

УДК 658.5.009.12

О.Р. Сергєєва

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються теоретичні аспекти організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств за умов визначення складових, які забезпечують досягнення прийнятного рівня конкурентоспроможності. Запропоновано напрями вдосконалення основних компонентів організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності для адаптації до сучасних ринкових умов.

Ключові слова: торговельні підприємства, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, організаційно-економічне забезпечення.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції за споживачів і сегменти ринку для торговельного підприємства важливим є досягнення прийнятного рівня конкурентоспроможності, що дозволяє забезпечувати його можливість та ефективність функціонування. В останні роки конкурентоспроможність належить до основоположних питань економічних досліджень та практичної діяльності. Від ефективності та конкурентоспроможності функціонування залежать вектори економічного розвитку та міжнародного співробітництва торговельних підприємств, що, у свою чергу, впливає на наповнення державного бюджету, соціальні виплати та соціально-економічну стабільність у суспільстві, якість та відповідність стандартам значної частини продукції, товарів і послуг, що пропонуються на споживчому ринку. Крім того, від стабільності діяльності торговельних підприємств залежить структура та динаміка ринку праці, зайнятість та рівень доходів і якість життя населення в цілому. Проблема забезпечення конкурентоспроможності є головною умовою підвищення і підтримання позицій торговельного підприємництва на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Оцінка, прогнозування, управління конкурентоспроможністю підприємств здійснюється як в рамках загальних завдань системи управління підприємства в цілому, так і спеціальною системою управління, що має всі необхідні атрибути, елементний склад, принципи функціонування, структуру, інформаційне, економічне, кадрове, правове і організаційне забезпечення. Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати та знижувати її загальний рівень. Фактори формування конкурентоспроможності є рушійною силою, яка, власне, визначає характер конкурентоспроможності. Аналіз зазначених факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

У разі управління конкурентоспроможністю, що здійснюється в рамках загальних завдань управління підприємством, виникають труднощі системного розвитку і використання наявних можливостей. Вирішення окремих блоків завдань в рамках функціональних підсистем, що діють, не дає того ефекту, якого можна було б чекати при правильному їх поєднанні. У цьому випадку виявляється дія кібернетичного закону – емерджентності, виходячи з якого випливає, що нова якість і необхідні результати досягаються на основі налагоджених певним чином зв'язків між елементами, а не шляхом простого підсумовування їх властивостей.

Для здобуття успіху у конкурентній боротьбі потрібен постійний моніторинг відповідних ринків, позицій підприємства, позицій конкурентів, смаків і переваг постійних споживачів, дослідження сильних і слабких сторін власної господарської діяльності, здатність та швидка пристосованість до змін ринку.

Дослідження причин зниження конкурентоспроможності підприємств акцентує увагу на існування у вітчизняній економіці недоліків концептуального характеру. Ігнорування цих прорахунків спричиняє збільшення прірви між конкурентоспроможністю вітчизняного товаровиробника і підприємств світового рівня.

Різним аспектам та проблемам формування конкурентоспроможності, конкуренції, конкурентних відносин, пов'язаних з розвитком ринкового механізму господарювання в Україні, присвячено дослідження таких вчених, як: Л.В. Балабанова та В.В. Холод [1], Д.Ф. Крисанов [2], Л.І. Михайлова [3], В.А. Павлова [4], Л.І. Піддубна [5], Ю.А. Плугіна [6], С.О. Шевельова [8] та ін. Проте вони здійснені, переважно, для рівня окремих підприємств або окремих видів продукції. Проблеми організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства потребує подальшого опрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). З огляду на вищевикладене метою статті є наукове обґрунтування та визначення складових організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Роздрібна торгівля – один з найбільш складних видів бізнесу, який включає виробництво, закупівлю, управління ланцюгами постачання, розподільчими центрами, внутрішню логістику, торгівлю, взаємовідносини зі споживачами та ін. Такий широкий спектр бізнес-процесів призводить до трудомісткості управління роздрібною торгівлею, де мінімальний збій в роботі торговельного підприємства загрожує не тільки втратою прибутку, а втратою покупця, що негативно впливає на доходи в найближчий час. Якщо зважити на хорошу інформованість споживача про товари, їх якість і ціни в різних торговельних мережах, що посилює конкуренцію між ними, то удосконалення організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможністю є об'єктивною необхідністю.

