

Если в качестве цели проекта указаны конкретные показатели по снижению затрат, ускорению оборачиваемости денежных средств, — то расчет эффективности от внедрения возможен и его расчет вполне очевиден.

Гораздо сложнее с показателями, связанными с повышением управляемости бизнеса. На практике, как правило, гораздо чаще используется именно качественная оценка, связанная с повышением управляемости, чем количественные финансовые характеристики прогнозирования эффективности проекта.

Для реальной экономической оценки эффективности проекта необходимо иметь детальную модель бизнес-процессов предприятия. Но это слишком трудоемкая и длительная процедура. Кроме того, эффективность зачастую лежит не в области непосредственного влияния на прибыль компании, а в снижении рисков, что экономически рассчитать также довольно трудно.

В настоящий момент используются три подхода к оценке эффективности инвестиций в реализацию ИС:

- постфактум анализа результатов похожих проектов (бенчмаркинг);
- экспертная оценка;
- метод сбалансированной оценочной ведомости.

Последняя методика рассматривает ИС как элемент компании, представляющий собой одно из главных стратегических преимуществ технологичности бизнеса, и позволяет оценивать итоговые экономические показатели в результате экспертного анализа качественных улучшений бизнес-процессов на всех уровнях управленческой иерархии. Однако очевидно, что точного преобразования из качества в количество добиться невозможно, поэтому и этот подход страдает определенным субъективизмом. Тем не менее его применение, особенно с привлечением нескольких экспертов, является целесообразным.

Необходимо также отметить, что внедрение ИС в розничной торговле должно оправдываться решением основной задачи розничного бизнеса: получить максимальную отдачу от каждого проданного товара, каждого квадратного метра площади, снизить издержки, обеспечить быстрое реагирование на любые изменения.

Л.Г. Саркисян, канд. экон. наук, профессор,

Э.М. Локтев, канд. экон. наук, профессор

*Донецкий национальный университет экономики и торговли
им. М. Туган-Барановского (Донецк, Украина)*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ ГОРОДСКОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ — ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС МЕСТНОГО РАЗВИТИЯ

В период административно-командного управления одной из важнейших отраслей экономики считалась торговля, и развитию розничной торговой сети уделялось значительное внимание. Оно было обусловлено двумя важными причинами. Во-первых, розничная сеть являлась заключительным этапом в процессе движения готового продукта из сферы производства в сферу потребления и, во-вторых, от уровня торгового обслуживания зависела степень удовлетворения потребностей граждан.

Стремительный процесс коммерциализации торговли и приватизации предприятий розничной торговли привел к результатам, которые однозначно оценить как положительные нельзя. Прежде всего это касается состава предприятий розничной торговой сети, оптимизации размещения последней и др. Единственным положительным моментом проведенной приватизации имущества государственных предприятий в торговле является искоренение устойчивого понятия, характерного для торговли, — «дефицита товаров и услуг». Однако многие проблемы развития розничной торговой сети еще больше обострились.

Моноцентрическая ориентация, отсутствие четких взаимосвязей и разделения труда между магазинами, несоответствие размеров магазинов территории обслуживаемых районов, измельчение торговой сети, несоответствие принципам градостроительства отрицательно влияют и на построение розничной торговой сети, и на уровень торгового обслуживания.

Всестороннее изучение, анализ и исследование резервов дальнейшего повышения качества обслуживания будут способствовать увеличению объемов продаж, росту рентабельности, в чем заинтересованы собственники и государство в лице органов местного самоуправления.

Развитие розничной торговой сети на современном этапе затруднено рядом проблем. Так, уменьшение инвестиций и собственных средств предпринимателей, рост цен на строительство зданий, торгово-технологическое оборудование обусловили снижение уровня технической оснащенности торговых предприятий.

Измельченность сети приводит к свертыванию прогрессивных форм и методов торговли, ухудшению условий хранения товаров. В странах с рыночной экономикой обеспеченность населения торговыми площадями в десятки раз выше, чем в Украине. Произошли отрицательные изменения в типизации, специализации, территориальном размещении торговой сети.

Во многих случаях эти процессы проходят без должного государственного регулирования и экономического обоснования. В современных условиях рыночной трансформации необходимо выработать систему экономических методов регулирования и развития отрасли.

При решении проблем развития розничной торговой сети регионов, определении потребности в объектах розничной торговой сети необходимо учитывать специфику региона, условия расселения, транспортную доступность, плотность покупательских потоков. Торговые предприятия должны иметь увеличенные радиусы обслуживания покупателей, что могут обеспечить только крупные предприятия розничной торговой сети.

Таким образом, на современном этапе развития экономики и повышения роли местного самоуправления возросли актуальность, научное и практическое значение исследований направлений совершенствования развития розничной торговой сети. Только индивидуальный подход к каждому населенному пункту может обеспечить необходимое планирование ее развития и выявить резервы повышения эффективности предприятий торговли.