

О.В. Ольшанський, канд. екон. наук, доц. *(ХДУХТ, Харків)*

В.М. Селютін, канд. екон. наук, доц. *(ХДУХТ, Харків)*

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ У СФЕРУ ТОРГІВЛІ ЯК ВАЖЛИВОЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Збільшення кількості та обсягу товарів та послуг підприємств торгівлі, зростання кількості суб'єктів регіональних та національних ринків та інші сучасні тенденції розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі потребують дедалі глибшого розгляду проблеми функціонування сфери торгівлі як важливої соціально-економічної системи.

Системне використання процесного підходу в організації та управлінні підприємствами торгівлі стає запорукою ефективності інвестиційних процесів і прибуткового функціонування всіх господарських систем як суб'єктів торгівлі. Це завдання особливу актуальність набуває в умовах певного хаосу та неузгодженості розвитку індивідуальних та суспільних форм торгівлі в умовах ринкових перетворень, коли жорстке централізоване управління змінилось відсутністю планового розвитку галузей сфери торгівлі як системи. Оскільки сфера торгівлі уявляє собою сукупність різноманітних господарських систем, як окремих взаємодіючих елементів, то їх діяльність потребує цілеспрямованих управлінських дій з метою досягнення ефекту для кожного суб'єкта, так і їх сукупності у цілому.

Якщо розглядати систему як впорядковану сукупність взаємодіючих елементів, спрямованих на досягнення загальної мети, то для торгівлі, як соціально-економічної системи характерні наступні специфічні ознаки – наявність сукупності різноманітних за типом, величиною та спеціалізацією виробничих, торговельних і сервісних підприємств та одиниць, стійкі та цілеспрямовані господарські, технологічні та комерційні зв'язки між окремими елементами, цілісний характер сукупності різнорідних підприємств певної території або локального ринку, інтегративність якостей або наявність у системи властивостей, яких не мають окремі елементи, синергізм як позитивний результат інтеграції елементів та функціонування системи, що перевищує суму ефектів окремих елементів підприємств торгівлі.

Інтеграція, як об'єднання функціонально взаємозв'язаних організаційних одиниць для забезпечення єдиного завершеного технологічного процесу, базується на інтеграційних зв'язках, які забезпечують ефективну взаємодію організаційно самостійних, але економічно і технологічно взаємопов'язаних підприємств сфери

торгівлі. Синергетичний ефект в умовах інтеграції досягається за рахунок скорочення витрат на всіх стадіях спільної діяльності підприємств та домогосподарств, посилення горизонтальних та вертикальних зв'язків.

Диверсифікація як багатопланове явище для ринкової економіки також призводить до синергетичного ефекту. Її суть полягає у вторгненні суб'єктів господарювання у нові галузі і сфери діяльності. На практиці диверсифікація у торгівлі виявляється переважно у двох формах: універсалізація асортименту товарів, впровадження принципово нових методів обслуговування, різке розширення переліку послуг у власній галузі та у проникненні у нові суміжні або більш віддалені галузі діяльності через поглинання об'єктів нової галузі, злиття або об'єднання. Ідеться про комбінування торговельної і виробничої, банківської, страхової, інвестиційної діяльності, поєднання торгівлі з ресторанним і готельним господарством та туризмом.

Синергетичний підхід передбачає, що для будь-якої організації існує такий набір елементів, при якому її потенціал буде або суттєво більшим від простої суми потенціалів складових елементів або суттєво меншим. Інакше кажучи, сума властивостей цілісної організації повинна бути більше, ніж сума властивостей усіх складових елементів. Одержаний організаційний сумарний ефект є синергетичним. В основі механізму реалізації закону синергії лежить глибока інтеграція всіх видів діяльності системи і складна структура взаємозв'язків, що забезпечує взаємодію елементів, спрямовану на досягнення єдиної мети, що потребує системного підходу щодо організації торгівлі, перегляду організаційних відносин, інтеграції взаємозв'язків елементів системи, уміння забезпечити стійкість організації в умовах критичного середовища.

Тому розвиток системи торгівлі можна трактувати як: глибоку структурну, функціональну й елементну перебудову, що підвищує потенціал організації і сприяє її самозбереженню та самоорганізації. Організаційний розвиток супроводжується збільшенням розмірів системи і розширенням масштабів діяльності. У сучасних умовах дія цього закону виявляється у випереджальних, порівняно з іншими системами, темпах економічного зростання сфери торгівлі у внаслідок її комерціалізації, демонополізації й організаційної перебудови ще на ранніх етапах трансформацій, коли інші галузі пасивно функціонували в межах старих структур. Принципи такого стратегічного партнерства охоплюють основні методологічні підходи щодо формування системи управління підприємствами торгівлі: системного, процесного, ситуаційного, синергетичного, інтегративного.