

Інтересоцентрична модель регіонального управління сферою роздрібною торгівлі

Висвітлено питання формування ефективної моделі регіонального управління в сфері роздрібною торгівлі. З використанням підходів кібернетики та синергетики запропонована авторська управлінська модель розвитку торгівлі в регіонах, представлено відповідне філософсько-методологічне підґрунтя. Основною ідеєю моделі є орієнтування управління на внутрішні механізми самоорганізації в торговельному бізнесі, врахування природних траєкторій його розвитку, визначення резонансних зон і точок самоорганізації. Підкреслено необхідність формування реальних зворотних зв'язків між торгівлею і регіональними управлінськими структурами.

Ключові слова: роздрібна торгівля, державне управління, регіональне управління, самоорганізація, інтереси.

Постановка проблеми. В сучасних умовах торгівля активно впливає на розвиток регіональної економіки і ринкові процеси у сфері товарного обігу, сприяє підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і задоволенню попиту населення на товари та послуги. Роздрібна торгівля потребує сприятливих умов господарювання, які забезпечуються державним управлінням, зокрема на регіональному рівні. На сучасному етапі в Україні підприємницьке середовище не стимулює прогресивний розвиток торгівлі, відтак проблема створення моделі державного регіонального управління торгівлею, адекватної до умов сьогодення, є актуальною.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми управління загальнодержавним і регіональним розвитком роздрібною торгівлі в економічних системах, що трансформуються, розглядаються і розв'язуються в роботах багатьох українських і російських вчених – О. Шубіна і Я. Гончарука [1], Н. Міценка, Т. Васильціва і Н. Заярної [2], І. Лазебної [3], І. Височин [4] та ін. Для цих праць характерний глибокий рівень розроблення економічних важелів державного впливу на торгівлю – фінансово-кредитного, податкового, інвестиційного та ін., а також опрацювання механізмів створення конкурентного середовища, забезпечення доступу підприємств до матеріальних та інформаційних виробничих ресурсів тощо. Водночас слабо обґрунтовані концептуальні засади створення зазначених механізмів, не вироблено єдиного бачення щодо філософсько-методологічного підґрунтя формування ефективної системи управління в сфері роздрібною торгівлі в регіонах.

Мета цієї роботи – обґрунтувати науково-методологічні підходи та побудувати відповідну модель регіонального управління розвитком роздрібною торгівлі, з врахуванням актуальних інтересів підприємців.

Виклад основного матеріалу. Управління – це впорядкований процес цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт управління з метою досягнення певного корисного ефекту. Згідно з кібернетичним підходом [5], управління має відтінок примушення, підконтрольної цілеспрямованості, бо передбачає безальтернативне приведення об'єкта управління в бажаний стан. В такому строгому трактуванні воно придатне

лише для керування механізмами і не може застосовуватися для нелінійних соціальних систем, для яких визначальним механізмом розвитку є самоорганізація [6]. З іншого боку, незважаючи на багатоваріантність розвитку самоорганізованих систем, кількість їхніх можливих траєкторій не є нескінченною, і людина має змогу обрати оптимальний для неї шлях і управляти ним, вирахувавши можливі сценарії розгортання подій та їхні наслідки [7]. Маючи інформацію про майбутній бажаний стан і способи слідування спонтанним самоорганізуючим тенденціям системи, можна скоротити період виходу на бажаний аттрактор – майбутню форму організації. Враховуючи певні обмеження і переваги порізненого застосування кібернетичного та синергетичного підходів у розв'язанні проблеми управління розвитком роздрібною торгівлі, необхідна їх творча інтеграція, доповнена системним підходом.

Під кутом кібернетичного підходу управління є інформаційною системою, яка охоплює об'єкт управління (керовану систему), суб'єкт управління (керуючу систему), а також інформаційні зв'язки та управлінські взаємодії між об'єктом та суб'єктом (рис. 1).

Базовими системами в складі системи управління торгівлею на мезорівні є керуюча та керована системи, тобто регіональні владні структури і роздрібна торгівля, відповідно. Кожен з них має власну мету та провідну функцію. Взаємодія суб'єкта та об'єкта управління здійснюється за допомогою прямих і зворотних зв'язків між ними. Прямі зв'язки виражають вплив регіональних владних органів на торговельний сектор з метою коригування його поведінки, а зворотні зв'язки показують реакцію торговців на владні управлінські рішення, тим самим сигналізуючи про якість управління. Зворотні зв'язки реалізуються через легітимну політичну систему (партії, групи інтересів та групи тиску місцевого значення) і через громадські формальні і неформальні об'єднання й організації. Формами зворотних зв'язків між торговельним підприємництвом та регіональною владою є: лобізм, участь у засіданнях державних структур, скерування письмових запитів і клопотань до органів місцевого врядування, участь у відкритих обговореннях, неофіційні контакти з посадовими особами до і після вступу в силу управлінських рішень тощо.

