

УДК 339.1

**ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Шарохина С.В.***к.э.н., доцент,**СФ ФГБОУ ВО «СГЭУ»**Сызрань, Россия*

**Аннотация.** В статье описана методика экономической диагностики деятельности торгового предприятия, которая дает возможность освещать все стороны деятельности предприятия торговли, дает представление о наличии проблемных подсистем, требует минимума общедоступной информации, повышает степень действенности и значимости экономической диагностики в рамках системы управления деятельностью торгового предприятия.

**Ключевые слова:** торговля, предприятие, экономическая диагностика, методы экономической диагностики, торговое предприятие, этапы экономической диагностики.

**DIAGNOSTICS OF ECONOMIC ACTIVITIES TRADE ENTERPRISES**

**Sharokhina S. V.***Ph.D., associate professor**SF FSUE of HE "SSEU"**Syzran, Russia*

**Annotation.** The article proposes a method of economic diagnostics of the trade enterprise, which makes it possible to cover all aspects of the trade enterprise, gives an idea of the presence of problem subsystems, requires a minimum of publicly available information, increases the degree of efficiency and importance of economic diagnostics within the management system of the trade enterprise. The main stages of this technique were also revealed.

**Key words:** trade, enterprise, economic diagnostics, methods of economic diagnostics, trade enterprise, stages of economic diagnostics.

Торговля как самостоятельная отрасль экономики, основным направлением которой является предоставление услуг, имеет специфические особенности, которые объективно влияют на методические подходы к экономической диагностике деятельности предприятия [1].

В современных условиях разработка методики экономической диагностики деятельности торгового предприятия приобретает значительную актуальность для определения результативности мер по повышению эффективности управления торговым предприятием и контроля за их выполнением, поскольку без оперативной и объективной экономической диагностики повышение уровня эффективности носит субъективный характер.

С методических позиций экономическая диагностика деятельности торгового предприятия должна учитывать особенности сферы торговли как отрасли экономики. К таким особенностям необходимо отнести: направленность основной деятельности торговли на оказание услуг, а не на производство товаров; работа с широким ассортиментом товаров, особенно на средних и больших торговых предприятиях; важность места расположения торгового предприятия, особенно в розничной торговле

В свою очередь, вопросы разработки методики экономической диагностики деятельности торгового предприятия, которая освещала бы все стороны деятельности предприятия торговли, давала бы четкое представление о наличии проблемных подсистем, требовала бы минимума общедоступной информации, учитывала бы недостатки других методик, и тем самым повышала бы степень значимости экономической диагностики в системе менеджмента в деятельности предприятия, до сих пор остаются спорными.

Цель статьи заключается в анализе методики диагностики деятельности предприятия.

Сущностью методики экономической диагностики деятельности торгового предприятия является совокупность последовательно осуществляемых операций, позволяющих распознавать изменения в состоянии предприятия торговли и достоверно устанавливать уровень соответствия

режима его функционирования заданным параметрам, выделять контуры возникающих взаимосвязей и объективно определять симптомы и причины имеющихся отклонений, подготавливать выводы о действительном положении дел на предприятии, вовремя учитывать результаты экономической диагностики в системе управления предприятием торговли [4].

Разработка методики экономической диагностики деятельности торгового предприятия предполагает расчленение всего процесса исследования на ряд взаимосвязанных этапов, что позволит установить конкретный состав решаемых задач и общую логику выполнения отдельных видов работ [2].

На первом организационно-подготовительном этапе формируется рабочая группа, определяется ее состав, число исполнителей и руководитель. Кроме того, составляется техническое задание на проведение экономической диагностики и календарный план работ.

В состав рабочей группы могут входить специалисты экономического или финансового отдела торгового предприятия, а также специалисты-эксперты со стороны. Количество исполнителей определяется в зависимости от объема работы и намеченных сроков ее исполнения. В случае необходимости и состав группы, и количество исполнителей могут быть изменены. Руководитель группы назначается из числа ведущих специалистов предприятия торговли в сфере экономики и финансов.

