаведених, максимально близьких до найбільш ефективних, пропорцій.

Використовуючи запропоновану нами систему інтегральної оцінки торговельного підприємства, оцінимо стан системи управління прибутком досліджуваних торговельних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Система інтегральної оцінки стану системи управління прибутком
досліджуваних торговельних підприємств [Складено автором]

Показник	Магазин мережі ТОВ «Комфі-Трейд»		Магазин мережі «Фокстрот. Техніка для дому»		Магазин № 1 ТОВ «Технополіс-1»		Найбільш ефективні ранги
	Темп зростання, %	Фактичні ранги	Темп зростання, %	Фактичні ранги	Темп зростання, %	Фактичні ранги	
ЧП	230,3	1	267,5	1	105,1	1	1
ПР	131,0	3	201,2	3	93,4	6	2
ДВ	136,5	2	163,9	4	102,6	2	3

НА	105,7	4	155,1	5	102,4	3	4
ТП	100,0	5	100,0	7	100,0	4	5
СЧР	99,0	7	110,4	6	91,5	7	6
ВП	100,2	6	258,9	2	94,7	5	7

Дані табл. 2 свідчать про те, що коефіцієнт кореляції між рядами рангів (фактичними та найбільш ефективними) складає для магазину ТОВ «Комфі-Трейд» – 0,95, для магазину торговельної мережі «Фокстрот. Техніка для дому» – 0,81. Така величина коефіцієнта кореляції свідчить про те, що зв'язок між досліджуваними рядами рангів є досить тісним, при явному лідерстві магазину ТОВ «Комфі-Трейд». Тіснота зв'язку показників найбільш ефективного і фактичних рядів магазину торговельної мережі «Фокстрот. Техніка для дому» є досить високою, однак на 14 пунктів нижче запропонованого автором найбільш ефективного значення 0,95. Що ж до магазину № 1 ТОВ «Технополіс», то коефіцієнт кореляції між рядами рангів дорівнює 0,57, що значно менше (на 38 пунктів) від найбільш ефективного значення, тобто показник досяг критичного рівня, що трапилось у більшій мірі внаслідок низького темпу росту прибутку.

Слід звернути увагу, що зниження кореляційного показника найбільш ефективного та фактичного рядів може відбуватися за рахунок об'єктивних причин: збільшення обсягів підприємства або переходом підприємства до нового життєвого циклу.

3. Побудова переліку звітних інформаційних показників щодо кожного напрямку спостереження. Така система показників повинна ґрунтуватися на даних фінансового і управлінського обліку підприємства. Вона являє собою так звану «первинну інформаційну базу спостереження», необхідну для наступного розрахунку окремих аналітичних показників, що характеризують стан системи управління прибутком.

Періодичність формування первинної бази даних може бути визначена термінами квартальної (офіційної) звітності та місячної – внутрішньої.

Завдання збору інформації значно спрощується, якщо використовувати спеціальний перелік показників. Це особливо актуально, коли збір інформації здійснюється систематизовано і стандартизованим чином.

4. Встановлення розмірів відхилень фактичних результатів торговельної діяльності від максимально можливих показників (показників конкурентів). Розміри відхилень розраховуються у відносних показниках. У кожному конкретному випадку, на кожному торговельному підприємстві повинен бути визначений критерій «критичних» відхилень, який може бути диференційований за періодами проведення аналізу. Наприклад, в якості максимальної тісноти зв'язку між фактичними і найбільш ефективними рядами показників може бути прийнятий показник 0.95, тоді як критерію «критичного» може бути прийняте відхилення у розмірі 15-20 пунктів по місячному і 10-15 пунктів по квартальному періоду.

5. Аналіз чинників впливу припускає виявлення основних причин, що викликали відхилення фактичних результатів діяльності підприємства від найбільш ефективних або показників конкуруючих підприємств.

Економічний стан торговельного підприємства формується під впливом не окремих чинників, а у результаті взаємодії усієї сукупності чинників, що створюють умови або точніше соціально-економічне середовище, в якому функціонує підприємство. У цьому зв'язку представляється доцільним провести аналіз і класифікацію чинників впливу з метою їх відбору і ранжирування.

6. Виявлення системи дій менеджменту підприємства щодо покращення стану системи управління прибутком

Отже, запропонований нами підхід до побудови моделі оцінки стану системи управління прибутком торгового підприємства припускає використання методу нормативної системи значень показників, який передбачає формування максимально можливої динаміки стану торговельного підприємства. Використання даного методу передбачає, що динаміка кожного показника визначається як темп його росту. Нормативна система значень

показників, таким чином, являє собою максимальну динаміку стану підприємства, тобто найкращий розподіл усіх показників, що характеризують цей стан (у даному випадку – стан системи управління прибутком), за темпами їх росту. У відповідності до значень цього аналізу приймається рішення щодо зміни загальної політики підприємства відносно системи управління прибутком.

Література

1. 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.
2. Балабанова Л.В. Цінова політика торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 149 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. 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.
5. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Найт ; [пер. с англ. М. Каждана]. – М. : Дело, 2003. – 359 с.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во Української академії банківської справи» НБУ. – 2010. – № 28. – С. 125-132.
8. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 41-45.