Наявність реальних зворотних зв'язків свідчить про відкритість регіональних владних структур до навколишнього середовища. Система є відкритою, якщо, будучи оточеною соціальним середовищем, вона має вхід (рецептор), на який постійно надходять імпульси у вигляді вимог і підтримки, а на виході (ефекторі) – управлінські рішення і дії. Ми розуміємо реальну відкритість, на відміну від задекларованої, формальної, лише

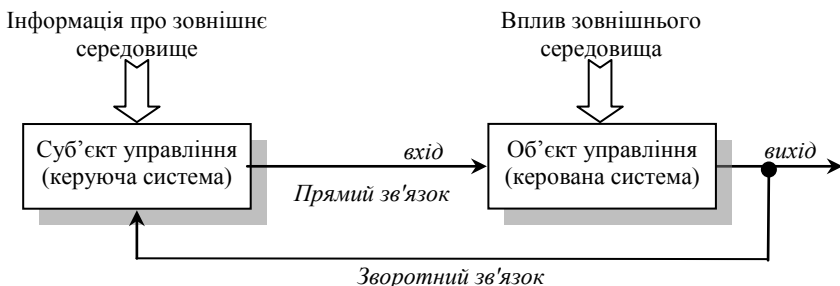


Рис. 1. Універсальна кібернетична схема процесу управління

як справжню, фактичну відкритість державних (обласних, муніципальних, районних, селищних, сільських) органів до запитів зовнішнього середовища та торговельних суб'єктів, що проявляється в реальному функціонуванні зворотних зв'язків в системі управління.

Відкритість держави має кілька складових. По-перше, вона забезпечує адаптивність управлінської системи до зовнішнього середовища. Керуюча система, яка не лише побудована з урахуванням особливостей суспільного розвитку, а й здатна сприймати і вчасно реагувати на зовнішні сигнали, може бути оцінена як раціональна і динамічна.

По-друге, відкритість керуючої системи передбачає наявність високої сприйнятливості її рецепторів, які містяться на умовному вході системи «держава» і призначені для безперервного збирання та обробки інформації, що надходить від підприємців та інших суб'єктів. Інформація формується на основі різноманітних потреб, усвідомлених роздрібними торговцями, які далі трансформуються в інтереси, а потім – у вимоги (вже сформульовані та спрямовані відповідним регіональним органам). Вимоги поділяються на розподільчі (щодо ресурсів, оподаткування тощо), регульовальні (контроль ринку, виробників, монополістів, якості товарів), комунікаційні (надання інформації, якість і своєчасність інформації, громадські приймальні тощо). Ефективна система управління розвитком торгівлі може бути побудована лише за умови підвищення «чутливості» рецепторів, яке означає, що інформаційні сигнали потребують щонайменше невідкладної реєстрації і систематизації у відповідних банках даних.

Еволюція роздрібної торгівлі має загалом характер спонтанної самоорганізації, в основу якої покладено реалізацію потреб, прагнень, інтересів і цінностей суб'єктів. Інституційні відносини та особливості господарювання, таким чином, визначаються появою та інституціоналізацією господарських вимог роздрібних торговців, що проявляються як домінуючі в певний конкретно-історичний період в певній територіальній одиниці. Управління розвитком торгівлі можливе лише з врахуванням цієї обставини і повинне базуватися на актуалізованих потребах та інтересах суб'єктів, тобто бути інтересоцентричним.

По-третє, регіональні органи управління повинні забезпечити термінове, інтерактивне реагування на запити торговельного сектору за принципом «сигнал – відгук». Вимоги торговців повинні сприйматися рецептором як імпульс для негайного запуску комплексу управлінських функцій. Накопичення вимог торговельного сектору на вході системи «держава» свідчить про ігнорування державним апаратом суспільної думки, а відтак і про невиконання провідної державної функції щодо підприємництва. Більше того, при послабленні функції суспільного управління може посилитися «еґоцентрична» функція держави – регіональні органи влади почнуть працювати задля власних інтересів, підвищиться рівень бюрократизації, управлінські рішення на виході (ефекторі) не сприйматимуться суспільством. З часом система управління з неефективної перетвориться на деструктивну і деградує.

