

## Секція 2 ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

УДК 65.012.224:339.372.84(477)

**Т.С. Пічугіна**, д-р екон. наук, проф.

**Н.О. Власова**, канд. екон. наук, проф.

**О.В. Колчкова**, ст. викл.

### **ОБГРУНТУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

*Обгрунтовано комплексну систему показників для оцінки ефективності діяльності у статичі та динаміці, яка дозволяє надати порівняльну оцінку ефективності функціонування торговельних мереж.*

*Обосновано комплексную систему показателей для оценки эффективности деятельности в статике и динамике, которая позволяет сделать сравнительную оценку эффективности функционирования торговых сетей.*

*It is proved complex system of indicators for an estimation of efficiency of activity in a statics and dynamics which allows to make a comparative estimation of efficiency of functioning of trading networks.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У системі управління господарюючим суб'єктом оцінка ефективності функціонування виступає одним із основних етапів, оскільки є підґрунтям для прийняття рішення за будь-яким стратегічним чи оперативним напрямом діяльності. Активізація ролі мережних систем як важливого фактора розвитку торгівлі в регіонах України посилює актуальність обраного напрямку дослідження. Оцінка ефективності діяльності торговельної мережі має за мету розробку висновку про її життєздатність та можливість подальшого розвитку на основі всебічного аналізу, який проводиться за допомогою системи показників, що відображають стан і розвиток суб'єкта оцінки в регіональному розрізі. Це підкреслює значущість вирішення проблеми побудови системи показників оцінки ефективності діяльності підприємств мережевої торгівлі. Теорія і практика наукових досліджень пропонує досить широкий набір показників оцінки ефективності діяльності підприємств у цілому і в торгівлі зокрема, а також методики їх розрахунків із використанням ресурсного, витратного, доходного і цільового підходів. Проте слід вказати на відсутність єдності поглядів до визначення змісту поняття «ефективність», характеристики її видів залежно від різних ознак,

класифікації показників ефективності тощо. Незважаючи на проведені дослідження [1–5] у галузі визначення ефективності відсутня узагальнена система показників її оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз вітчизняної та закордонної літератури в галузі оцінки ефективності діяльності торговельних мереж свідчать, що вона все ще знаходиться у стані інтенсивного розвитку, бо ця галузь економічних знань виникла нещодавно. Проблеми оцінки ефективності діяльності торговельних мереж досліджувалися такими вітчизняними дослідниками, як Л. Лігоненко, О. Бакунов, Д. Ляпін, В. Канаховська, Н. Краснокутська.

**Мета та завдання статті.** Метою статті є обґрунтування комплексної системи показників для оцінки ефективності діяльності у статичній та динамічній, яка дозволяє надати порівняльну оцінку ефективності функціонування як різних торговельних мереж в одному регіоні, так і підприємств однієї торговельної мережі в різних регіонах, та сприятиме формуванню адекватних заходів щодо їх подальшого регіонального розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наявність в економічній літературі принципово різних підходів до розуміння внутрішньої сутності поняття «ефективність діяльності підприємства», свідчить про складність та багатогранність цієї категорії і вимагає застосування комплексного, системного підходу до її оцінювання. Такий підхід передбачає використання різнопланових показників, які підлягають систематизації з урахуванням їх взаємозв'язків і підпорядкованості, що надасть реальну уяву про ефективність регіонального розвитку підприємств мережевої торгівлі. Послідовність процесу оцінки ефективності діяльності підприємств мережевої торгівлі на основі наявних методик оцінки подано на рис. у вигляді зв'язку логічно поєднаних блоків. Процес оцінювання починається зі збору та підготовки відповідної інформації, яка дозволяє послідовно проаналізувати ефективність ресурсної складової потенціалу торговельного підприємства, загальну ефективність господарської діяльності та ефективність розвитку в конкурентному середовищі. Завершення оцінювання пов'язано з визначенням впливу зовнішніх (регіональних) факторів на стан та динаміку ефективності, що дозволить обґрунтовано підійти до прийняття рішень про можливість розвитку торговельної мережі у тому чи іншому регіоні. Оцінювання ефективності регіонального розвитку торговельних мереж передбачає використання обмеженої кількості найбільш інформативних показників, які дозволяють комплексно та системно визначати її стан, динаміку та відповідність конкурентному середовищу (табл.).

