

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ

УДК:658.6:347.731

Апопій В. В., Ситник Н. С.

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ: ХАРАКТЕР І ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ

Розглядаються теоретичні аспекти матеріально-технічного потенціалу, структурні зміни і деформації. Аналізуються сучасні тенденції розвитку ядра матеріально-технічного потенціалу торгівлі – основних фондів. Запропоновано шляхи їх ефективного використання.

Ключові слова: сфера товарного обігу, внутрішня торгівля, матеріально-технічний потенціал, основні фонди, технології, запаси, тенденції розвитку.

The theoretical aspects of logistics capabilities, structural changes and deformation. Analyzes current trends kernel logistic potential trade - fixed assets. The ways to use them effectively.

Keywords: sphere of commodity circulation, domestic trade, logistics capacity, fixed assets, technology stocks, trends.

Актуальність. Матеріально-технічний потенціал виступає ключовим фактором розвитку і функціонування сфери товарного обігу. Саме він визначає масштаби і темпи розвитку сфери товарного обігу та рівень її конкурентоспроможності. По мірі поглиблення ринкових процесів і зростання конкуренції значення цього фактору зростає. Відповідно актуалізуються проблеми оновлення і нарощування матеріально-технічного потенціалу, оптимізації його структури і ефективного регулювання. Разом з тим, виникає необхідність уточнення сутності і сучасного змісту цієї категорії, оскільки теоретичні погляди дослідників вітчизняних і зарубіжних наукових шкіл суттєво різняться.

Потенціал у соціально-економічному сенсі – поняття багатогранне. Його трактують як можливість, потужність, ресурси, засоби, наявні сили відносно конкретних об'єктів, процесів, явищ у цьому діапазоні. Матеріально-технічний потенціал є похідне, конкретизоване поняття, яке концентрує в себе уречлеву складову, тобто технічний ресурс. З позицій такого вузького розуміння потенціалу в економічній літературі розкрито сутність матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу, головним чином, соціалістичного періоду. При цьому матеріально-технічний потенціал ототожнювався з матеріально-технічною базою.

Аналіз останніх досліджень. Так, в роботах Н. Байдакова, В. Зеленського, І. Тихонова, М. Сипливого, П. Соломахи, А. Фрідмана матеріально-технічний потенціал торгівлі розглядався як матеріально-технічна база, як являє собою сукупність засобів і предметів праці, що використовувалися для здійснення торгово-технологічних процесів.

Пізніше з активізацією ролі товарно-грошових відносин в соціалістичній економіці (70-80 роки

XX століття) в роботах В. Іваніцького, П. Вахрина, М. Огородника основна увага приділялася розвитку і ефективному використанню фундаменту матеріально-технічної бази – основним фондом торгівлі. Слід зауважити, що теоретичний аналіз охоплював як натуральну, так і вартісну форму основних фондів, що для науки і практики, безперечно, є цінним.

Але, навіть комплексне розкриття сутності основних фондів не дає цілісного уявлення про матеріально-технічний потенціал сфери товарного обігу. Тому в умовах ринково-орієнтованої національної економіки наукові пошуки перемістилися в секторі можливостей. Сучасні дослідники матеріально-технічного потенціалу сфери обігу товарів і послуг О. Азарян, В. Апопій, І. Бланк, Л. Лігоненко, Н. Міценко, В. Гросу, В. Точилін, Б. Мізюк, А. Садеков, П. Балабан розглядають матеріально-технічний потенціал з позицій можливостей наявних ресурсів – матеріальних, технічних, технологічних якими розполагає внутрішня торгівля.

Таким чином, йдеться про сукупний потенціал: наявних основних фондів (будинки, споруди), активних основних фондів (машин, обладнання, приборів, комп'ютерів, транспортних засобів), інвентаря, технологій, матеріалів, сировини, товарних запасів, тари. В останні роки до складу матеріально-технічних ресурсів включаються також об'єкти власної інфраструктури торгівлі і земля.

Метою даної статті є науковий аналіз, оцінка стану і тенденції розвитку матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу України.