Таким чином, зворотні зв'язки в системі управління повинні виконувати роль ефективного регулятора, своєрідного налаштувального внутрісистемного механізму, що в разі потреби дає імпульс для переорієнтування цілей, завдань, стратегії і тактики управлінського впливу. Водночас зворотні зв'язки підтримують систему в стані гомеостазу і попереджають її руйнацію.

Однією з найважливіших вимог до побудови ефективної системи регіонального управління розвитком торгівлі ми вважаємо дотримання закону необхідного різноманіття У. Р. Ешбі [5]. Згідно з формулюванням закону, якщо об'єкт управління є складною, поліаспектною системою, то й управління ним потрібно будувати на основі складності та різноманіття, в такий спосіб відображаючи структуру і варіативність проявів реакцій керованого об'єкта. Отже, якщо роздрібний бізнес на сучасному етапі розвитку та в певному регіоні характеризується урізноманітненням форм власності, торговельних форматів, товарообмінних процесів, організаційних структур, маркетингових стратегій тощо, то, відповідно до закону Ешбі, в цьому регіоні потрібно формувати таку систему управління, яка б відповідала різноманітним потребам торгівлі (забезпечувала пільгове кредитування структурних зрушень, оптимальне місцеве оподаткування підприємств, залучення з-за кордону прогресивних технологій, підготовку та перекваліфікацію кадрів та інше), а також стосувалася перебудови ієрархічної структури регіонального керівного апарату згідно з потребами зовнішнього середовища. При цьому нарощування складності в регіональних органах управління як у керуючій підсистемі, по-перше, повинно відбуватися тільки за рахунок інтенсивного, а не екстенсивного розвитку, а межа «оптимальної» системної складності управління в жодному разі не повинна наближатися, а тим більше, бути тотожною до різноманіття і складності керованої системи – роздрібно торгівлі.

При формуванні системи управління в сфері роздрібно торгівлі потрібно надавати пріоритет внутрішнім механізмам самоорганізації в торгівлі, які можуть суттєво відрізнятись залежно від регіональної специфіки. Процеси самоорганізації в складних системах забезпечують дотримання стану нерівноважності, за якого відбуваються невинні зміни їхніх макроскопічних параметрів – структури, складу, еволюції. В протилежному стані – рівноваги – такі системи зберігають свої показники і не розвиваються. Тож при реалізації управлінських функцій регіональна влада повинна лише «запустити» механізми самоорганізації в торговельному секторі і обачно коригувати неочікувані наслідки чи випадкові збої. Під механізмами самоорганізації ми розуміємо не лише суто ринкові, конкурентні механізми, а й спонтанні економічні, соціальні, інституціональні процеси, які розвиваються у сфері розподілу і споживання, залежно від економіко-технологічних умов території. В разі підміни «тонкого налаштування» механізмами всеохопного адміністративного регулювання існує реальна загроза гальмування ефективного розвитку торгівлі, а в крайньому випадку – її деградація.

Для врахування процесів самоорганізації потрібно ідентифікувати провідний регіональний атрактор у розвитку роздрібно торгівлі. Атрактори складних нелінійних систем – це стійкі центри можливих шляхів еволюції системи, які притягують до себе траєкторію розвитку і забезпечують відповідну організацію навколишнього середовища. Перед розробленням регуляторних дій потрібно визначити, під впливом яких атракторів перебуває система торговельного підприємництва в певній місцевості, яким є її поточний стан. Атракторами торгівлі можуть виступити: «ідеальна» модель роздрібно бізнесу, успішний зразок з-за кордону, найприйнятніший серед інших стан, новаторська торговельна технологія, харизматична особа-підприємець, досвід минулого тощо. Фактор середовища, на нашу думку, є одним із визначальних у впливі на вибір атрактору: саме воно

здатне слугувати й каталізатором економічного розвитку, підштовхуючи торгівлю до виграшного атрактора, і її обмежувачем, направляючи торгівлю на програшні атрактори. Тому відмінності в соціальних, економічних, технологічних, географічних, культурних та інших умовах, які складаються під час розвитку регіонів, є вирішальним фактором розбіжностей у провідних регіональних атракторах роздрібної торгівлі.

