

Компаративний аналіз наукових підходів до поняття «управління розвитком підприємств торгівлі»

Березін О. В., Мезенцева О. М.

Вступ. Кожне підприємство прагне забезпечити розвиток власної діяльності. Процес забезпечення розвитку передбачає управління певними об'єктами, явищами, ресурсами. В умовах перманентної зміни середовища господарювання на діяльність підприємства впливають різні чинники, які можуть стримувати розвиток та призвести до негативних наслідків. Тому, підприємство має розробити ефективну систему, модель чи концепцію управління розвитком, яка ґрунтується на відповідних організаційно-економічних механізмах. Необхідно зазначити, що і підприємства торгівлі потребують формування відповідної системи управління розвитком. Необхідність управління розвитком підприємств торгівлі зумовлено їх основною функцією – забезпеченням потреб споживачів. Крім того, підприємства торгівлі функціонують в умовах жорсткої конкуренції на споживчому ринку, де спостерігається значна кількість суб'єктів господарювання, має місце коливання платоспроможного попиту споживачів, зростання роздрібних цін тощо. Враховуючи вищезазначене, виникає необхідність дослідження та забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі. З цією метою використаємо компаративний аналіз, який поєднує сукупність методів, за допомогою яких здійснюють порівняння об'єктів та явищ, виявляють загальне й особливе, а також досліджують причини змін, що відбулися, виявляють тенденції розвитку.

У літературних джерелах [1-27] науковці намагаються дослідити поняття «управління розвитком підприємства» як окремі цілісні категорії «управління» та «розвиток», вводячи додатково дефініції «система» та «механізм». Крім того,

склалися дві категорії дослідників, які з однієї сторони досліджують систему управління розвитком підприємства з огляду на теоретико-методологічні аспекти [5-6; 9-12; 14; 17-23], а інші розглядають цей процес на прикладі галузі чи сфери діяльності з урахуванням специфіки господарювання підприємств [1-4; 7-8; 13; 15-16; 24-27]. Результати досліджень безперечно мають науковий та практичний інтерес до даної проблематики, проте, мають місце і дискусійні питання.

У цілому за результатами досліджень поняття «управління розвитком підприємства» встановлено, що даний процес розглядається у площині формування та досягнення стратегічних цілей підприємства [18; 23; 24], ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства [3], впровадження інновацій [1] тощо.

Категорію «розвиток» розглядають як сталий [5; 21] чи стійкий процес [2; 8; 12; 14; 17; 27]. Проте, на наш погляд, це має одне й теж трактування, оскільки термін запозичений з англійської мови (sustainable) та має однакове змістовне значення.

При розгляді поняття «управління розвитком підприємства» автори [2; 4; 5; 9-11; 13-16; 20; 26; 27] керуються теорією систем, виокремлюють мету та завдання управління, зазначають об'єкт, функції, чинники впливу, пропонують власні критерії, принципи та рівні управління.

Харченко В. А. [25, с. 107] систему управління розвитком підприємства розуміє як «процес розробки і реалізації фінансово-економічних та виробничо-технічних управлінських рішень щодо досягнення цілей розвитку і регулює взаємозв'язки між складовими частинами даної системи на основі оптимізації процесів досягнення та забезпечення ефективності функціонування у діючих умовах господарювання. Крім того, автором пропонуються загальні підходи до формування механізму управління розвитком підприємства [24]. Проте, на нашу думку, автор не виокремлює механізми за їх функціональними ознаками.

Пащенко О. П. [18, с. 101] розглядає управління розвитком з позицій стратегічного управління та зазначає, що «управління розвитком (керований

розвиток) – це процес або підтримки підприємства у плановому атракторі розвитку, або штучної зміни еволюційного вектора розвитку підприємства для досягнення мегаціль існування системи – формування адекватного умовам, що стохастично змінюються, рівня конкурентоздатності і забезпечення тривалої присутності підприємства в економічному просторі національної чи світової економіки».