Виклад основного матеріалу. Розгляд сутності і змісту матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу крізь призму можливостей наяв-

них ресурсів теоретично і практично виправданий, коли йдеться про оцінку реалізації потенціалу. Між тим, потенціал за своєю природою характеризується не тільки статикою, але й динамікою, яка виражається в кінетичній силі потенціалу, прихованій енергії, в резервах.

Отже, матеріально-технічний потенціал характеризується реалізацією можливостей наявних ресурсів, а також мобілізованих резервів. Таким чином, матеріально-технічний потенціал сфери товарного обігу – це сукупна спроможність її учасників ресурсів і резервів забезпечити можливість реалізації основних функцій торгівлі. До такої дефініції слід додати:

- при відповідному організаційно-управлінському забезпеченні використання ресурсів і резервів;
- при інфраструктурному забезпеченні функціонування ресурсів.

Як системне угруповання складових елементів матеріально-технічний потенціал має складну структуру взаємозв'язків, яка забезпечує узгоджену взаємодію і оптимальне співвідношення між елементами. Структурна модель матеріально-технічного потенціалу може бути представлена наступним чином (рис. 1).

Склад матеріально-технічного потенціалу включає об'єкти, об'єднані у п'ять блоків: основні фонди, технології, матеріальні запаси, інвентар, об'єкти інфраструктурного забезпечення. Кожний блок володіє своїм власним потенціалом, який в результаті взаємодії з суміжними блоками у сукупності створює синергетичний матеріально-технічний потенціал.

Як видно з рис. 1 матеріально-технічний потенціал взаємозалежний і тісно взаємодіє з іншими видами потенціалів сфери товарного обігу.

Таким чином, можна сформулювати характерні риси матеріально-технічного потенціалу:

- виражає реальні і нереалізовані можливості, обумовлені учасниками ресурсами і резервами сфери товарного обігу;
- п'ятиблочна структурна модель матеріально-технічного потенціалу включає основні фонди, технології, матеріальні запаси, інвентар і об'єкти інфраструктури;
- всі об'єкти, які складають матеріально-технічний потенціал взаємопов'язані і тісно взаємодіють створюючи синергетичний ефект;
- матеріально-технічний потенціал взаємозалежний від інших видів потенціалів сфери товарного обігу: інноваційного, інвестиційного, трудового, організаційно-управлінського, логістичного, інформаційного;
- матеріально-технічний потенціал спрямований на реалізацію основних функцій торгівлі: насамперед, техніко-технологічних і соціально-економічних;
- матеріально-технічний потенціал має свою специфіку залежно від функціонального призначення – роздрібна торгівля, оптова торгівля, торговельне посередництво, зовнішня торгівля, ресторанне господарство (масове харчування);
- особливістю матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу є масштабність і безперервна реалізація, причому він виконує не тільки власні завдання, але й представляє базу для реалізації інших видів потенціалу;
- матеріально-технічний потенціал вимірюється у натуральній і вартісній формі.

