

В.А. Гросул, д-р екон. наук (ХДУХТ, Харків),
Г.С. Баламут, асп. (ХДУХТ, Харків)

ЦІЛІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан зовнішнього бізнес-середовища, який характеризується невизначеністю та швидкістю змін, посиленням рівня конкуренції та насиченістю споживчих ринків обумовлює необхідність забезпечення гнучкості та адаптивності вітчизняних підприємств. Головним чинником, який сприятиме забезпеченню стійкого розвитку підприємств в даних умовах є підтримка стабільності його діяльності при впливі різного роду дестабілізуючих чинників. Торговельне підприємство здатне досягти успіху в конкурентній боротьбі тільки шляхом реалізації стратегії стійкого розвитку, обґрунтування і вибір якої буде залежати від того, як підприємство гармонійно функціонує у своєму внутрішньому середовищі і як швидко може пристосовуватися до динамічно мінливого зовнішнього оточення.

Ефективна стратегія стійкого розвитку торговельного підприємства являє собою цілісну структуру взаємодії внутрішніх бізнес-процесів з зовнішнім бізнес-середовищем, яка відповідає поточному стану їх взаємодії. Результативність зазначеної взаємодії сприятиме забезпеченню цільового результату при мінімальному витрачанні стратегічних ресурсів.

Стратегія в цілому є засобом досягнення місії підприємницької організації і тісно пов'язана з її цілями. Цілі – це конкретний стан окремих характеристик підприємства. На їх досягнення спрямована діяльність торговельного підприємства. Неправильність та некоректність встановлених цілей може стати причиною зниження ефективності діяльності підприємства, і, навіть, стати причиною банкрутства.

Процес формування цільових орієнтирів підприємства починається з конкретизації його місії (H) на стратегічну перспективу (S). Після визначення місії формуються короткострокові ($\tilde{\omega}^S$) та довгострокові ($\hat{\eta}^S$) j -і цільові орієнтири.

Сукупність короткострокових орієнтирів для досягнення стійкого розвитку торговельного підприємства можна представити у вигляді алгебраїчної функціональної залежності: $\tilde{\omega}^S_j = (\tilde{\omega}^S_{1j}, \tilde{\omega}^S_{2j}, \tilde{\omega}^S_{3j}, \dots, \tilde{\omega}^S_{mj})$, де m – певний короткостроковий проміжок часу.

У свою чергу $\tilde{\omega}_j^S$ виступає елементом короткострокового j -го цільового орієнтиру $\mathfrak{H}$ -го рівня управління m -го періоду, а також одночасно елементом загального короткострокового цільового орієнтиру підприємства: $\tilde{\omega}^S = (\tilde{\omega}_1^S, \tilde{\omega}_2^S, \tilde{\omega}_3^S, \dots, \tilde{\omega}_j^S)$.

У процесі розробки цілей необхідний двосторонній обмін інформацією, що забезпечує розуміння кожним співпрацівником його конкретних цілей. Крім з'ясування очікуваних результатів роботи, двосторонній обмін інформацією дозволяє підлеглим інформувати керівництво про необхідні ресурси для досягнення встановлених цільових орієнтирів.

Наступним етапом є планування системи завдань для досягнення визначених цільових орієнтирів. Таким чином, r -е завдання з управління стійким розвитком торговельного підприємства можна переставити наступним чином: $\check{G}_{j=}^{rm} = (\check{G}_{jl}^{rm}, \check{G}_{j2}^{rm}, \check{G}_{j3}^{rm}, \dots, \check{G}_{jk}^{rm})$, де $\check{G}_{j=}^{rm}$ – головне стратегічне завдання щодо підвищення рівня стійкості розвитку торговельного підприємства; $\check{G}_{j1}^{rm}, \check{G}_{j2}^{rm}, \check{G}_{j3}^{rm}, \dots, \check{G}_{jk}^{rm}$ – підсистема завдань щодо вирішення головного стратегічного завдання.

У свою чергу $\check{G}_j^{rm}$ виступає елементом системи завдань короткострокового j -го цільового орієнтиру $\mathfrak{H}$ -го рівня управління m -го періоду, а також одночасно елементом загальної системи завдань короткострокового цільового орієнтиру підприємства: $\check{G}^m = (\check{G}_1^m, \check{G}_2^m, \check{G}_3^m, \check{G}_k^m)$.

Після визначення головного стратегічного завдання та підсистеми завдань його виконання встановлюються вагові взаємозв'язки між основними локальними складовими системи стійкого розвитку торговельного підприємства, здійснюється погодженість визначених взаємозв'язків, а також здійснюється оцінка витрат часу r -ї роботи j -го цільового орієнтиру за локальними складовими (економічною, соціальною, інноваційною) в m -го періоді, тобто $m_j^r = m \leq m_1^r$. Оцінка витрат часу виступає підставою для визначення необхідної кількості ресурсів (Γ_j^{rm}), необхідних для виконання поставленого завдання $\check{G}_{j=}^{rm}$. Завершальним етапом досягнення поставленого завдання виступає перевірка терміну та плану корегування заходів щодо управління стійким розвитком підприємства.

Зазначимо, що встановлення цільових орієнтирів стійкого розвитку торговельного підприємства визначається конкретною метою, яка постійно корегується під час розробки та обґрунтування базової стратегії підприємства з врахуванням кожного цільового орієнтиру підприємства.