### **I. Підготовчий Блок**

Збір і попередня обробка інформації для проведення оцінювання



### **II. Розрахунковий Блок**

2.1 Аналіз показників ефективності використання складових ресурсного потенціалу підприємств мережевої торгівлі (техніко-технологічної, трудової, матеріальної) за одиничними показниками

2.2 Аналіз загальної ефективності господарської діяльності підприємств мережевої торгівлі за показниками рентабельності продажу, активів, власного капіталу

2.3 Аналіз конкурентного становища та ефективності розвитку підприємств мережевої торгівлі в регіоні за динамічними показником (співвідношення показників ефективності використання торгової площі підприємства з відповідним показником по регіону та співвідношення темпів зростання товарообороту підприємства мережевої торгівлі із темпами збільшення роздрібного товарообороту регіону)

2.4 Оцінка факторів зовнішнього середовища, що вплинули на ефективність діяльності підприємства мережевої торгівлі



### **III. Підсумковий Блок**

Формулювання висновків щодо розвитку підприємства мережевої торгівлі в регіоні

**Рисунок – Структурно-логічна схема процесу оцінювання ефективності розвитку підприємства мережевої торгівлі**

**Таблиця – Система показників оцінки ефективності розвитку підприємств мережної торгівлі у регіоні**

Показник	Формула розрахунку	Основні регіональні фактори впливу	Нап- рям зміни
1	2	3	4
Товарооборот з 1 м <sup>2</sup> торгової площі (То)	$T_o = \frac{P}{S}$ , де P – обсяг реалізації; S – торгова площа	Попит; щільність та рівень наявних доходів населення; рівень розвитку підсобного господарства позамагазинних форм торгівлі та ін.	↑
Продуктивність праці (ПП)	$ПП = \frac{P}{Чр}$ , де Чр – середньооблікова кількість працівників	Стан ринку трудових ресурсів; рівень розвитку особистої підприємницької діяльності; рівень конкуренції та ін.	↑
Оборотність товарних запасів (КОтз)	$КОтз = \frac{P}{\bar{TЗ}}$ , де $\bar{TЗ}$ – середня сума товарних запасів	Співвідношення попиту та пропозиції; розвиток місцевого виробництва; транспортні можливості; загальні умови організації товароруку та ін.	↑
Рентабельність реалізації (Рр)	$Рр = \frac{Пзв}{P}$ де Пзв – обсяг прибутку від звичайної діяльності;	Місцеві ставки орендної плати; тарифи на комунальні послуги; конкуренція на ринку праці; рівень закупівельних та роздрібних цін та ін.	↑
Рентабельність активів (Ра)	$Ра = \frac{Пзв}{\bar{A}}$ , $\bar{A}$ – середня сума активів	Стан місцевого ринку нерухомості; ставки орендної плати; стан ринку кредитних ресурсів та ін.	↑
Рентабельність власного капіталу (Рвк)	$Рвк = \frac{ЧП}{ВК}$ , де ЧП – обсяг чистого прибутку; ВК – середня сума власного капіталу	Рівень місцевих податків та обов'язкових платежів; стан інвестиційного ринку та ринку нерухомості та ін.	↑

Продовження табл.

1	2	3	4
Співвідношення темпів зростання товарообороту підприємства із роздрібним товарооборотом регіону ( $I_m/p$ )	$I_m/p = \frac{Imm}{Imp}$ <p>де <math>Imm</math> – індекс товарообороту підприємства мережної торгівлі; <math>Imp</math> – індекс роздрібного товарообороту регіону його розташування</p>	Рівень конкуренції на споживчому ринку; розвиток позамагазинних форм торгівлі; співвідношення попиту та пропозиції та ін.	↑
Співвідношення товарообороту на $1\text{ м}^2$ торгової площі підприємства та відповідного середнього показника по регіону ( $I_{To}$ )	$I_{To} = \frac{To_n}{To_p}$ <p>Де <math>To_n</math> – товарооборот на <math>1\text{ м}^2</math> торгової площі підприємства; <math>To_p</math> – середній показник обороту на <math>1\text{ м}^2</math> торгової площі по регіону</p>	Рівень конкуренції на споживчому ринку; розвиток позамагазинних форм торгівлі; співвідношення попиту та пропозиції та ін.	↑

Перші три показники дозволяють оцінити ефективність використання основних елементів ресурсного потенціалу торговельного підприємства. Товарооборот з  $1\text{ м}^2$  є важливим інтегрованим показником, який відображає ефективність використання не лише торгової площі, але й ефективність використання ресурсів у цілому, тому що її розмір впливає на величину інших видів ресурсів, їх співвідношення, широту асортименту товарів, рівень обслуговування. Цей показник не залежить від фінансової структури капіталу й визначає ефективність основної операційної діяльності торговельного підприємства. Продуктивність праці, яка подана показником виробітку одного працівника, визначає ефективність використання усіх трудових ресурсів торговельного підприємства. Основну частку в оборотних активах підприємств роздрібною торгівлі складають товарні запаси (до 80...90%), які є предметами праці і наявність яких забезпечує безперервність продажу товарів. Їх достатня кількість за високої швидкості обертання свідчить про ефективність процесів закупівлі, реалізації та відповідності асортименту товарів попиту покупців. Усі ці показники знаходяться у прямій залежності від обсягу товарообороту, який, у свою чергу, визначається такими регіональними факторами як попит, пропозиція й ін. Можливості

залучення тих чи інших ресурсів також знаходяться під впливом відповідних регіональних ринків.