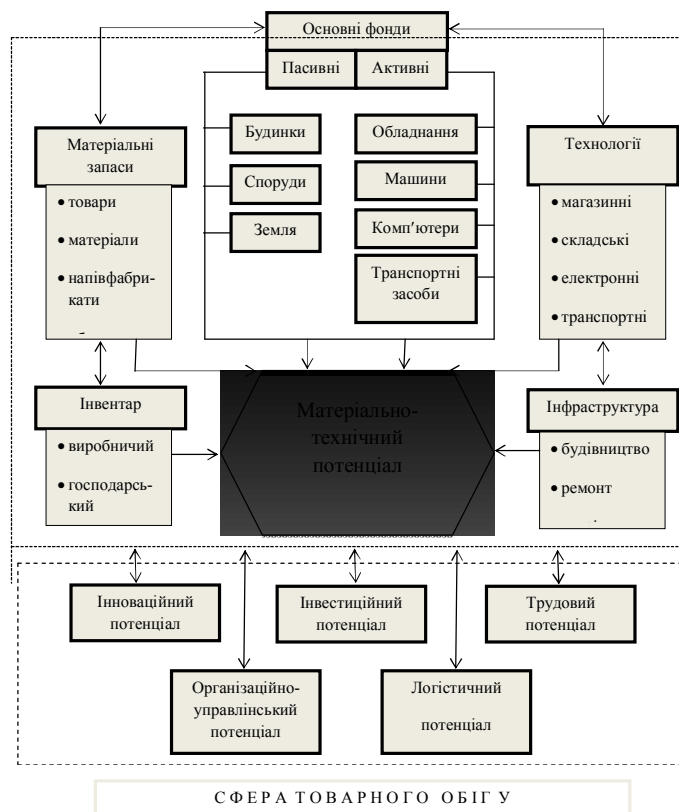


Рис.1.Склад і структурні взаємозв'язки матеріально-технічних та інших видів потенціалів сфери товарного обігу

Ресурси матеріально-технічного потенціалу зосереджені у багатомірному просторі сфери товарного обігу.

Найбільша концентрація ресурсів матеріально-технічного потенціалу закономірно спостерігається в секторі організованої торгівлі. Цей сектор включає власно торговельну галузь, а також відомчу і фірмову торгівлю. Правда, у середині організованого сектору утворилася досить заплутана структура. Ядром тут виступає торговельна галузь, де

Тепер важливо розглядати територіально-регіональну структуру сфери товарного обігу. Всі регіони України мають ідентичну структурну модель торгівлі і ресторанного господарства. Відповідно спостерігається міжрегіональна аналогічність структури матеріально-технічних ресурсів. Разом з тим, слід вказати на суттєву диференціацію забезпеченості торгівлі ресурсами у розрізі регіонів країни, що пояснюються з одного боку розмірами регіонів, а з другого – суб'єктивними факторами.

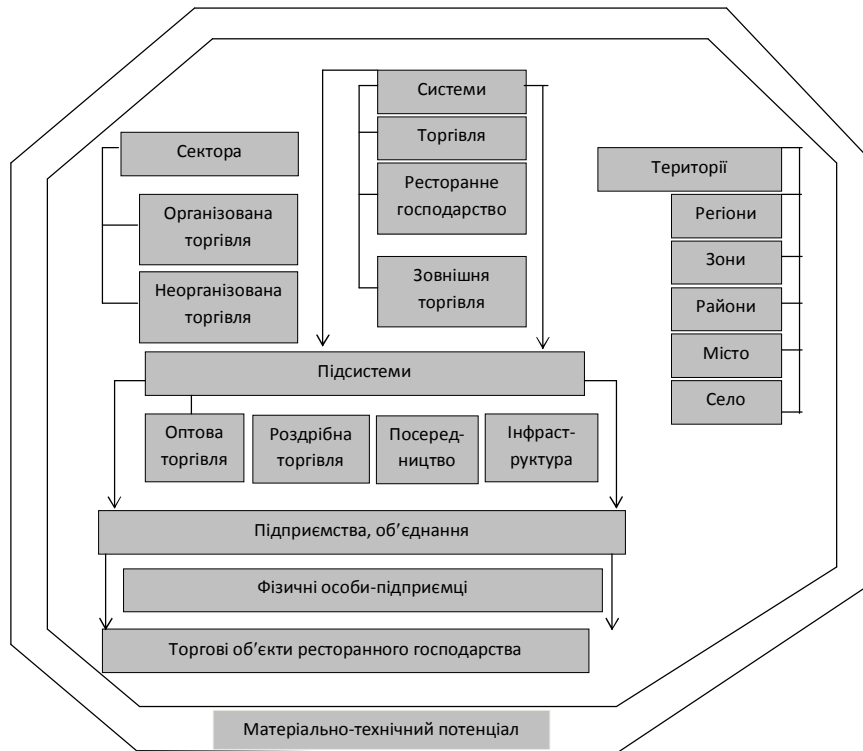


Рис. 2. Розміщення ресурсів матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу

здійснюють свою діяльність на постійній основі суб'єкти торгівлі офіційно зареєстровані. Паралельно функціонують чисельні торговельні підприємства і організації неторгових міністерств, відомств, громадських об'єднань, споживчої кооперації, які також легалізовані, при цьому торгівля для них не є основним видом діяльності. Особливе місце в структурі організованого сектору займають ресурси підприємств зарубіжних компаній. Для них характерно висока інноваційність і зростаючі потужності.

