

Особливості розвитку торговельних підприємств України в умовах кризи

Успіх будь-якого бізнесу забезпечується насамперед його послідовним розвитком. У теорії і практиці управління прийнято розрізняти дві основні тенденції існування підприємств – їх функціонування та розвиток. Під функціонуванням підприємства розуміють здатність підтримувати життєдіяльність організації або збереження досягнутого рівня його діяльності, що передбачає реалізацію всіх виробничо-господарських функцій.

Кінець ХХ століття для торговельних підприємств України й економіки загалом став періодом загального спаду і зниження техніко-економічних показників. Кризові явища торкнулися практично всіх галузей економіки. У багатьох випадках ознаки кризових ситуацій практично неможливо усунути. Вони проходять як об'єктивні явища, що відображають циклічний характер розвитку соціально-економічних систем. Проте усі наслідки криз необхідно і можна мінімізувати, враховуючи їх особливість, своєчасність виявлення та можливість появи. А це, як правило, досягається за допомогою управління. Будь-яке управління організацією має бути антикризовим, тобто бути побудованим на врахуванні можливості й небезпеки кризових ситуацій.

Нестабільність розвитку і діяльності торговельних підприємств на фоні системної кризи пов'язана з причинами, що досліджувало багато вчених: [2,3] коливання ставок податку, вплив попиту населення, коливання ставки рефінансування, валютних курсів, логістика товарних потоків, зриви договірних зобов'язань, зриви торговельних технологічних циклів, непередбачувані збільшення орендної плати, вплив кадрів, коливання цін на товари і супроводжувальні послуги. Проте в цих дослідженнях не розглядалися причини економічного спаду торговельної діяльності системи споживчої кооперації України та проблем, які потрібно подолати системі управління для виходу з кризи.

Початок перехідних процесів в економічній сфері України характеризується зміною власників і наданням економічної самостійності суб'єктам господарювання. Держава нівелювала свою координаторську і диктаторську роль, разом з тим, скоротивши або ліквідувавши відповідні дотації на підтримку господарської діяльності у сфері дистрибуції. Внаслідок безсистемно проведеної приватизації кооперативних суб'єктів господарювання всередині споживчої кооперації України з'явилися незалежні власники, які переслідували особисті інтереси без врахування корпоративної стратегії, спрямованої на підвищення ефективності функціонування всієї кооперативної системи.

З руйнуванням системи жорсткого управління системи споживчої кооперації "згори" і переходу до ринкових відносин первинної форми, функція управління була безпосередньо передана підприємствам, керівники яких в більшості випадків виявились неготовими приймати кваліфіковані рішення щодо збереження і розвитку кооперативної торговельної мережі в нових умовах господарювання і високої динаміки соціально-економічного середовища.

Завдання виходу з кризового становища торговельним підприємствам доводиться вирішувати в умовах високої варіабельності факторів макро- і мікрорівня. Врахування впливу факторів збурення є суттєвою умовою побудови обґрунтованої фінансово-економічної стратегії торговельного підприємства, спрямованої на забезпечення функціонування і розвитку суб'єкта господарювання та вирішення завдань, пов'язаних з неефективною структурою підприємства, розбалансованістю фінансових і товарних потоків, неясністю мети і перспектив розвитку, відсутністю зворотного зв'язку при реалізації управлінських дій, відсутністю надійної системи постачання, недостатнім інформаційним забезпеченням.

Для системної кризи торговельних підприємств, на думку авторів, характерними є проблеми конкурентоспроможності й економічної ефективності, фінансової сталості торговельного підприємства системи

споживчої кооперації; ефективності виробничо-технологічних процесів; ефективності процесів організації й управління; ефективності процесів, пов'язаних із місцерозташуванням і формуванням балансів інтересів у зоні обслуговування.

Кооперативні торговельні підприємства в процесі переходу до ринкової економіки необхідно розглядати, як самостійні, саморегуляторні господарські суб'єкти в зовнішньому специфічному економічному просторі. Саме в цей період економічним суб'єктом незалежно від форм власності особливо притаманна висока варіабельність параметрів середовища.

Аналіз сучасних концепцій економічного розвитку [1] підтверджує той факт, що в несприятливі для економіки періоди перевагу отримують ті види економічної діяльності, в яких короткий термін обороту капіталу: сфера торгівлі, фінансові і посередницькі операції. А це тим більш дивно для характеристик торговельної мережі, яка вже в регіональному масштабі більше 15 років балансує на межі банкрутства, тоді як її кон'юнктура визнається достатньо високою.

Якщо це так, то поясненням такого стану є недоліки у внутрішньому менеджменті торговельної мережі системи споживчої кооперації, негативні наслідки якого відображаються відповідним чином на діяльності переважної більшості торговельних підприємств. Саме ця причина спонукає до пошуку нових способів адаптації: поліпшення менеджерського складника торговельної галузі системи споживчої кооперації; удосконалення самих функціональних процесів торговельної діяльності.

На жаль, у сучасній науці поки що не має чіткої систематизації і класифікації процесів, що відбуваються у динаміці в мініекономічних системах, не йдеться й про місце застосування факторів збурення і фундаментального аналізу наслідків впливу на економічну динаміку високої варіабельності факторів зовнішнього середовища.

Стратегії компаній в умовах нестабільності економіки та світової фінансової кризи повинні всебічно скорочувати витрати, намагатися

втримати постійних та привабити нових покупців до торговельних закладів компанії, шукати резерви збільшення торговельних площ та виручки від реалізації.

Список літератури:

- 1. Анализ системы на пороге XXI века: Теория и практика. Материалы международ. конф. – М.: Финансы и статистика, 1999. – Том 1, 2. – 638 с.**
- 2. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку. навч. посіб. / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова — К: Центр навч. літ-ри, 2005. — 416 с.**
- 3. Глобальный финансовый кризис: Механизмы развития и стратегия выживания/Саймон Вайн.-М.:Альпина бизнес Букс, 2009.-302с.**