Техническое задание на проведение экономической диагностики разрабатывается руководителем группы и утверждается администрацией предприятия. В нем должны быть указаны: основание и цель проведения экономической диагностики, объект исследования, основные направления исследования, объем работ, сроки начала и окончания работ, число исполнителей, необходимость привлечения к работе внешних консультантов.

Календарный план работ составляется в соответствии с техническим заданием и должен содержать перечень всех этапов проведения экономической диагностики деятельности предприятия торговли с указанием сроков их

выполнения, конкретных исполнителей, источников информации, которые будут использоваться в процессе исследования.

На этапе методического обеспечения процесса экономической диагностики осуществляется выбор и обоснование методов диагностики, формирования показателей-индикаторов деятельности предприятия. Методы экономической диагностики отличаются точностью, трудоемкостью, объемом используемой исходной информации, необходимостью разработки специального математического обеспечения.

Среди известных на сегодняшний день показателей деятельности торгового предприятия осуществляется выбор системы ключевых показателей-индикаторов деятельности торгового предприятия с помощью метода экспертных оценок. К их числу необходимо отнести те показатели, значения которых наиболее тесно взаимосвязаны с результатами деятельности и оказываются способными отражать события, возникающие на стыке функциональных сфер управления современным торговым предприятием. Дополнительным условием выбора показателей является их способность оперативно отражать динамику основных бизнес-процессов предприятия торговли. Показатели должны ориентировать управленческий персонал торгового предприятия на получение важнейшей для разработки и принятия управленческих решений информации. При выборе показателей необходимо также учитывать психологические аспекты восприятия информации человеком, в частности, «правила Миллера  $7 \pm 2$ », согласно которым человек мгновенно может воспринимать 5-7, максимум 9 объектов [1]. Исходный набор системы показателей-индикаторов может быть уточнен в связи со спецификой деятельности конкретного торгового предприятия и кругом приоритетных задач.

На этапе информационного обеспечения экономической диагностики осуществляется сбор и обработка данных о деятельности предприятия торговли, определяются и изучаются нормы, нормативы, стандарты, эталоны, инструкции и положения, регламентирующие деятельность торгового

предприятия и на их основе создается нормативная экономико-диагностическая модель.

На этом этапе особую важность приобретает качество предоставленной информации. Недостоверность данных может привести к искажению результатов экономической диагностики, поэтому система управленческого учета, информационная прозрачность торгового предприятия являются гарантиями дальнейшей правильной постановки диагноза. Необходимо также обеспечить сбор ретроспективных данных для обеспечения возможности определения тенденций в развитии деятельности предприятия торговли.

Следующий этап экономической диагностики - моделирование деятельности предприятия торговли. При понимании под моделированием замещение реального объекта моделью, обеспечивающей изучение некоторых свойств оригинала, произойдет упрощение изучения исследуемого объекта. При сохранении структуры реального объекта, на этом этапе создается фактическая модель деятельности предприятия. Под фактической моделью понимают модель, позволяющую изучать основные свойства торгового предприятия - оригинала на данный момент времени. При этом предлагается использовать организационно-экономическую декомпозиционную модель, в которой на указанном этапе необходимо установить причинно-следственные связи, что позволит выявить обоюдное решение и взаимозависимость подсистем деятельности торгового предприятия, степень влияния результатов функционирования каждой из таких подсистем одна на другую и на деятельность предприятия торговли в целом [3].

Этап диагностического обследования начинается со сравнения фактической модели с нормативной моделью деятельности торгового предприятия (с установленными нормами, нормативами, стандартами, инструкциями и положениями, характеризующими нормальное состояние деятельности торгового предприятия). Так выявляются проблемные ситуации и симптомы их возникновения, которые позволяют сделать вывод об успешности деятельности предприятия. На этом этапе необходимо также проанализировать

причины возникновения проблемных ситуаций, что позволит установить более верный диагноз.