Також вкрай важливо ідентифікувати «резонансні зони» роздрібної торгівлі. Відповідно до синергетичного підходу, система самостійно обирає атрактор, який виражає власну тенденцію природного розвитку. Водночас у системі завжди зберігається сфера параметрів – так звані резонансні зони, які навіть за незначних зовнішніх впливів суттєво прискорюють слідування системи вектором власного розвитку [8, с. 23–24]. Тому, за висловлюванням І. Пригожина, «управління реагуванням соціуму на зміну зовнішніх і внутрішніх умов в ідеалі зводиться до пошуку «резонансних зон», де величина результату визначається не силою впливу, а узгодженістю з його внутрішніми властивостями» [6, с. 54]. Акцентування управління торгівлею на «резонансних зонах» означає, що достатньо знайти невелику кількість особливо чутливих сфер впливу (в їх основу, на нашу думку, має бути покладена інформація про нагальні потреби торговців у регіонах) і застосувати до них механізми регіонального регулювання. Сприймавши відповідні до внутрішньої організації стимулювальні впливи (це може бути податкова, кадрова, інноваційна політика тощо), роздрібна торгівля самостійно побудує необхідну структуру.

Держава (і на макро-, і на мезорівні), ініціюючи управлінський вплив на торгівлю, виступає в ролі генератора флуктуацій (збурень, рухів, збурень), які можуть спричинити і негентропійний, і ентропійний ефект. Негентропія, тобто зменшення хаотичності, розбалансування, з'являється в торговельній галузі під час конструктивних реформ, ентропія – внаслідок невдач. Завдання управлінської політики полягає в тому, щоб вирахувати «поріг чутливості» підприємницького сектора, перевищення якого під час реалізації державної політики має бути недопустимим. Рівною мірою ця рекомендація стосується вироблення регіональних механізмів регулювання торгівлі. Поріг чутливості торгівлі представлений комплексом соціально-економічних «табу»: стосовно меж місцевих податкових ставок, обсягу адміністрування, прав вільного господарювання тощо. При перевищенні порога чутливості система може зруйнуватися або спрямуватися на інший неефективний атрактор. У цьому контексті категорія «управління» позбувається рис жорсткого, директивного і набуває ознак м'якого регулювання, коригування, ініціювання. На думку В. Некрасова, «синергетична теорія управління – це, в першу чергу, теорія несилового управління, яке не суперечить природному руху об'єкта» [9, с. 60]. Управляти торговельним підприємництвом у роздрібній торгівлі, на наше переконання, – означає спрямувати, підштовхнути цей сектор до виходу на власну лінію розвитку, запрограмовану внутрішніми процесами самоорганізації і самопідтримки, шляхом коригувальних дій, направлених на резонансні зони роздрібної торгівлі.

Намагання нав'язати торговельному сектору сценарій розвитку, який виглядає як ефективний, проте не відповідає характеристикам системи і «абсорбуючим» можливостям щодо його сприйняття, приречене на невдачу. Якщо керуюча система впроваджує механізми, не релевантні до минулого й сучасного стану системи (наприклад, нав'язує системі якісний стрибок

за відсутності об'єктивних умов для нього), найімовірнішим результатом цього будуть або значні, проте даремні витрати матеріально-грошових ресурсів, або деструкція системи. Недотриманням цієї вимоги пояснюється ситуація з «топтанням на місці» підприємницького сектора України.

Взагалі, що більшою є здатність системи до самоврядування, самоорганізації і самовпорядкування, то меншої міри керуючого впливу вона потребує. Якщо система розвивається в сприятливих умовах, то її конструктивні властивості проявляються сильніше і вона зменшує попит на державне управління, яке має стати «м'якшим» і зводиться лише до координаційних операцій.

Нарешті, з огляду на пріоритет сил самоорганізації в управлінні торгівлею, держава, особливо на регіональному рівні, повинна зосередитися на пошуку «точок самоорганізації», тобто процесів чи суб'єктів, які генерують прогресивні зрушення в секторі та здатні потягнути за собою решту інших, забезпечивши перехід на виграшний атрактор. Цю роль здатні виконувати найуспішніші в певній місцевості комерційні підприємства та їхні керівники, бізнес-коаліції (торговельні асоціації, спілки), асоціації споживачів, профспілки тощо. В ситуації втрати довіри до держави саме ці суб'єкти, як виразники й безпосередні носії інтересів торгівлі, що уособлюють «рух знизу», можуть стати головним важелем, рушійною силою для запуску механізму прогресивного розвитку регіонального торговельного підприємництва і формування цивілізованого громадського суспільства.