У цій ситуації технології на торговельних підприємствах стають усе більш важливими інструментами конкурентної боротьби. Прогресивні продавці використовують комп'ютери для складання точних прогнозів, контро-

лю витрат, електронного замовлення продукції у постачальників, обміну інформацією між магазинами, продажу товарів покупцям безпосередньо в магазині.

Аналіз вищенаведених фактів дозволяє констатувати, що сучасні підприємства торгівлі пропонують до реалізації однакові товари за однаковими цінами одним і тим же споживачам і конкурують практично з одними і тими ж торговельними підприємствами.

Таке злиття споживачів, товарів, цін і продавців являє собою процес конвергенції роздрібною торгівлі [4]. Явище конвергенції означає жорсткість конкуренції між роздрібними продавцями й додаткові труднощі при диференціації їхніх пропозицій (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку мережі роздрібною торгівлі [7]

Показник	Україна (роки)			Дніпропетровська область (роки)		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Кількість об'єктів, всього тис.	64,2	62,2	59,8	4,4	4,1	3,9
Магазини	48,4	47,2	45,5	3,2	3,9	3,1
Кіоски та палатки	15,8	15,0	14,3	1,0	0,9	0,8
Кількість ринків з продажу споживчих товарів, од.	2699	2647	2609	211	207	203

До найважливіших проблем сучасного розвитку торговельних підприємств належить ступінь задоволення кінцевого споживача за співвідношенням ціна/якість. Динаміка індексу споживчих цін свідчить про їх зростання. Так, у 2013 р. цей параметр склав 100,5% до попереднього року (за статистичними даними розраховується показник грудня до грудня попереднього року). Спостерігається зростання індексу у 2011 р., у 2012 р. він склав 99,8%. На цей процес негативно впливає ситуація з цінами виробників промислової продукції, де індекс цін зріс значно вищими темпами, у 2010 р. – 120,9%, у 2011 р. – 119,0, у 2012 р. – 103,7% [7].

На теперішній час питання конкурентоспроможності торговельного підприємства стоїть досить гостро, оскільки в умовах ринкових відносин та загострення конкурентної боротьби в лідируючих позиціях залишаються тільки ті підприємства, які здатні до швидких змін в організації управління, до постійного оновлення форм продажу, впровадження інновацій, постійного поліпшення якості та характеристик продукції та послуг.

Виходячи з вищенаведеного, можна констатувати, що організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможністю торговельного підприємства дозволяє забезпечувати стійкий економічний розвиток завдяки ефективному функціонуванню і планомірному перетворенню технологічних, організаційних, економічних елементів управління та їх інтеграцію в єдиний механізм, що безперервно працює в агресивних ринкових умовах.

Дослідження означеної категорії показує, що організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств являє собою систему взаємопов'язаних організаційних дій, що забезпечують досягнення поставлених цілей розвитку підприємства, економічна складо-

ва управління конкурентоспроможністю підприємства, у свою чергу, – це система взаємозалежних та взаємопов’язаних економічних дій, які реалізуються за допомогою методів, спрямованих на досягнення поставлених цілей щодо забезпечення прийняттого рівня конкурентоспроможності [3].

На підставі систематизації різних підходів, за нашим міркуванням, організаційно-економічне управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств розглядається як сукупність організаційних та економічних елементів, реалізація яких дозволяє досягти прийняттого для торговельного підприємства рівня конкурентоспроможності, що забезпечує ефективність його функціонування на цільовому ринку (рис. 1).