Наступні три показники дозволяють оцінити ефективність господарської діяльності торговельного підприємства в цілому за видами діяльності: операційної (рентабельність реалізації), фінансової (рентабельність активів), інвестиційної (рентабельність власного капіталу). Перший показник залежить від рівня витрат обігу, закупівельних та роздрібних цін, ефективності просування товарів від виробника до споживача. Рентабельність активів (або всього капіталу підприємства) визначає рівень їх віддачі за прибутком і формується під впливом ефективності операційної діяльності та фінансової структури капіталу. Остання залежить від стану регіональних ринків нерухомості, кредитних ресурсів і ін. Прибутковість власного капіталу за чистим прибутком визначає не лише результативність інвестиційної діяльності у галузі та регіоні, але й ефективність податкової політики держави, місцевих обов'язкових податків і платежів.

Важливим показником, що характеризує ефективність розвитку підприємств торгівлі у межах регіону, є індекс співвідношення темпів зростання його роздрібно-товарообороту до відповідних темпів збільшення обороту регіону. За значень  $I_{m/p} > 1,0$  підприємства торгівлі успішно розвиваються на споживчому ринку регіону, а за  $I_{m/p} < 1,0$  – уступають свої позиції у конкуренції іншим підприємствам. Важливими є динамічні зміни цього коефіцієнта. За позитивної динаміки, коли коефіцієнт зростає у часі, торговельне підприємство, або торговельна мережа підвищує свою частку на відповідному сегменті споживчого ринку (наприклад, ринку продовольчих товарів), зі зменшенням коефіцієнта – відбувається зворотнє явище.

І останній показник, який визначає співвідношення показників товарообороту на  $1 \text{ м}^2$  торговельної площі підприємства та регіону, дає можливість оцінити ефективність функціонування підприємства з точки зору результативності участі у конкурентній боротьбі. Як і у попереднього показника, чим більше його значення перевищують 1,0, тим вищий рівень конкурентоспроможності торговельного підприємства, і навпаки.

**Висновки.** Запропонована система показників дозволить визначити значні коливання рівня ефективності використання ресурсів, господарської діяльності та розвитку у конкурентному середовищі, на які впливають такі регіональні фактори, як рівень доходів населення, стан ринків нерухомості, товарних, трудових, ресурсів та ін.

### Список літератури

1. Советский энциклопедический словарь [Текст] / под ред. А. М. Прохорова. – М. : Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с.
2. Новейший философский словарь [Текст] / сост. и гл. науч. ред. А. А. Грицанова. – 3-е изд., исправл. – Минск : Книжный Дом, 2003. – 1279 с.
3. Самоукин, Л. И. Потенциал нематериального производства [Текст] / Л. И. Самоукин. – М. : Знание, 1991. – 186 с.
4. Джаин, И. О. Оценка трудового потенциала [Текст] : монография / И. О. Джаин. – Суми: Университетская книга. – 2002. – 250 с.
5. Управление социалистическим производством [Текст] : словарь / под ред. О. В. Козловой. – М., 1983. – 264 с.

Отримано 30.10.2011. ХДУХТ, Харків.

© Т.С. Пічугіна, Н.О. Власова, О.В. Колчкова, 2011.

УДК 338.24 (07)

**О.В. Носова**, д-р екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)

**О.С. Маковоз**, канд. екон. наук (*ХНУВС, Харків*)

## РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглянуто та узагальнено питання розвитку персоналу сучасних підприємств. На основі їх детального вивчення виявлено слабкі сторони системи стимулювання персоналу підприємства.*

*Рассмотрены и обобщены вопросы развития персонала современных предприятий. На основе их детального изучения выявлены слабые стороны системы стимулирования персонала предприятия.*

*The article summarizes the issues discussed and staff development of modern enterprises. On the basis of their detailed study revealed weaknesses in incentive systems company personnel.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Деформація структури трудових ресурсів погіршується внаслідок тривалого спаду в економіці та загострення кризових явищ у соціально-економічній сфері. Виправити це можна шляхом забезпечення повного відтворення населення, реструктуризації системи освіти, удосконалювання системи регулювання та розробки механізму прогнозування професійних потреб ринку праці. В умовах розвитку інноваційно-інвестиційної