

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ЯК НОВИЙ ПРІОРИТЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджуючи питання нових пріоритетів у діяльності торговельних підприємств, перш за все, хотілося б звернути увагу на загальні принципи та цілі діяльності підприємств, що здійснюють свою господарську діяльність у сфері торгівлі. Перш за все, торговельні підприємства здійснюють свою діяльність з метою отримання економічної вигоди, тобто прибутку. Всі стратегічні, тобто головні цілі таких підприємств можна звести до трьох основних складових. Серед головних цілей торговельної діяльності вчені зазначають: економічні цілі, що проявляються у прагненні знизити витрати, підвищити рентабельність, збільшити обсяги капіталу, досягти цільового прибутку та ін.; власні цілі полягають у бажанні досягти економічної влади, покращити імідж, зберегти сімейні традиції; соціальні цілі можуть проявлятися у прагненні створити нові робочі місця, надати матеріальну підтримку малозабезпеченим верствам населення та соціальної допомоги робітникам.

Іншими словами, можна зазначити, що виконуючи соціальні цілі підприємці займаються соціальним підприємництвом. Говорячи про соціальне підприємництво, зауважимо, що Провісником сучасного соціального підприємництва американські дослідники вважають громадську самоорганізацію, яка має давню історію та традиції в США. Теоретичною платформою наукового дослідження соціального підприємництва є концепція «змішаної» або «комбінованої» цінності Джеда Емерсона, згідно якої організація є елементом соціально-економічної реальності, в діяльності якої сполучається економічна та соціальна складові.

Саме поняття «соціальне підприємництво» передбачає діяльність підприємств, що орієнтована на досягнення не лише соціальних, але й комерційних результатів та орієнтована на використання інноваційних підходів до вирішення соціальних проблем. Тобто, в цілому, наголосимо на тому, що орієнтуючись на соціальне спрямування, підприємства не повинні залишати осторонь комерційну складову своєї господарської діяльності. Соціальний пріоритет торговельних підприємств дає можливість не лише виконувати соціальні цілі стратегії підприємств, а й дає цілий ряд переваг для подальшого розвитку. Серед головних переваг, які отримує підприємство сфери торгівлі від здійснення соціального підприємництва зазначимо наступні:

- нові робочі місця і нові форми підприємництва та зайнятості;
- додаткові реклама підприємства та нові зв'язки у бізнесі;
- забезпечення інклюзивного розвитку підприємства, за нормами світових стандартів;
- активізація участі громадського сектору, що збільшує кількість потенційних та реальних покупців підприємства;
- залучення нових інвесторів, для сприяння подальшому розвитку торговельної фірми;
- більш тісні зв'язки з органами самоврядування та адміністрацією району для нових можливостей проведення спільних заходів, рекламних акцій, ярмарок, тощо;
- додаткові можливості структурної модернізації підприємства;
- можливість залучення нових креативних ідей громадян та розвитку інноваційної складової торговельного підприємства.

Таким чином, враховуючи низку переваг, що отримують торговельні підприємства від соціального підприємництва, слід зазначити, що такий напрямок подальшого розвитку торговельної діяльності, що враховує інтереси не лише власників підприємств, а й інтереси громадськості може і повинен бути провідним або пріоритетним напрямом розвитку підприємств сфери торгівлі.

Обов'язково нагадаємо про компоненти, з яких має складатися соціальне підприємництво:

- перший компонент – це наявність соціальної проблеми суспільства, що вже існує та протягом довгого часу так і не була вирішена через брак фінансових або інших ресурсів, або через інші причини;
- другий компонент – це розробка та впровадження певного механізму вирішення наявної проблеми інноваційним шляхом;
- третій компонент - відновлення стійкого балансу, який дає можливість вивільнення ресурсів для суспільної цільової групи та сприяє покращенню умов життя, побуту, інфраструктури, тощо не лише для цієї групи осіб, а й для суспільства загалом. [1]

Головними цілями соціально спрямованого пріоритету діяльності торговельного підприємства, окрім, в цілому загальної – досягнення соціального ефекту від розподілення прибутку та соціальні потреби, можуть бути ще такі:

- формування позитивного іміджу торговельного підприємства, з метою підвищення інтересу фінансових агентів та клієнтів;
- поліпшення відносин з громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування та покращення взаємин із громадкістю;
- підвищення мотивації і продуктивності праці персоналу і таким чином збільшити обсяги продажів і частки ринку;
- зниження операційних витрат;
- зміцнення довіри іноземних партнерів до торговельного підприємства.

Серед напрямів діяльності соціально-орієнтованого торговельного підприємства виокремимо працевлаштування груп населення, генерування прибутку для надання окремих послуг, захист довкілля.

Як висновок, підкреслимо, що такий варіант соціального підприємництва, що запроваджується торговельними

фірмами є вигідним та має позитивний вплив не лише на ведення господарської діяльності підприємства, а й на місцевий економічний розвиток прилеглої до такого підприємства території та її мешканців.

Література:

1. Горбенко А. Особливості розвитку та переваги соціального підприємництва. 2018. URL : iqholding.com.ua/articles/osoblivosti-rozvitku-ta-perevagi-sotsialnogo-pidpriemnitstva (Дата звернення: 30.09.2019)
2. Кожемяченко О. Соціальне підприємництво: світовий досвід та практичні аспекти встановлення в Україні. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2018. URL : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/118669> (Дата звернення: 30.09.2019)
3. Гулевська-Черниш А. Соціальне підприємництво: європейський зліт vs український реалізм. ZN.UA. URL : dt.ua/SOCIUM/socialne-pidpriyemnictvo-yevropeyskiy-zlit-vs-ukrayinskiy-realizm-272250_.html (Дата звернення 01.10.2019)