Отже, поєднання кібернетичного, синергетичного та системного підходів дало змогу визначити методологічні орієнтири для встановлення на регіональному рівні співвідношення між процесами управління (як зовнішніми механізмами впливу) і самоорганізації (внутрішніми резервами) в роздрібній торгівлі, окреслити характер, силу й межі цілеспрямованого управлінського впливу на торгівлю, обґрунтувати пріоритет інтересів торговельних суб'єктів при плануванні регуляторної регіональної політики та на цій основі розробити відповідну інтересоцентричну управлінську модель розвитку роздрібної торгівлі для регіонів (рис. 2).

Висновки й пропозиції. Представлена модель, на думку автора, забезпечить досягнення прогресивних інституціонально-економічних зрушень у структурі регіональної роздрібної торгівлі, які сприятимуть підвищенню конкурентоздатності й ефективності торговельного сектора. В рамках інтересоцентричного управління найбільшою мірою реалізується провідна функція регіонального управління щодо роздробу – створення сприятливих регуляторних, фінансових, податкових, інвестиційних, соціальних та інших умов для формування рівних, конкурентних і відповідальних відносин між сторонами у реалізації товарів, а також стимулювання повноцінного інституціонального розвитку роздрібної торгівлі. Критерієм ефективності системи регіонального управління розвитком роздрібної торгівлі є ступінь досягнення системою її головної мети, тобто отриманий результат (ефект), який може бути забезпечений за найповнішого виконання системою управління її функцій і завдань. Систему управління розвитком роздрібної торгівлі слід вважати ефективною, якщо на виході вона забезпечує прогресивний розвиток торговельного сектора в регіоні.

Подальші наукові дослідження в руслі теми статті ми вбачаємо у розробленні методичних основ щодо визначення механізмів самоорганізації торговельної сфери в регіонах з метою ідентифікації її регіональних атракторів, резонансних зон і специфічних точок самоорганізації.