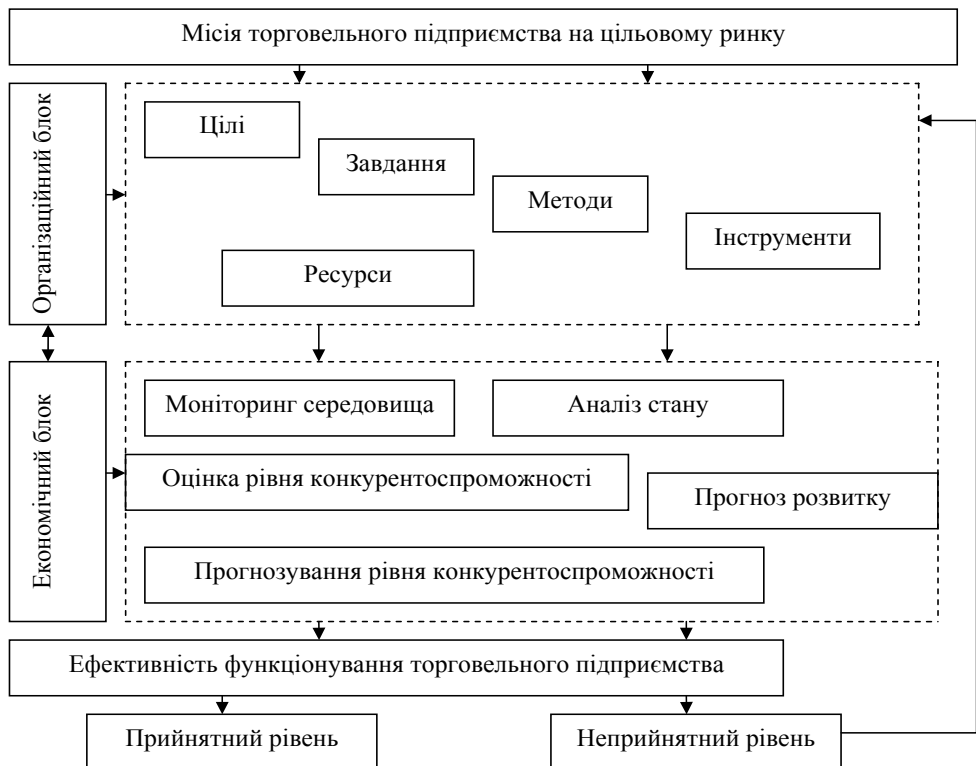


Рис. 1. Організаційно-економічне забезпечення досягнення заданого рівня конкурентоспроможності

За таким підходом конкурентоспроможність торговельних підприємств можна розглядати з точки зору інтегрального підходу до організації їх діяльності, яка дозволяє: порівнювати цілі розвитку, які відображають процес адаптації до навколишнього середовища, у т. ч. на світовому ринку, з виробничо-ресурсним потенціалом, який є в наявності та задіяний на даний момент; проводити процес формування управлінських стратегій відповідно до внутрішніх можливостей розвитку; організувати діяльність у межах прийнятих стратегій, особливо корпоратизації, капіталізації, кластеризації на інноваційно-інвестиційних засадах [6].

Найбільш суттєвими складовими та принципами здійснення інтегрального підходу, спрямованими на досягнення та підтримку прийнятного рівня конкурентоспроможності підприємств є: концентрація переважно на проблемах зовнішнього оточення, пошук ресурсів у конкурентній боротьбі, адаптація до змін, відповідь на виклики та зменшення ризиків; орієнтація на довгострокову перспективу; визначення працівників як основи організації торговельного процесу; здатність своєчасно і точно реагувати на нові запити ринку, змінюватися залежно від конкурентних вимог.

Досягнення прийнятного рівня конкурентоспроможності здійснюється за допомогою таких інструментів: формування матеріально-технічної бази, достатнього обсягу капіталу, кадрового потенціалу; організація операційних процесів; застосування новітніх технологій, логістичне обслуговування, обґрунтування стратегії розвитку, моніторинг відповідних ринків; модернізація, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності у перспективі.

