

Камарчук Ігор Михайлович,

аспірант;

Львівський торговельно-економічний університет

РЕЛЯЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Все більше значення для органів державного управління має підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, у тому числі сфери роздрібної торгівлі. А як відомо, внутрішній потенціал підприємства (матеріальний, фінансовий, трудовий) суттєвіше впливає на функціональний стан у порівнянні із зовнішніми. А серед внутрішніх чинників, особливу увагу слід приділити трудовому потенціалу, оскільки є одним з основних джерел, що визначають рівень конкурентоспроможності підприємства.

Управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу на підприємствах сфери роздрібної торгівлі має ґрунтуватися на розумінні змістовних характеристик та ідентифікації показників, що у сукупності обґрунтовує рівень продуктивності та ефективності праці у часі і просторі [1, с. 88-102]. Варто розуміти, що такий тип управління є складним комплексним стратегічним завданням, а особливо для підприємств сфери роздрібної торгівлі, функціонування та розвиток яких прямим чином обумовлені динамікою праці, результатами чого стає збільшення обсягів та інтенсивності торговельного обслуговування. При цьому реалізація цього завдання залежить від грамотної та скоординованої роботи управлінського персоналу підприємства.

Відомо, що підприємства сфери роздрібної торгівлі орієнтуються на підвищення рівня продуктивності та ефективності праці, досягнення чого залежить від значної кількості факторів. Тому проведення комплексного аналізу функціонування та розвитку підприємств має враховувати аспекти управління трудовим потенціалом і концентруватися на пошуку інструментарію для підвищення їх конкурентоспроможності.

Управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу відображає суттєві причинно-наслідкові зв'язки, що визначають його ефективність та результативність [2, с. 315-322]. Фактори управління є саме тією рушійною силою, яка визначає вибір підходу до оцінювання функціонування та розвитку підприємства і, що важливо, вимагається врахувати як найбільшу кількість таких факторів. Безперечно, істотні переваги мають економіко-математичні підходи, що базуються на системі показників із високим рівнем охоплення процесів управління та визначення якості їх реалізації і одночасно відрізняються здатністю достовірно доводити очікування та досягнення інтересів.

Визначення тенденцій у функціонуванні та розвитку підприємств

сфери роздрібної торгівлі неможливе без проведення детального аналізу фонду оплати праці та робочого часу, продуктивності праці та рівня трудомісткості продажів. І навпаки управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу на підприємствах сфери роздрібної торгівлі повинно включати аналітичні дослідження та моделювання динаміки загальних показників підприємницької діяльності: обсягів продажу товарів, витратомісткості торговельних операцій, рівня матеріально-технічного забезпечення та інші.

Управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу в сфері роздрібної торгівлі повинно враховувати існуючі ринкові тенденції. Досвід багатьох успішних ритейлів свідчить про неухильне підвищення ролі управління в організації та покращенні результатів праці. І це дає можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат [3, с. 105-110]. Але сучасні методики управління і в тому числі трудовим потенціалом в сфері роздрібної торгівлі потребують удосконалення, особливо враховуючи інтенсивність цифрових трансформацій та поширення інформатизації. Безумовно, викликає інтерес питання спрямованості та специфіки застосування прогресивних моделей управління трудовими відносинами на роздрібних торговельних підприємствах.

Сформованість трудового потенціалу та його конкурентоспроможність як одна із важливих функцій системи управління полягає в кількісному, якісному, часовому і просторовому визначенні потреби в персоналі, необхідному для досягнення цілей підприємства [4, с. 67-72]. Відтак метою управління конкурентоспроможністю трудового потенціалу є визначення кількісного та якісного складу персоналу, що забезпечує функціонування підприємства, його розвиток на коротко-, середньо- та довгостроковий період. Тут пріоритетне значення має використання структурно-функціонального аналізу, що передбачає розрахунок показників стану, руху та ефективності. Притримуючись такого підходу вдається раціонально здійснювати пошук управлінського інструментарію, завдання якого не лише забезпечити конкурентоспроможність трудового потенціалу підприємства, а досягнути постійного його динамічного розвитку в сфері роздрібної торгівлі.

Список використаних джерел

1. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та механізм її забезпечення : дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 ; Львівська комерційна академія. Львів, 2008. 230 с.
2. Гринкевич С. С., Лупак Р. Л. Взаємозв'язок забезпечення конкурентоспроможності і відтворення трудового потенціалу підприємства. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2016. № 1 (11). С. 315–322.
3. Качмарик Я. Д., Лупак Р. Л. Система рішень процесу відтворення трудового потенціалу корпоративних систем. Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні. 2005. Спец. вип. 15 (Ч. 1). С. 105–110.

4. Гринкевич С. С., Лупак Р. Л., Васильків Ю. В. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України. Бізнес Інформ. 2015. № 7. С. 67–72.

*Качан Олег Євгенович,
докторант;*

Львівський торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕКСПАНСІЯ ВНУТРІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ЯК СИСТЕМОУТВОРЮЮЧОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Торгівля є провідним інструментом налагодження та розширення економічних відносин, головними учасниками яких, з одного боку, є виробники, які зосереджуються на збільшенні обсягів реалізації продукції та кінцевому отриманні більшого прибутку, а, з іншого – споживачі, які прагнуть задовольнити купівельні потреби, отримуючи товари належної якості та відповідно до її рівня ціни. Так, у працях [1, с. 136-142; 2, с. 7-24] автори надаючи характеристики внутрішньої торгівлі виділяють її ключову роль у посиленні ділової та інвестиційно-інноваційної активності суб'єктів бізнесу, забезпечуючи одночасно високу продуктивність та ефективність господарювання. Також значна увага приділяється здатності торгівлі дієво налагоджувати та активно стимулювати розвиток окремих секторів бізнесу, зокрема малого бізнесу, що за багатьма науковими міркуванням постає як основна поступу країни та її конкурентоспроможності.

Варто виділити й вагоме значення внутрішньої торгівлі у формуванні привабливого інвестиційного середовища, розширенні масштабів реалізації прогресивних підприємницьких проєктів, що якісно стимулює залучення бізнесом провідних технологій та посилює рівень технологічності важливих операцій на внутрішньому ринку. Поряд з тим покрокового нарощується інноваційний потенціал торгівлі з орієнтацією на формування і розвиток нових ринкових сегментів [3, с. 223-230]. Т. Васильців, М. Флейчук, Р. Лупак наголошують на можливостях торгівлі ефективно впроваджувати заходи детінізації економіки, зростання конкуренції, протекціоністської підтримки та інших, що дозволяють забезпечити збалансованість внутрішнього ринку та захист економічних інтересів вітчизняних товаровиробників [4, с. 11-18]. Відтак до функціональних завдань внутрішньої торгівлі економічного вектору варто віднести (1) посилення ділової активності населення, розвиток малого бізнесу, (2) детінізація економіки та розвиток добросовісної конкуренції, (3) протекціоністська підтримка та захист національних товаровиробників, (4) розширення масштабів реалізації міжгалузевих та міжсекторальних підприємницьких проєктів; формування привабливого інвестиційного середовища, (5) зміцнення просторово-структурної