Неорганізований сектор в сфері торгівлі за суб'єктною чисельністю переважає. Він охоплює мільйони фізичних осіб – підприємців, неорганізованих торговців, головним чином, на ринках. Матеріально-технічні ресурси цього сектору кількісно і якісно значно поступаються організованому сектору. Проте, їх склад, структура максимально адаптована до функцій неорганізованого сектору і відрізняється високою віддачею.

Важливо зауважити, що в сфері товарного обігу активно функціонує ще один сектор – тіньовий. Він охоплює значні сегменти організованого і неорганізованого сектору торгівлі і використовує суттєву їх частку ресурсів матеріально-технічного потенціалу.

Територіальні аспекти матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу охоплюють розміщення і використання ресурсів в межах міських і сільських територій. Тут критерієм оцінки є кількість і структура постійних жителів. Однак, в Україні традиційно суттєву перевагу у розподілі ресурсів надавалося місту. Зауважимо, що сфера торгівлі також не є виключенням, про що буде доведено нижче в процесі аналізу матеріально-технічного потенціалу.

Системний аналіз стану і основних тенденцій розвитку матеріально-технічного потенціалу сфери товарного обігу доцільно здійснити комплексно в розрізі блоків ресурсів і сфер їх зосередження.

Фундаментом матеріально-технічного потенціалу є основні фонди. У натуральному вимірі кількість споруд, будинків, які виражаються в магазинах, аптеках, напівстаціонарних об'єктах, складах, об'єктах ресторанного господарства, електронної торгівлі перевищує 200 тис. од., що складає приблизно 45 об'єктів на 10 тис. населення.

Вартісна величина основних фондів внутрішньої торгівлі також значна – більше 106 млрд. грн. При цьому динаміка їх зростання висока. Можна ствердити, що основні фонди в сфері товарного обігу України розвиваються випереджаючими темпами (табл. 1.).

За десять років (2000-2010 роки) основні фонди збільшилися з 19,6 млрд.грн. до 106,2 млрд.грн. тобто у 5,4 раза. Як видно з табл 1.(3.1) індекси основних засобів в сфері торгівлі суттєво вищі аналогічних індексів по Україні і поступаються лише сфері фінансової діяльності.

працівника торгівлі ресторанного господарства дорівнювала 5500 грн., а в середньому про економіці країни 4125 грн, то у 2010 р. цей показник складав відповідно 20,5 тис.грн і 194 тис.грн. Як видно різниця суттєва – близько 10 разів. Навіть при врахуванні особливостей характеру і змісту

Таблиця 1

Динаміка розвитку основних засобів в сфері торгівлі

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Всього по Україні	828,8	915,4	964,8	1026,1	1141,0	1276,2	1568,8	2047,3	3149,6	3403,7	6648,8
- внутрішня торгівля	19,6	20,3	21,5	25,6	31,9	36,6	44,0	74,9	88,7	98,9	106,2
індекси змін до попереднього року % Україна	101,4	102,4	101,1	103,3	104,2	103,8	105,0	106,1	105,1	102,5	102,3
- внутрішня торгівля	104,2	105,7	107,8	111,4	112,5	113,3	117,5	122,3	115,3	109,8	107,5
Частка внутрішньої торгівлі в основних засобах України %	2,4	2,2	2,3	2,4	3,5	2,9	2,8	3,7	2,8	2,5	1,5

Дані Мінекономрозвитку і торгівлі України.

Такі масштаби основних фондів дозволяють:

- забезпечити нормальне функціонування внутрішньої торгівлі України;
- нарощувати темпи товарообороту, які перевищують удвоє середні темпи зростання національної економіки;
- досягти задовільний рівень фондозабезпеченості торговельної сфери;
- створити основу для впровадження інновацій.
- зміцнити наявний матеріально-технічний потенціал торгівлі.