Забуранна Л. В. [9, с. 166] пропонує концептуальний механізм управління розвитком підприємств, який базується на системному підході і включає діагностичний аналіз, стратегічне управління, тактичні завдання, методи, моделі, функції, інструменти управління, а результатом визначає соціально-економічний розвиток підприємства.

Бурмака М. М. та Бурмака Т. М. [4, с. 27-28] виокремлюють низку принципів управління розвитком підприємства та розглядають цей процес з позицій організаційного підходу, пропонуючи відповідний інструментарій оцінки рівня розвитку та мотиваційний механізм.

Смачило І. І. [21, с. 80-81] пропонує принципи формування механізму управління сталим розвитком підприємства та функцію, яка описує залежність сталого розвитку від виробництва і споживання. Ми вважаємо, що дана функція дозволяє визначити рівень розвитку підприємства залежно від формування витрат виробництва на здійснення господарської діяльності, порівняти ціни товару із купівельною спроможністю споживачів. На нашу думку, функція дозволить визначати рівень розвитку підприємства, виходячи із платоспроможного попиту споживача та рівня витрат підприємства. Недоліком ми вважаємо те, що така функція може бути використана лише для виробничого підприємства, а для підприємств торгівлі доцільно розглядати витрати обігу. Крім того, до функції потребує введення такої змінної величини, яка б характеризувала рівень управління розвитком у разі зміни кон'юнктури споживчого ринку чи впливу чинників зовнішнього оточення. Механізм управління сталим розвитком підприємства автор розглядає як процес управління та оцінку сталого розвитку шляхом дослідження чинників

внутрішнього і зовнішнього середовища, аналіз ефективності управління. На наш погляд, даному механізмі недостатньо уваги приділено засобам контролю. Ващенко Н. В. [6, с. 99] пропонує концепції управління розвитком підприємства, згідно якої «розвиток підприємства забезпечується випереджальним розвитком персоналу – його здатністю підвищувати кваліфікацію, здійснювати інноваційну діяльність, забезпечувати інтенсивність розвитку, для чого суб'єкт управління підприємством повинен умотивовувати працівників». За нашим переконанням, інші ресурси також здатні забезпечити розвиток підприємства, а розроблені науково-практичні підходи дозволяють ефективно ними управляти.

Погорелов Ю. С. [19, с. 32] розвиток підприємства пропонує розглядати як «безупинний процес, що відбувається за штучно встановленою або природною програмою як зміна станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства як у більш складної системи виникають, розкриваються та можуть бути реалізовані нові можливості, нові властивості, якості та характерні риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам». На наш погляд, такий підхід може бути покладений в основу розробки механізмів управління розвитком підприємства в умовах конкуренції.

У науковій літературі присутні також дослідження управління розвитком підприємств торгівлі [1-3; 7; 13; 27].

Бакунов О. О. [1, с. 24-25] пропонує концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства, сутність якого полягає у «виборі напряму інноваційного розвитку та інноваційної стратегії за моделлю поведінки на ринку на основі даних з інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності, обґрунтуванні інноваційної стратегії за функціональними напрямами на основі визначених сфер застосування інновацій; розробці ефективного управління інноваційним ризиком

торговельного підприємства як можливості зниження конкурентоспроможності та втрати інноваційних можливостей».

Безпарточний М. Г. [2; 3] розглядає процес управління розвитком торговельних підприємств через відповідні механізми, вказуючи на сучасні підходи забезпечення ефективного функціонування зазначених суб'єктів шляхом використання інноваційної складової при формуванні ресурсного потенціалу, впровадження власних торгових марок, що дозволяє оптимізувати витрати та знизити ціни, враховуючи платоспроможний попит споживачів. Пропонує принципи, механізми, стратегії, показники стійкого розвитку торговельних підприємств.