Необхідною є розробка напрямів удосконалення основних компонентів організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможністю торговельних підприємств, які допоможуть керівникам здійснювати ефективне управління, адаптоване до сучасних ринкових умов:

- розробка конкурентних стратегій та цілей розвитку торговельного підприємства, що дозволяє визначатися із заходами щодо підвищення динамічності та сприйнятливості внутрішнього механізму до змін у ринковому середовищі, а також посилити ресурсний потенціал підприємства. Зазначимо, що при ефективному використанні наявних ресурсів, мінімальних витратах за торговельно-технологічним процесом, реалізація якісної продукції, введення прогресивних технологій має бути покладено в основу підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств;

- застосування комплексного підходу до планування, що сприяє вирішенню проблем підвищення конкурентних переваг підприємства, активному просуванню товарів на ринку та забезпеченню беззбиткової та ефективної діяльності торговельного підприємства;

- вдосконалення системи управління кадрами та трудової мотивації – в основу конкурентної стратегії управління закладено реорганізацію системи навчання персоналу підприємства нових технологій, а саме – працівники повинні вміти професійно працювати на ринку споживача. Таким чином, тільки у разі перепідготовки кадрів, вдосконалення механізму трудової мотивації, забезпечення соціальної захищеності робітників підприємства можливі зрушення у підвищенні ефективності виробництва;

- впровадження вдосконаленої системи управління якістю і конкурентоспроможністю. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств має сформувати новий підхід до досягнення конкурентних переваг на цільових ринках. У сучасних умовах система управління якістю та конкурентоспроможністю підприємства має забезпечувати найбільш короткотривалий період просування товарів;

- удосконалення обліково-фінансової політики, яка б ґрунтувалася на впровадженні в практику роботи обліково-фінансового апарату сучасних методичних положень системи обліку на торговельних підприємствах, що

дозволяє посилювати позитивний вплив системи обліку і аналізу на підвищення конкурентних можливостей підприємств;

– вдосконалення аналітично-інформаційного забезпечення, що, у свою чергу, забезпечує зменшення витрат на проведення торговельно-технологічного процесу за рахунок його оптимізації.

Висновки. Таким чином, визначимо організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств, що сформовано за принципом поєднання організаційного та економічного блоків. Такий підхід дозволяє досягати конкурентних переваг як підґрунтя конкурентоспроможності торговельного підприємства, що забезпечує його ефективне функціонування і розвиток, крім того, враховувати внутрішні ресурси для зміцнення позиції на ринку. У цьому сенсі важливим є впровадження інновацій в торговельно-технологічний процес, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності діяльності.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств, стратегічний підхід: [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.

2. Крисанов Д.Ф. Інноваційний фактор розвитку промисловості України / Д.Ф. Крисанов // Економіка України – Політико-економічний журнал Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства фінансів України та національної академії наук України. – 2011. – № 4. – С. 71–82.

3. Михайлова Л.І. Формування конкурентоспроможності товару / Л.І. Михайлова, Т.В. Хворост // Новітні тенденції і стратегії розвитку міжнародної торгівлі: фінансово-економічний та правовий аспекти: збірник матеріалів X Міжнародної науково-практичної конференції 30 травня 2012 р. – К.: УАЗТ, 2012. – С. 150–152.

4. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені А. Нобеля, 2011. – 352 с.

5. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання управління: монографія / Л.І. Піддубна. – Харків: ВД «ІНЖЕК» 2007. – 368 с.

6. Плугина Ю.А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Плугина // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – № 33. – С. 211–220.

7. Соціально-економічне становище України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. Шевельова С.О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу: [монографія] / С.О. Шевельова. – Тернопіль: ТВПК «Збруч», 2001. – 404 с.

Рассмотрены теоретические аспекты организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий при условии определения состав-

ляющих, которые обеспечивают достижение соответствующего уровня конкурентоспособности. Предложены направления усовершенствования основных компонентов организационно-экономического обеспечения конкурентоспособности для адаптации к современным рыночным условиям.

Ключевые слова: *торговое предприятие, конкурентоспособность конкурентные преимущества, организационно-экономическое обеспечение.*

Theoretical aspects of organizational and economic supporting competitiveness of commercial enterprises under the conditions determining the components an acceptable level of competitiveness achievement have been considered in the article. The directions of the basic components of organizational and economic supporting the competitiveness improvement to be adapted to the market conditions have been provided.

Key words: *commercial enterprises, competitiveness, advantages of competitiveness, organizational and economic supporting.*

Одержано 14.10.2014.