Разом з тим, частка основних засобів торгівлі в загальнонаціональній структурі залишається низькою – всього 1,5% і має загальну тенденцію до зниження. Попутно зауважимо, що в країнах зі стабільною економікою її величина коливається у межах 3,5-5,0%. Такий низький рівень вказує на звуження масштабів нарощування основних засобів, зниження фондоозброєності працівників торгівлі і ресторанного господарства у порівнянні з іншими галузями. Якщо в 2000 р. фондоозброєність

праці в сфері торгівлі такі відставання можна вважати надмірними.

Більш глибокий аналіз показує, що основні засоби поки що домінують в структурі необоротних активів підприємств торгівлі. Однак їх частина стрімко падає під тиском довгострокових інвестицій. Водночас зростають масштаби незавершеного будівництва (табл.2).

Дані табл.2 підтверджують зниження частки основних засобів у складі необоротних активів з 44% у 2000р. до 37% – у 2010 році. Якщо за цей період основні засоби підприємств торгівлі збільшилися у вартісному вимірі у 7,3 раза, то довгострокові інвестиції в торгівлі зросли у 11,7 раза, а незавершене будівництво – в 16 разів.

Така ситуація свідчить про формування резерву матеріально-технічного потенціалу торгівлі, кількісного і якісного оновлення ресурсів такого потенціалу. Оцінка цього процесу повинна здійснюватися з урахуванням зносу основних засобів.

Таблиця 2

Структура необоротних активів підприємств внутрішньої торгівлі України

(млн.грн. на кінець року)

Роки	Всього необоротних активів		Основні засоби		Знос		Незавершене будівництво		Довгострокові інвестиції		Інші необоротні активи	
	сума	%	залишкова вартість	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%
2000	24952	100	11050	44	5219	21	1251	5	6219	25	1213	5
2005	78193	100	295570	38	11213	17	5389	7	23462	30	8559	11
2010	224624	100	81301	37	39662	16	19284	10	71437	31	13100	6
2010/2000 раз	8,9	x	7,3	x	7,6	x	16,0	x	11,7	x	10,9	x

Розраховано: Діяльність суб'єктів господарювання (статзбірник) за відповідні роки. – Держкомстат: К, 2011.

Ступінь зносу основних засобів в сфері торгівлі в цілому низький, не перевищує третини залишкової вартості і це пояснюється різними причинами. По-перше, матеріально-технічна база вітчизняної торгівлі, створена переважно в 50-70 роках минулого сторіччя, почала оновлюватися ще в доперевбудовчий період.

По-друге, в трансформаційний період торгівля стала інвестиційно привабливою галуззю з коротким терміном окупності інвестицій, тому до 2000 року темпи вкладу коштів в її розвиток значно випереджали інші галузі.

По-третє, в сфері торгівлі спостерігається активна експансія зарубіжного торгового капіталу, яка приводить до створення потужного матеріально-технічного потенціалу в сфері крупноформатних підприємств.

По-четверте, структура основних засобів така, що пріоритет розвитку надається активній її частині, яка систематично оновлюється під впливом науково-технічного прогресу.

Таким чином, в силу вказаних причин знос основних засобів в сфері торгівлі зберігається на порівняно низькому рівні (рис.3.).

му в різних секторах торгівлі зі значною амплітудою. Якщо в цілому по торгівлі за 2000-2010рр. знос коливався від 22% до 38% з тенденцією до зниження, то в секторі організованої торгівлі, де зосереджена переважна частина торговельних підприємств ці коливання досягли мінімуму (33%) і максимуму (48%) (2010р.) з тенденцією до зростання.

Тому для торгівлі актуальними стають не тільки інвестиції, але й скорочення термінів незвершеного будівництва, сповільнення темпів вибуття об'єктів, введення в дію нових основних засобів.

Введення в дію нових основних засобів спостерігається у всіх галузях, а в торговельній сфері цей процес розвивається випереджальними темпами. Якщо в 2000р. оновлення основних засобів торгівлі складало 1,1 млрд.грн., то в 2010р. масштаби введення в дію нових основних засобів досягли 9,3 млрд. грн. у фактичних цінах, тобто відбулося зростання у 8,5 раза. Зауважимо, що в національному господарстві України за цей період темпи були значно нижчими (приблизно в 3 раза).

