

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ

Колотий В.А.

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барновского

Современный этап социально-экономического развития Украины характеризуется высоким уровнем конкуренции на рынке торговли товарами различного ассортимента, и в особенности товарами строительного назначения. Во многих случаях конкуренция происходит как между отечественными и иностранными производителями товаров, так и между предприятиями торговли, представленными малым и средним бизнесом, а также предприятиями сетевой торговли строительными материалами, отечественных предприятий и представителями европейских форматов и сетей.

Обеспечение устойчивого экономического развития предприятий торговли на рынке строительных товаров получила определенную разработку в трудах отечественных и зарубежных специалистов. Однако, проведенный анализ экономической литературы позволяет сделать вывод, что данная проблема в настоящее время находится в центре внимания многих ученых и менеджеров предприятий торговли на рынке строительных материалов. Организационно-экономические вопросы которые возникают перед предприятиями данного рынка, влияют не только на их стойкость, но и на динамично-устойчивое развитие.

Организационно-экономическая стойкость предприятий торговли, как элемент устойчивого развития, определяется комплексным воздействием факторов внешней и внутренней среды. Устойчивое функционирование обеспечивается оптимальным сочетанием всех факторов и учетом специфики их влияния.

Для обеспечения устойчивого развития предприятий на рынке строительных товаров необходимо совершенствование методов и инструментов управления ими, и их адаптации к специфике и динамике экономического развития торговли, регионального развития и экономики в целом.

В качестве адаптивного механизма, который может быть внедрен на предприятии, в данном случае, можно использовать систему методов устраняющей или уменьшающей неблагоприятное воздействие внешних и внутренних изменений на деятельность предприятия. Такой механизм, по нашему мнению, мог бы включать следующие показатели: используемые методы продажи товаров, широта и глубина ассортимента реализуемых товаров, квалификация торгового персонала, функциональная организация торгового процесса, комфортность, техническая оснащенность, внутренний и внешний дизайн помещений, местонахождение торгового объекта, состояние прилегающих территорий, качество обслуживания и перечень оказываемых услуг, а также комплексность и завершенность покупки.

Целью создания адаптивного механизма является минимизация вероятности проявления последствий дестабилизирующих факторов и явления препятствующих устойчивому развитию предприятия торговли. Этот механизм представляет собой систему организационно-экономических, оперативных и стратегических мероприятий направленных на постоянную диагностику нарушений устойчивости развития, и в частности финансово-экономическую стойкость предприятия.

По нашему мнению, необходимой составляющей устойчивого развития предприятия торговли, является его конкурентоспособность. В настоящее время для характеристики конкурентоспособности и оценки ее уровня в мировой практике используется большое количество показателей и оценок.

Различные группы факторов, воздействуя на предприятие, приводят к определенным изменениям. Изменения могут характеризовать как тенденции улучшения развития предприятия, так и тенденции ухудшения его функционирования. Системный подход к анализу деятельности предприятия подразумевает понимание универсальности каждого из внешних и внутренних факторов, представляющих сложную систему элементов, объединённых, как друг с другом, так и с внешней и внутренней средой.

Ошибочным было бы исследовать отдельно взятый аспект деятельности предприятия изолированного от других. Это следует делать только с учётом системных связей. Именно системный подход к анализу устойчивости развития предприятия даёт наиболее объективную основу для принятия решений.

Помимо этого, необходимо разработать систему критериев оценки и пороговых значений для выбранных показателей, благодаря которым предприятие может быть отнесено к успешно развивающимся или наоборот.

Комплексный подход к анализу устойчивого развития предприятия, основанный на системности, позволяет принимать научно обоснованные и стратегически правильные решения, которые в свою очередь, обеспечат правильные маркетинговые ориентиры для предприятия на рынке строительных товаров.