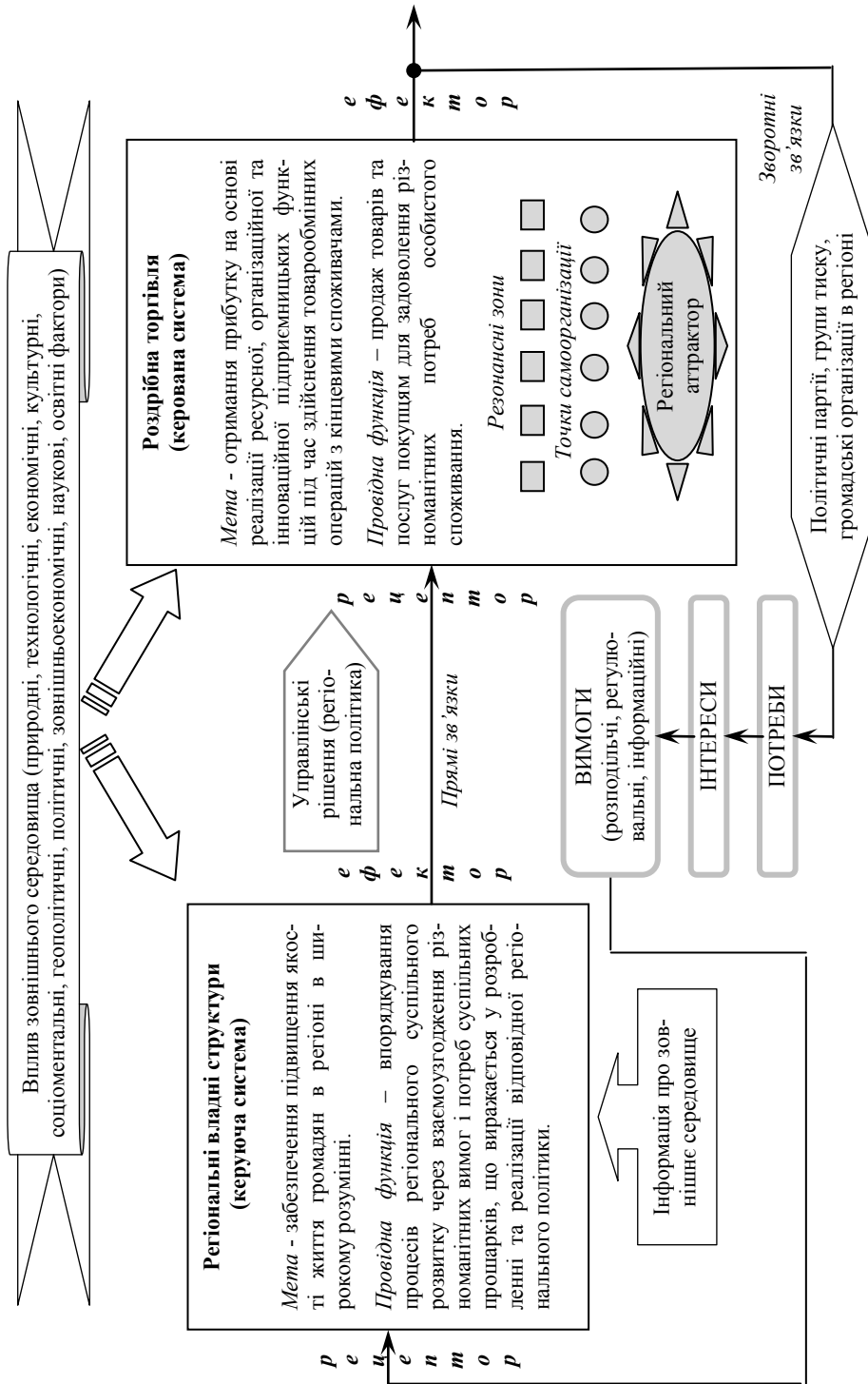


Рис. 2. Інтересоцентрична модель регіонального управління розвитком роздрібної торгівлі (Авторська розробка)

Список використаних джерел

1. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : [монографія] / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
2. Міценко Н. Г. Регулювання діяльності підприємств роздрібною торгівлі : [монографія] / Н. Г. Міценко, Т. Г. Васильців, Н. М. Заярна. – Львів : Вид-во ЛКА. – Львів, 2009. – 176 с.
3. Лазебна І. Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі / І. Лазебна // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 26-37.
4. Височин І. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: Порівняльний аналіз / І. Височин // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 3. – С. 11-23.
5. Эшби У. Р. Введение в кибернетику / пер. с англ. У. Р. Эшби ; под. ред. В. А. Успенского ; предисл. А. Н. Колмогорова. – Изд. 2-е, стереотипное. – М. : КомКнига, 2005. – 432 с.
6. Пригожин И. От существующему к возникающему: Время и сложность в физических науках / И. Пригожин. – М.: Наука, 1985. – 328 С.
7. Князева Е. Н. Основания синергетики. Режимы с обострением, самоорганизация, темпомыры / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – СПб. : Алетейя, 2002. – 414 с.
8. Климонтович Н. Ю. Без формул о синергетике / Н. Ю. Климонтович. – Минск : Выш. шк., 1986. – 223 с.
9. Некрасов В. И. Синергетическое управление: теории, исследования, развитие / В. И. Некрасов. – Ижевск : Изд-во УДГУ, 2003. – 121 с.

Мазур Е. Е. Интересоцентричная модель регионального управления сферой розничной торговли.

Освещены вопросы формирования эффективной модели регионального управления в сфере розничной торговли. С использованием подходов кибернетики и синергетики предложена авторская управленческая модель развития торговли в регионах, подведена соответствующая философско-методологическая база. Основной идеей модели является ориентация управления на внутренние механизмы самоорганизации в торговом бизнесе, учет естественных траекторий его развития, определение резонансных зон и точек самоорганизации. Подчеркнута необходимость формирования реальных обратных связей между торговлей и региональными управляющими структурами.

Ключевые слова: розничная торговля, государственное управление, региональное управление, самоорганизация, интересы.

Mazur O. Ye. Interest-Based Regional Management Model of Retail Trade Sector.

The issues of the formation of an effective model for regional management in retail trade sector are highlighted. With the application of cybernetics and synergy approaches proposed the author's management model of trade development in regions, the relevant philosophical and methodological framework is substantiated. The main idea of the model is the management orientation on the internal mechanisms of self-organization in the business of selling, account of natural trajectories of its development, definition of resonance zones and points of self-organization. The need for the formation of real inverse relationship between trade and regional control structures is emphasized.

Key words: retail trade, public administration, regional administration, self-organization, interests.

Надійшло 25.11.2013 р.