Проте, такий аналіз є одностороннім, оскільки характер змін матеріально-технічного потенціалу можна оцінити лише у порівнянні з масштабами і

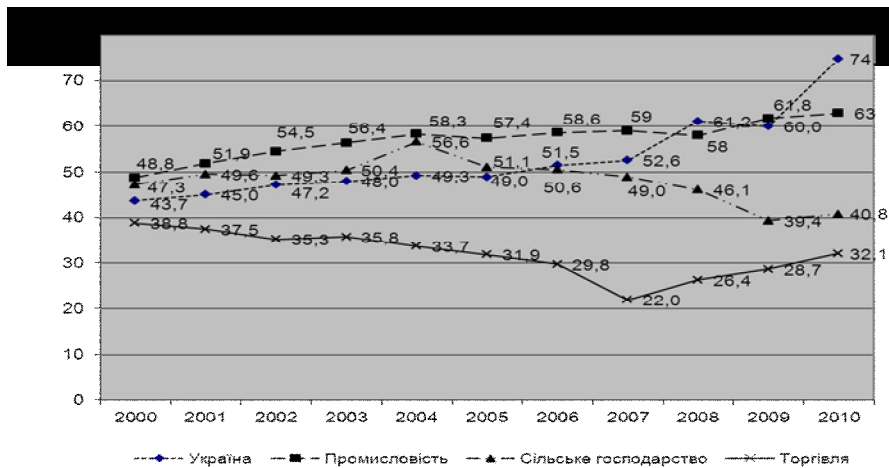


Рис. 3. Ступінь зносу основних засобів за видами економічної діяльності

Судячи з рис.3 знос основних засобів в останні роки коливається в межах 25-35%, що різко контрастує з реальним сектором економіки – промисловістю (50-60%) і сільським господарством (40-50%). Важливо підкреслити, що знос є категорією динамічною, яка постійно змінюється причо-

темпами вибуття основних засобів. Із врахуванням цього фактору в сфері торгівлі спостерігається така динаміка (рис.4).

Дані рис.4 вказують на випереджаючі масштаби і темпи вводу в дію основних засобів порівняно з їх вибуттям. Так, в 2000 році вибуття засобів

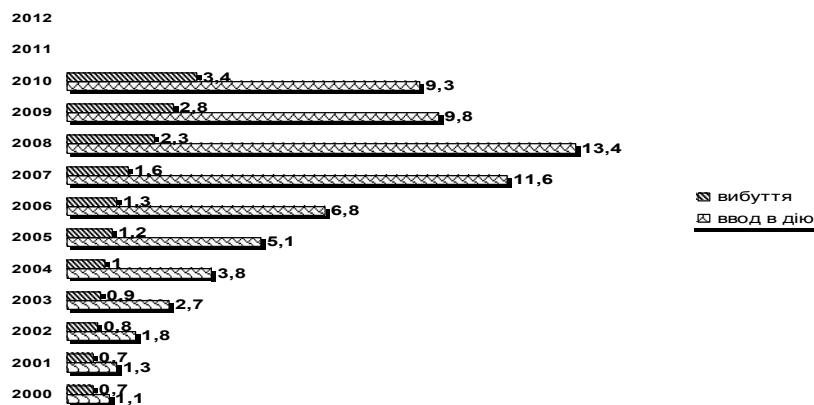


Рис.4. Вибуття і введення в дію основних засобів в сфері внутрішньої торгівлі України

складало 67% від обсягів їх вводу, а в 2010р. – лише 36%. Сумарно за цей період ввод перевищував вибуття у 4 рази.

Безперечно таку тенденцію можна вважати позитивною. Разом з тим масштаби, основні напрями і сфери нарощування матеріально-технічного потенціалу торгівлі стратегічно не визначені. Ці процеси розвиваються неузгоджено з програмами розвитку територій, галузей і суспільними потребами.

Основні засоби торгівлі ресторанного господарства у вигляді будівель, споруд, комплексів створюються переважно в містах, причому насамперед крупних. Середні міста і районні центри використовують стару і реставровану матеріально-тех-

дарства, напівстаціонарних об'єктів, складів, споруд, їх торговельну площу і технічну оснащеність.