Достоверность и точность поставленного диагноза определяются на этапе верификации результатов экономической диагностики. Причинами низкой точности и достоверности могут быть: недостоверность исходной информации, неправильный выбор методов экономической диагностики, недостаточная компетентность исполнителей, неадекватность модели реальному объекту исследования, ошибки в расчетах. Конкретный метод верификации диагноза определяется экспертным путем. Может быть использована прямая верификация, что означает повторную постановку диагноза с помощью методов отличных от тех, что были использованы. Косвенная верификация - сравнение полученного диагноза с диагнозом, поставленным на основе других источников информации. Верификация оппонентом предполагает опровержение критических замечаний, высказанных оппонентом, из содержания экономической диагностики. Верификация с помощью учета ошибок, то есть выявление источников регулярных ошибок постановки диагноза [5].

Следующий этап экономической диагностики - разработка рекомендаций по выходу торгового предприятия из проблемных ситуаций. Учитывая результаты диагностического обследования, а также влияние проблемных ситуаций на конечный результат деятельности предприятия торговли в целом, определяются пути выхода из таких ситуаций и разрабатывается программа действий, которая содержит соответствующий комплекс мероприятий.

Завершается процесс экономической диагностики этапом оформления результатов. Составляется отчет из проведенного исследования, содержащий следующие основные разделы; характеристика предприятия торговли; цель, задачи, вид экономической диагностики; обоснование методов экономической диагностики, которые использовались; характеристика использованной информации; обоснование направлений экономической диагностики; перечень проблемных ситуаций и симптомов их возникновения; причины возникновения

проблемных ситуаций; диагноз; пути выхода из проблемной ситуации; программа действий.

По результатам проведенной экономической диагностики создается информационный банк данных, накапливается информация о деятельности торгового предприятия, что используется для принятия обоснованных управленческих решений.

Преимуществом приведенной методики экономической диагностики деятельности предприятия торговли являются [4]:

- обеспечение информационной связи между отдельными этапами, что создает возможности их параллельного выполнения;
- наличие системы обратной связи, что позволяет уточнять диагноз в зависимости от текущего изменения реального положения дел;
- отдельные процедуры могут выполняться автономно, что позволяет при необходимости возвращаться к началу этапа, не касаясь всей технологической цепочки;
- каждая процедура позволяет исследователю делать аналитические выводы;
- возможность создания информационного банка данных по результатам проведенных исследований и систематизации наиболее часто возникающих хозяйственных ситуаций;
- возможность проведения экономической диагностики в сжатые сроки и подключения к работе ведущих специалистов предприятия торговли по вопросам экономики и финансов, внешних консультантов и специалистов рыночной инфраструктуры.

Таким образом, рассмотренный методический подход к экономической диагностике деятельности предприятий торговли позволит с достаточной полнотой исследовать комплекс факторов, влияющих на деятельность торгового предприятия, осмысленно и целенаправленно организовать и провести экономическую диагностику, системно проанализировать ситуацию,

сложившуюся на предприятии торговли, осуществить технико-экономическое обоснование принимаемых управленческих решений.

Разработанная методика экономической диагностики деятельности торгового предприятия в максимальной степени учитывает важнейшие особенности деятельности современных торговых предприятий и соответствует требованиям, предъявляемым теорией и практикой к решениям в области исследования и оценки деятельности предприятий торговли. В связи с этим возникает актуальная задача повышения статуса экономической диагностики на торговом предприятии. Решение рассматриваемой задачи представляется возможным при полном понимании персоналом важности поставленных администрацией целей и распределении между ними ответственности за эффективность осуществления запланированных нововведений.

#### **Библиографический список:**

1. Гребнев А.И. Экономика торгового предприятия. - М.: Экономика, 2015. - 362 с.
2. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2015. – 322 с.
3. Основы инновационного менеджмента: Учеб. пособие / Ю.П. Анисимов, И.А. Борисенко; Под общ. ред. Ю.П. Анисимова: Изд-во ВГТУ, 2000, 67 с.
4. Сагалакова Н.О. Методика экономической диагностики деятельности торгового предприятия. В сб. Торговля и рынок Украины: Темат. сб. науч. работ. Вып.20. / Глав. ред. А.А. Шубин. – Донецк: ДонГУЭТ, 2005. С. 288 - 295.
5. Цареградская А.С., Поповиченко И.В. Задачи и этапы экономической диагностики деятельности предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2010/00303.htm> (Дата обращения: 28.04.2019 г.).

*Оригинальность 70%*