

▪ стратегічна – формується у загальному вигляді на довгострокову перспективу та конкретизує фінансові показники на короткострокову перспективу.

На практиці не виокремлюються вище наведені види фінансової стійкості, але в процесі аналізу, планування і прогнозування можна забезпечувати відповідний вид фінансової стійкості. Крім того, поділ процесу формування планів та визначення стратегічних напрямків з урахуванням часових етапів дає можливість більш чітко визначитись зі строками їхнього фактичного виконання.

На нашу думку, стійкий розвиток конкретного підприємства залежить від того, наскільки стабільними та зростаючими є темпи росту основних показників його діяльності. Для підприємств та організацій споживчої кооперації такими показниками можуть бути: обсяги діяльності (в залежності від сфери та галузі), обсяг та структура витрат, фондівіддача, фондоозброєність, рентабельність. Причому важливим є факт відсутності різких коливань темпів зростання показників, оскільки зворотне свідчить про ознаки нестійкого розвитку.

Ми акцентуємо увагу на ресурсному забезпеченні стійкого розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації, що представлено кадровим, майновим та фінансовим потенціалом. Особливу увагу необхідно приділяти ефективному використанню наявного ресурсного потенціалу, оскільки це сприятиме підвищенню можливостей підприємства без збільшення обсягів ресурсів. Нами не випадково виділені запропоновані напрямки підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу.

В цьому контексті XIX з'їзд споживчої кооперації України (березень 2004) ухвалив стратегію розвитку споживчої кооперації на період до 2015 року. В ній обґрунтовані стратегічні пріоритети розвитку споживчої кооперації, фінансово-економічна та інноваційна стратегії.

До основних стратегічних напрямів фінансово-економічного та інноваційного розвитку споживчої кооперації на період до 2015 року належать: посилення планових та прогнозних основ розвитку; напрями фінансової стабілізації; удосконалення фінансового аналізу, планування і прогнозування; покращення управління фінансами; активізація інвестиційної та інноваційної діяльності споживчої кооперації [17, с.13-15].

Проведений аналіз свідчить про те, що для підтримки відповідного рівня фінансової та економічної стійкості в системі споживчої кооперації має бути сформована відповідна фінансова модель, яка б надала можливість якісно управляти процесами, пов'язаними зі стійким розвитком.

Література: 1. Забродский В.А., Клебанова Т.С., Скурихин В.И. Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия. – К.: Северо-научный центр НАН Украины. Изд-во «Манускрипт». – 1994. – 78 с. 2. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) / Україна. Укоопспілка. — К.: ЦССТУ Укоопспілка, 2004. — 62 с. 3. Шульгина Л.В. Устойчивое развитие и экономическая безопасность предприятия [Текст] монография / Л.В. Шульгина, В.В. Гасилов, А.В. Воротынцева – Воронеж : ВГА, 2009.- 160с.

*Коблик А.А.,
студентка факультету менеджмента,
Науковий керівник: Сучков А. В.,
к.е.н., преподаватель кафедры
менеджмента организаций и логистики ЗНУ,
г. Запорожье, Украина*

ПРОЦЕСС УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАКАЗА ТОВАРА В ТОРГОВЫХ СЕТЯХ

В наши дни логистика играет большую роль, как в самом производстве, так и в транспортировке и складировании товаров. Использование логистики в разных отраслях позволяет эффективно работать с клиентами, опережать конкурентов и выводит предприятие на новый уровень.

Оптимизация заказа товаров в торговых сетях является достаточно актуальной проблемой, так как сегодня количество торговых сетей все растет и растет, и, соответственно, увеличивается объем работы логистических компаний.

При разработке логистических схем товародвижения, например, в продовольственных сетях могут возникнуть некоторые проблемы на различных этапах движения товаров, начиная с

момента создания заказа в торговой точке. Именно поэтому создание схем автоматической подготовки заказов актуально и необходимо для достижения следующих целей: - увеличение скорости создания заказов на пополнение товарных запасов; - максимально возможное исключение из процесса создания заказов сотрудников компании; - мотивация управляющих и менеджеров магазинов к введению точных данных о товарных остатках; - выявление пересортицы на ранних стадиях [1].

На первоначальном этапе автоматические заказы готовятся только в магазинах для доставки товаров со склада. Торговая часть информационной системы к началу каждого рабочего дня должна подготовить данные для создания автоматических заказов на основании: - данных о товарных остатках в какой-либо торговой точке; - данных о промежуточных корректировках с последней инвентаризации; - данных о средне дневных продажах каждого товара за последние 7 дней, включая прошедший день; - график заказов товарных групп (или поставщиков) [1].

Для правильной работы алгоритма автоматического заказа необходимы корректные данные о товаре в информационной системе. В случае возникновения ситуации, при которой данные о товарных остатках в системе отличаются от фактического количества в торговой точке, используется механизм промежуточной корректировки, который заключается в следующем: назначенный менеджером ответственный сотрудник магазина, проводит пересчет остатков по конкретному товару и вносит информацию о фактическом остатке в информационной системе. С этого момента данное значение используется для расчета заказов по товару. После проведения плановой инвентаризации, данные промежуточных корректировок, аннулируются [2].

Такая схема с первого взгляда кажется безупречной и достаточно эффективной, но она не показала себя такой на практике по нескольким причинам: - разное понимание и использования понятия выкладка товара в торговом зале; - нежелание сотрудников проводить корректировки товарного остатка для корректной работы всего предприятия; - изменение с течением времени размера выкладки для некоторых товаров, появление новых товаров [3].

Исправление такой ошибки является возможным для предприятия лишь в случае ответственного проведения специальных работ. Например, все товары можно разделить на несколько групп товаров по двум признакам – оборачиваемость и срок годности. При этом нужно ввести специальную терминологию, чтобы все с ней ознакомились и имели одинаковое представление об одних и тех же вещах. Например, понятия о выкладке товара, высоко и низко оборачиваемом товаре, товаре с низким, средним и большим сроком годности. В связи с колебаниями сбыта и изменениями сроков годности каждый товар может переходить из одной группы товаров в другую, а для разных магазинов один и тот же товар вообще может принадлежать к различным группам [1].

Отнесение товара к конкретной группе товаров определяется следующими параметрами:

1. срок годности – возможны всего 3 варианта: 24 часа, от 1 до 7 дней, более 7 дней;
2. выкладка;
3. средний сбыт в день [1].

Такое разделение способствует более быстрому и полному пониманию сотрудниками, что от них требуется, что они должны делать и какие ошибки им нужно исправлять в случае сбоев и неправильных получений и отправки данных.

Результатом таких операций может быть реализовано два алгоритма расчета заказа (для «длинных» и «коротких» товаров), может быть сделан отчет для проверки работы алгоритма, а также получение полезной информации для расчета заказов, которая раньше была не доступна.

Итак, при грамотном проведении таких действий и ответственном отношении руководства и сотрудником предприятия могут быть созданы изменения в технологи снабжения магазинов, добавлены механизмы обработки отклонений, которые позволяют определять заказываемое количество при логистической недостаточности первичных данных. Это позволит также устранить определенные программные ошибки и добавить проверочные работы на корректность физического содержания баз данных.

Литература: 1. Электронный ресурс. Режим доступа [http://www.lobanov-logist.ru/index.php?newsid=7389]. 2. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://technologies.su/klassifikaciya_it]. 3. Норенков И.П. Информационные технологии в образовании: электронный учебник /И.П.Норенков. Электронный ресурс. Режим доступа: [http://bigor.bmstu.ru/?cnt/?doc=Default/050_iteduc.cou]