У сфері організованої торгівлі в цілому спостерігається негативна динаміка кількісних змін в структурі об'єктів. Так за період 1990-2010 рр. кількість магазинів скоротилась з 120,6 тис.од. до 48 тис.од., об'єктів ресторанного господарства з 62,7 тис.од. до 23,4 тис.од., тобто в 2,5 рази. Особливо прискореними темпами скорочення характеризувався період 2000-2010рр. (табл.4.). Дані табл.4 підтверджують тенденцію скорочення всіх видів об'єктів торгівлі (за виключенням ринків) внаслідок:

Таблиця 4

Кількісні зміни у складі об'єктів підприємств торгівлі України

	Од. вимі- ру	Роки												2011 до 2000 (%)	
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011		
Магазин															
- кількість	тис.од.	77,8	72,3	66,8	62,3	58,3	55,8	54,5	52,3	50,4	47,6	48,0	48,4	62,2	
- торг.площа	млн.м ²	7,0	6,3	5,8	5,9	6,0	6,3	6,8	7,4	8,1	8,0	8,4	9,0	128,5	
Напівстаціонарні об'єкти															
- кількість	тис.од.	25,3	24,1	22,5	21,5	20,2	19,3	18,9	19,5	18,7	17,6	16,8	15,8	62,4	
Об'єкти рес-торанного господарства															
-кількість	тис.од.	33,1	32,0	30,6	28,8	27,8	27,3	26,7	26,1	24,9	24,0	23,3	22,9	69,1	
-кількість місць	млн.од.	1,9	1,9	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	84,2	
Ринки															
-кількість	тис.од.	2,5	2,7	2,9	2,9	2,9	2,9	2,9	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	108,0	
-кількістьторг.місць	тис.од.	664	831	900	925	921	931	927	909	905	893	886	876	132,0	

Розраховано: Мережа роздрібної торгівлі та ресторанного господарства підприємств [Статзбірник]. –

Держкомстат: К., 2011.

Роздрібна торгівля України (2000-2010) [Статзбірник]

Держагенство статистики України. – К., 2012.

нічну базу. В сільській місцевості матеріально-технічний потенціал торгівлі скорочується, причому прискореними темпами. Так, у 1990 році в сільській торгівлі функціонувало більше 68 тис. об'єктів роздрібної торгівлі і не менше 18 тис.об'єктів ресторанного господарства. В 2000 році сумарна кількість об'єктів торгівлі і ресторанного господарства складала лише 25% рівня 1990 року. Як наслідок, розрив у забезпеченості об'єктами торгівлі між містом і селом збільшився з 1,6 раза до 3,5 рази.

Суттєве розходження зберігається між активною і пасивною часткою основних засобів. Основна перевага надається нарощуванню нерухомості. Машина, пристрої, прилади, обладнання оновлюється досить повільно і фрагментарно. Прогрес в активній частині основних засобів спостерігається лише в крупноформатних підприємствах роздрібної торгівлі і сучасних логістично-складських терміналах оптової торгівлі. Структурно ця частина зростає за рахунок поповнення парку комп'ютерів, сканерів, касового обладнання та інших електронних пристроїв.

Вартісний вимір основних фондів формує достатньо глибоке уявлення про їх стан і тенденції розвитку, але односторонньо. Для повної характеристики основних фондів необхідний ще аналіз у фізичному вимірі. Йдеться про кількісно-якісний аналіз магазинів, об'єктів ресторанного госпо-

– оптимізації кількості магазинів, кіосків, об'єктів масового харчування, насамперед, в сільській місцевості;

– вибуття об'єктів торгівлі з причин фізичного зносу;

– перепрофілювання об'єктів торгівлі переважно в системі споживчої кооперації.

Важливо зауважити, що в оптовій торгівлі руйнація матеріально-технічної бази за цей період відбулася ще більш прискореними темпами, ніж у роздрібній торгівлі. В результаті з 78 тис.суб'єктів, які займаються оптовою торгівлею, лише 5,2 тис. (6,5%) мають склади, причому малопотужні з низьким рівнем технічного оснащення. На одне підприємство в 2010р. приходилося не більше 2,5 тис.м² складської площі, що за сучасними вимогами надзвичайно складно впроваджувати прогресивні технології, логістичні схеми, оптимальні процеси товарного забезпечення роздрібної мережі.

