

Головне раціональне зерно міждисциплінарного підходу за умов зростаючої спеціалізації у сфері наукових досліджень – збагачення споріднених наук на основі запозичення методологічного інструментарію, об'єднання зусиль задля пояснення природи нових явищ, процесів та з'ясування тенденцій у царині економічного, суспільного розвитку. Наголошуємо на тому, що міждисциплінарний підхід передбачає інтеграцію різнорідних теоретичних і емпіричних результатів, задіяння методологічного інструментарію споріднених галузей науки та прирощення на цій основі наукового знання [2].

#### *Список використаних джерел*

1. Гудков С. Філософія економіки: праксеологічне значення для України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. № 1, 2018. С. 45–55. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu\\_2018\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2018_1_5).
2. Колот А. М. Міждисциплінарний підхід як домінанта розвитку економічної науки та освітньої діяльності. *Соціальна економіка*. № 1-2, 2014. С. 76–83. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/se\\_2014\\_1-2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/se_2014_1-2_15).
3. Перелік галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти [*інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном*]: постанов Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 266. URL: <http://vnz.org.ua/zakonodavstvo/101-perelik-galuzej-znan-i-spetsialnostej>
4. Євсєєва О.О., Євсєєв А.С. Монізм, дуалізм і плюралізм контролінгу в умовах сучасної економіки: філософський роздум щодо первинності походження. *Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії*: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 25 травня 2019 р., Україна). Дніпро. ПДАБА, 2019. С. 122–125.

**КАЛИЧЕВА Н.Є.**, д. екон. н., професор

**КОРІНЬ М.В.**, д. екон. н., професор

*Український державний університет залізничного транспорту  
м. Харків, Україна*

## **НАПРЯМИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ТОРГІВЛІ**

Стратегія розвитку торговельного підприємства – це комплекс заходів, спрямований на розвиток усіх підсистем організації тавидів діяльності в умовах жорсткої конкуренції для ефективного управління ним, зміцнення позицій на

ринку, задоволення потреб покупців, підвищення конкурентоспроможності та досягнення певних результатів.

Стратегію розвитку підприємства торгівлі можна співвідносити з поняттям «господарська», адже вона безпосередньо пов'язана з обслуговуванням домашніх господарств необхідними товарами з урахуванням її комерційного характеру, що забезпечує торговельний процес обміну, кінцевою метою якого є отримання прибутку. Отже, поняття «стратегія розвитку торговельного підприємства» тотожне поняттю «господарська (комерційна) стратегія торговельного підприємства», оскільки вона за своєю суттю зрозуміла та близька до комерційної діяльності торговельного підприємства.

Необхідно пам'ятати, що підприємство постійно перебуває під впливом зовнішнього середовища, тому, передбачається багатоваріантність підходів до розробки та реалізації стратегії розвитку торговельного підприємства в його функціонуванні, щоб уникнути негативних наслідків.

Одним із ключових і найменш теоретично опрацьованих етапів процесу управління розвитком роздрібних торгових мереж є етап стратегічного планування.

Стратегічне планування розвитку – фундамент діяльності торгового підприємства, воно вимагає чіткої алгоритмізації здійснення враховуючи специфіку ринку роздрібною торгівлі та форми її організації в нашій країні.

Відзначимо, що основним завданням у досягненні цілей та оцінці результатів діяльності роздрібною торговою мережею є оцінка вибраного (і, можливо, скоригованого) шляху реалізації напряму розвитку через оцінку поставлених цілей, оцінку результатів діяльності роздрібною торговою мережею, аналіз процесу реалізації прийнятої стратегії, відповідність планів реальним діям і т. д. Все це необхідно для того, щоб при формуванні стратегії розвитку на наступний період врахувати помилки планування та реалізації, які були допущені, використовувати управлінські прийоми, які виявилися ефективними на практиці.

Стратегія розвитку, в тому числі й в контексті формування та реалізації її на підприємствах роздрібною торгівлі, є базисом для визначення стратегічних орієнтирів в інших площинах – сегментної деталізації ринку (визначення найцікавіших і вигідних для роботи груп споживачів), визначення принципів позиціонування та інструментальних стратегій.

Як наслідок, ефективна робота та обґрунтований релевантний результат по даному напряму управлінської діяльності значно підвищує ступінь імовірності досягнення цілей підприємства та стабільності економічних результатів.