Вудвуд В. В. [7, с. 132-133] пропонує використовувати сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства – організаційне проектування, реструктуризація, реорганізація, реінжиніринг, аутсорсинг, бенчмаркінг і франчайзинг. У процесі дослідження автор доводить економічну доцільність використання реструктуризації, реорганізації, реінжинірингу щодо забезпечення розвитку торговельних підприємств. На нашу думку, зазначені методи можуть мати місце у сучасній практиці функціонування торговельних підприємств, оскільки виникає необхідність оптимізації господарської діяльності та забезпечення розвитку в умовах кризи та нестабільності економічних процесів.

Корсак В. І. [13, с. 68-69] у своєму дослідженні розглядає класифікацію теорій розвитку торговельних підприємств на основі монографічного огляду іноземних підходів щодо забезпечення розвитку суб'єктів господарювання, при цьому виокремлює теорію циклічності та теорію впливу навколишнього середовища. На прикладі забезпечення ефективності функціонування міжнародних роздрібних торговельних мереж показано процес розвитку суб'єктів господарювання.

Шубін О. О. та Іванчук К. О. [27, с. 198] розглядають методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства, який полягає у поєднанні «вихідного базису розвитку – наявних та потенційних

можливостей – зміна якісного стану», що уможлиблює управління окремими підсистемами розвитку підприємства, які становлять цілісну систему, що дозволяє ефективно реалізувати визначену стратегію стійкого економічного розвитку підприємства, проводити перманентний моніторинг дотримання підприємством обраної траєкторії розвитку та запобігати «виходу» підприємства за межі стійкого простору». Автори акцентують увагу на тому, що стратегія стійкого економічного розвитку підприємства дозволить підвищити адаптацію підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища та забезпечити ефективність його діяльності у несприятливих умовах. Таким чином, за результатами проведеного дослідження та узагальнення, ми вважаємо, що управління розвитком підприємств торгівлі характеризується здійсненням організації ефективного торговельного процесу, плануванням ресурсного потенціалу, здійсненням мотивації персоналу та забезпечення контролю, впровадження інновацій, що дозволяє досягти відповідних якісних змін у процесі господарювання, які проявляються у забезпеченні конкурентних переваг на споживчому ринку та покращенні економічних результатів. З метою забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі, нами узагальнено класифікацію за відповідними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів розвитку підприємств торгівлі

[узагальнено автором за 3-5; 10-11; 20]

Класифікаційна ознака	Вид розвитку підприємств торгівлі
А	Б
За масштабом змін у соціально-економічній системі підприємства	загально-корпоративний чи внутрішньо-корпоративний (локальний) розвиток;
За якістю змін у соціально-економічній системі підприємства	прогресивний чи регресивний розвиток;
Залежно від об'єкту змін у соціально-економічній системі підприємства	організаційний, техніко-технологічний, соціальний, економічний розвиток;
Залежно від характеру змін	спрямований, циклічний, спіральний розвиток

А	Б
Залежно від типу тренду	лінійний чи нелінійний розвиток;
Залежно від динаміки змін у соціально-економічній системі підприємства	рівномірний розвиток (еволюційний), нерівномірний розвиток (революційний);
За природою ключового критерію	абсолютний чи відносний розвиток;
Залежно від рівня невизначеності процесів	прогнозований (достовірний) чи випадковий розвиток;
Залежно від основи змін у соціально-економічній системі підприємства	екстенсивний (кількісний) чи інтенсивний (якісний) розвиток;
Залежно від можливості управління змінами	керований чи спонтанний розвиток;
Залежно від корпоративної стратегії	адаптивний, реактивний чи випереджаючий (превентивний) розвиток;
Залежно від складності змін у соціально-економічній системі підприємства	елементний, інтегральний чи системний розвиток;
Залежно від мети змін	простий чи розширений розвиток.

Інформація таблиці 1 свідчить, що класифікаційні ознаки видів розвитку підприємств торгівлі відображають рівень управління та функціональні напрями забезпечення розвитку суб'єктів господарювання.