Разом з тим, в торгівлі спостерігаються позитивні тенденції у розвитку матеріально-технічної бази.

Перша тенденція – це зростають торговельні площі об'єктів торгівлі, що приводить до їх укрупнення, а значить створюються передумови для техніко-технологічної модернізації таких об'єктів.

Друга тенденція полягає у тому, що торговельні об'єкти переоснащуються сучасним обладнанням, машинами, пристроями переважно електронними.

Третя тенденція характерна для ринків. Частина цих об'єктів докорінно перебудовується і перетворюється в торговельно-сервісні комплекси.

Висновок. Таким чином, у вітчизняній торгівлі спостерігаються дві зустрічні тенденції у розвитку матеріально-технічної бази. З одного боку кількість об'єктів торгівлі зменшується, а з другого – зростають торговельні площі, кількість торговельних місць, рівень технічної оснащеності. Як результат, підвищується пропускна спроможність об'єктів торгівлі, збільшується товарооборот на один об'єкт торгівлі, середній розмір тобто відбувається товарна і територіальна концентрація.

УДК: 658.5:33+061.5

Мізюк Б. М., Тучковська І. І.

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ АЛЬТЕРНАТИВИ

Визначено принцип альтернативності при вирішенні проблем розвитку і конкурентної поведінки торговельних підприємств. Запропоновано декомпозиційну схему процесу обґрунтування стратегічних альтернатив у формуванні конкурентних стратегій торговельних підприємств. Розроблено модель вибору конкурентних стратегій діяльності торговельних підприємств.

Ключові слова: конкурентні стратегії, торговельне підприємство, стратегічні альтернативи, модель вибору конкурентних стратегій.

Mizyuk B., Tuchkovska I.

COMPETITIVE STRATEGY COMMERCIAL ENTERPRISES AND ALTERNATIVES

Defined principle alternatives in solving problems of competitive behavior and commercial enterprises. A decomposition scheme reasoning process of strategic alternatives in shaping competitive strategies of commercial enterprises. The model of choice of competitive strategies of commercial enterprises.

Keywords: competitive strategy, commercial enterprise, strategic alternatives, model selection of competitive strategies.

Вступ. Адекватний вибір конкурентної стратегії є необхідною складовою функціонування будь якого торговельного підприємства (ТП). Сьогодні постає необхідність формування конкурентних стратегій на основі конкурентних переваг, які належать ТП у районних центрах та сільській місцевості. У результаті повинні бути розроблені стратегічні альтернативи та вибрана та стратегія, яка б забезпечила підвищення ефективності діяльності ТП у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і методологічні основи вивчення конкурентних стратегій представлені у працях таких західних вчених як І. Ансофф [1], М. Портер [4, 5], А. Томпсон [6], Н. Боровських [2]. Серед вітчиз-

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: монографія / [В. Апопій, І. Копич, О. Біла та ін.]; –К. Академвидав, 212 – 424 с.

2. Апопій В. В. Развитие внутренней торговли: Украина, Россия, Беларусь: монография. / Апопій В. В.– Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 550 с.

3. Ферин Дж. Принципы розничной торговли: практическое пособие / Дж. Ферин, С. Ферин, Крист. Мур / –М.: ЗАО "Олимп", 2008. – 416 с.

няних науковців питаннями конкурентоспроможності займались Р. Фатхутдінов[7, 8], П. Геєць [3] та інші.

Постановка завдання. Метою статті є визначення альтернатив при виборі конкурентних стратегій, які дають змогу досягти бажаних цілей.

Виклад основного матеріалу. Необхідність застосування ТП певної конкурентної стратегії зумовлюється співвідношенням між кількістю конкурентних переваг та значенням його рівня конкурентоспроможності. В якості основи процесу формування стратегічного набору конкурентних стратегій ми пропонуємо принцип альтернативності при вирішенні проблем розвитку і конкурентної пове-