

секційне засідання:

Менеджмент

Вороніна В.Л.

м. Полтава, Україна

ПОБУДОВА МОДЕЛІ МОНІТОРИНГУ СТАНУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

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).

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.

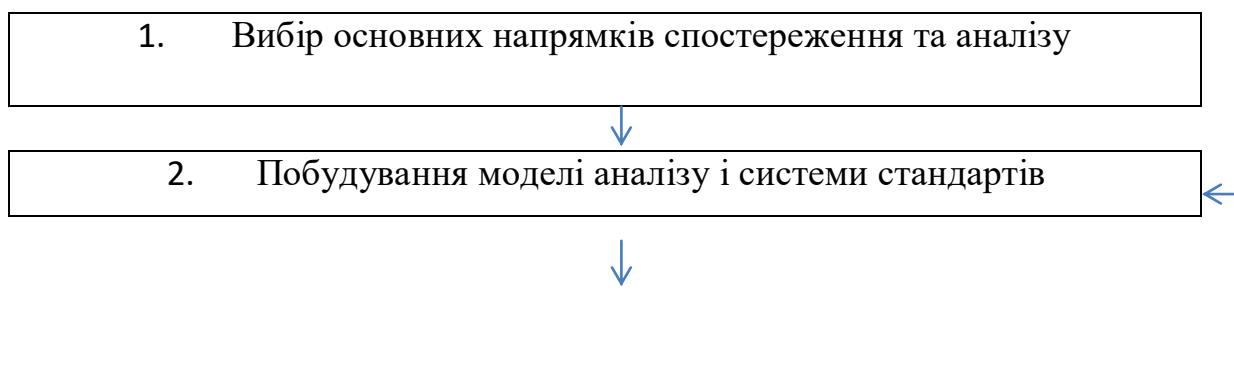




Рис.1. Логічна модель моніторингу стану системи управління прибутком торговельного підприємства

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.

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.

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.

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

У разі виявлення невідповідності стану системи управління прибутком максимально ефективним можливі три основні алгоритми поведінки менеджменту підприємства. Якщо розмір відхилень значно нижче встановленого критичного рівня, то менеджери підприємства можуть вибрати пасивний варіант поведінки, який може бути описаний формулою «нічого не робити». Якщо розмір відхилень перевищує «критичний» рівень, то можливі два варіанти сценарію: розробка заходів щодо досягнення стандартних показників та зміна системи стандартів.

Зміна системи стандартів проводиться тільки у тому випадку, якщо досягнення її початкових значень є нереальним. Даний сценарій використовується у тому випадку, якщо зміни викликані впливом чинників

зовнішнього середовища або переходом підприємства на нову фазу свого життєвого циклу.

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.

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 найнижчий темп зростання, присвоюється найбільший ранг, рівний кількості показників, включених у систему.

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. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. – 368 с.
2. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81-86.
3. Беляєва М.В. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2010. – 19 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
5. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових форм господарювання : монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2009. – 255 с.
6. Куцик В.І. Удосконалення управління прибутком на підприємстві / В.І. Куцик, О.В. Бовсуновська // Вісті: Діловий випуск. – 2010. – № 19. – С. 22-26.