В основу будь-якої системи чи концепції управління розвитком підприємства мають бути покладені відповідні підходи. Нами систематизовані сучасні підходи до управління розвитком суб'єктів господарювання, які притаманні і підприємствам торгівлі (табл. 2).

Як свідчить інформація таблиці 2, для забезпечення ефективного управління розвитком підприємств торгівлі та розробки відповідних механізмів можуть бути використанні ситуаційний, системний, рефлексивний, синергетичний, ієрархічний та кумулятивний підходи. Кожен підхід обирається залежно від господарського стану підприємств торгівлі, наявності ресурсного забезпечення, системи управління, стратегічних цілей та завдань, положення суб'єкта господарювання на споживчому ринку, сильних сторін та можливостей підприємства тощо.

Сучасні підходи до управління розвитком підприємств торгівлі

[узагальнено автором за 3-5; 10-11; 20]

Підхід до управління розвитком	Характеристика
Ситуаційний	зводиться до встановлення взаємозв'язків між типом ситуації, яка склалася у системі розвитку та використання відповідних методів управління;
Системний	застосовується для обґрунтування концепції управління розвитком підприємства, наукової аргументації принципів і законів стійкого розвитку підприємства;
Рефлексивний	використовується для дослідження, обґрунтування та оптимізації економічних взаємодій у системі управління стійким розвитком підприємства;
Синергетичний	застосовується для обґрунтування і формування принципів самоорганізації у системі управління стійким розвитком підприємства;
Ієрархічний	використовується з метою ієрархічного подання мети діяльності та множини суб'єктів господарювання;
Кумулятивний	розглядає розвиток як еволюційний поступально-неперервний спадковий накопичувальний процес, як сукупність чинників, теорій та методів, які поглиблюють, розширюють і доповнюють попередні дослідження.

Враховуючи сучасний економічний стан підприємств торгівлі, рівень ефективності використання їх ресурсного забезпечення та систему управління, нами запропоновано напрями використання резервів розвитку (табл. 3).

Виходячи із наведеної інформації у таблиці 3, напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі стосуються чинників внутрішнього середовища господарювання. За кожною підсистемою (напрямом господарювання) запропоновано шляхи удосконалення чи оптимізації використання відповідного ресурсу, що дозволить підвищити рівень його розвитку. Напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі сприяють не лише ефективному використанню ресурсного забезпечення, а й дозволяють досягти стійкого положення на споживчому ринку, забезпечити конкурентні переваги, сформувати ефективні організаційно-економічні зв'язки з контрагентами.

Напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі
[запропоновано автором]

Чинники внутрішнього середовища підприємств торгівлі за підсистемами	Напрями використання резервів розвитку
Система менеджменту	удосконалення чинної організаційної структури підприємств за рахунок запровадження сучасних форм та методів менеджменту;
Закупівельний процес	формування ефективних організаційно-економічних зв'язків із постачальниками товарних ресурсів за рахунок замовлень оптимальних партій, використання гнучких схем розрахунків, удосконалення товарного асортименту, запровадження власних торгових марок;
Торговельний процес	забезпечення оптимізації торгових та складських операцій, запровадження сучасних технологій продажів з використанням штрихового кодування товарів, автоматизації касового обслуговування, механізації складських операцій;
Техніко-технологічна база	раціональне використання основних засобів, оптимізація структури пасивної та активної частин;
Капітал	встановлення оптимального співвідношення між власним та залученим капіталом, капіталізація господарювання, збільшення активів шляхом розвитку торгових мереж;
Персонал	запровадження мотиваційних механізмів з метою підвищення зацікавленості працівників у результатах діяльності;
Маркетинг	здійснення перманентного моніторингу споживчого ринку та своєчасне виявлення потреб споживачів;
Інновації	використання сучасних досягнень за кожним елементом ресурсного забезпечення;
Інформація	удосконалення процесів збору та обробки інформації за рахунок автоматизації.

Висновок. За результатами проведених досліджень встановлено, що управління розвитком підприємств торгівлі являє собою безперервний процес удосконалення господарської діяльності, спрямованої на виявлення та використання конкурентних переваг, задоволення швидкозростаючих потреб споживачів та підвищення результатів господарювання. Більшість науковців схильні до думки, що управління розвитком доцільно розглядати орієнтуючись на галузеву спрямованість та стратегію, враховувати стан та забезпечення ефективності використання ресурсного потенціалу, наявність інновацій.

Розглядаючи поняття «управління розвитком» простежується використання авторами системного та концептуального підходів. Інформаційного змісту у розгляд поняття «розвиток» додає його транслітерація зі слів іншомовного походження, що, у свою чергу, виокремлює поняття «стійкий» та «сталий» розвиток. Управління розвитком характеризується низкою принципів та функціями. У процесі еволюції економічної системи та практики господарювання забезпечення ефективного управління розвитком підприємства здійснюється шляхом проектування, реструктуризації, реорганізації, реінжинірингу, аутсорсингу, бенчмаркінгу і франчайзингу тощо. Розглянуті класифікаційні ознаки видів розвитку підприємств торгівлі дозволяють обрати господарюючим суб'єктам відповідний тренд (вектор розвитку) щодо забезпечення ефективності діяльності, виходячи із стану ресурсного забезпечення та стратегічних цілей. Запропоновані напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі сприятимуть підвищенню ефективності використання ресурсного потенціалу суб'єктів господарювання та забезпечать їх розвиток у довготривалій перспективі. Авторське бачення поняття «управління розвитком підприємств торгівлі» стосується формуванням механізмів організації ефективного торговельного процесу, планування ресурсного потенціалу, здійснення мотивації персоналу та забезпечення контролю, впровадження інновацій.

Перспективами подальших наукових розвідок є розгляд сучасної візії складових організаційно-економічного механізму управління розвитком

підприємств торгівлі.

Список використаних джерел

1. Бакунов О. О. Концептуальний підхід до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства / О. О. Бакунов, М. С. Рошка // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Том 2. – С. 19-25.
2. Безпарточний М. Г. Забезпечення стійкого розвитку торговельних підприємств : принципи, механізми, стратегії, показники / М. Г. Безпарточний // Економічні та виробничо-економічні системи в координатах сталого розвитку: колективна монографія / за ред. А. О. Касич, М. М. Хоменко. – Кременчук : Кременчуцька міська друкарня, 2015. – С. 162-169.
3. Безпарточний М. Г. Обґрунтування механізмів забезпечення ефективного розвитку торговельних підприємств України : монографія / М. Г. Безпарточний. – Полтава : ПП «Видавництво Арта», 2015. – 280 с.
4. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : монографія / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
5. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект: монографія / Н. В. Васюткіна. – К.: Видавництво Ліра-К, 2014. – 334 с.
6. Ващенко Н. В. Обґрунтування концепції управління розвитком підприємства / Н. В. Ващенко // Академічний огляд. – 2014. – № 1 (40). – С. 94-102.
7. Вудвуд В. В. Сучасні методи управління розвитком торговельного підприємства України в умовах нестабільності економіки / В. В. Вудвуд // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3. – С. 131-135.
8. Гросул В. А. Теоретичні підходи щодо визначення стійкого розвитку підприємства / В. А. Гросул, Г. С. Мамаєва // Сталий розвиток економіки. –

2012. – № 7. – С. 104-107.

9. Забуранна Л. В. Концепція управління розвитком туристичних підприємств / Л. В. Забуранна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2011. – № 3 (11). – С. 162-169.

10. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі, методи : монографія / Н. В. Касьянова. – Донецьк : Сид, Куприянов В. С., 2011. – 374 с.

11. Кендюхов О. В. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства: монографія / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – Т. 1. – 344 с.

12. Колесніков А. П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 97-100.

13. Корсак В. І. Теоретичні аспекти розвитку торговельних організацій та їх значення для регіональної економіки / В. І. Корсак // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5-6. – С. 67-70.

14. Лапшин В. І. Стійкість розвитку підприємств у період трансформації економіки / В. І. Лапшин, В. М. Кузніченко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 181-186.

15. Литовченко О. Ю. Підхід до управління розвитком машинобудівного підприємства з використанням моделі стратегічних карт / О. Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 3. – С. 236-241.

16. Мамаєва Г. М. Концептуальні положення управління стійким розвитком торговельного підприємства / Г. М. Мамаєва // Схід. – 2013. – № 3 (123). – С. 34-39.

17. Пастухова В. В. Забезпечення стійкого розвитку підприємства на засадах відповідального управління / В. В. Пастухова, О. О. Бичков // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2013. – № 3. – С. 62-67.

18. Пащенко О. П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О. П. Пащенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. –

Т. 2. – С. 99-103.

19. Погорелов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 30-34.
20. Сидорова А. В. Управление развитием предприятий на основе процессных инноваций : монография / А. В. Сидорова, О. А. Курносова. – Донецк : ДонНУ, 2012. – 204 с.
21. Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 79-82.
22. Федоренко В. Г. Управління інноваційним розвитком підприємства : монографія / В. Г. Федоренко, Л. І. Федулова. – Київ : ДКС центр, 2014. – 345 с.
23. Харченко В. А. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком підприємства / В. А. Харченко // Схід. – 2014. – № 5. – С. 52-56.
24. Харченко В. А. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2014. – № 4 (6). – С. 97-104.
25. Харченко В. А. Сутність системи управління розвитком промислового підприємства / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2013. – № 4 (64). – С. 100-110.
26. Чанкіна І. В. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства / І. В. Чанкіна // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 222-226.
27. Шубін О. О. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства / О. О. Шубін, К. О. Іванчук // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 195-202.

Анотації

Березін О. В., Мезенцева О. М.

Компаративний аналіз до дослідження управління розвитком підприємств торгівлі

Метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів управління розвитком підприємств торгівлі. У статті подається критичний аналіз поняття «управління розвитком підприємств», досліджено сучасні підходи до системи управління розвитком підприємства з позицій теоретико-методичних засад та специфіки суб'єктів господарювання. У дослідженнях визначено ключові тези забезпечення управління розвитком підприємства, які ґрунтуються на досягненні стратегічних цілей, ефективному використанні ресурсного потенціалу, впровадженні інновацій. Здійснено авторське узагальнення сучасних підходів до управління розвитком підприємств торгівлі шляхом використання компаративного аналізу. Досліджено сучасні методи управління розвитком підприємств торгівлі. Подається класифікація видів розвитку підприємств торгівлі. Запропоновано власне визначення «управління розвитком підприємств торгівлі» та обґрунтовано напрями використання резервів розвитку підприємств торгівлі.

Ключові слова:

управління, розвиток, підприємства торгівлі, ресурсний потенціал, методи, механізми, резерви.

Березин А. В., Мезенцева О. Н.

Компаративный анализ к исследованию управления развитием предприятий торговли

Целью статьи является обоснование теоретических аспектов управления развитием предприятий торговли. В статье проведен критический анализ понятия «управление развитием предприятий», исследованы современные подходы к системе управления развитием предприятия с позиций теоретико-

методических основ и специфики субъектов хозяйствования. В исследованиях определены ключевые тезисы обеспечения управления развитием предприятия, основанные на достижении стратегических целей, эффективном использовании ресурсного потенциала, внедрении инноваций. Осуществлено авторское обобщение современных подходов к управлению развитием предприятий торговли путем использования компаративного анализа. Исследованы современные методы управления развитием предприятий торговли. Подается классификация видов развития предприятий торговли. Предложено собственное определение «управление развитием предприятий торговли» и обоснованы направления использования резервов развития предприятий торговли.

Ключевые слова:

управление, развитие, предприятия торговли, ресурсный потенциал, методы, механизмы, резервы.