

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт
Кафедра менеджмента

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.Н. Чаплина
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 20 __ г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Инновационная модель устойчивого развития розничной торговли на основе
рационального ресурсообмена

38.04.02 «Менеджмент»

код и наименование направления

38.04.02.17 «Управление проектом (в том числе по отраслям)»

код и наименование магистерской программы

Научный руководитель _____ д.э.н. профессор Чаплина А.Н.
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия
Выпускник _____ Михалева Е.А.
подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Теоретико-методологические основы управления инновационным развитием отраслевых экономических систем.....	6
1.1 Современные теории устойчивого развития отраслевых экономических систем и особенности управления инновациями в розничной торговле.....	6
1.2 Предпосылки и особенности перехода розничной торговли на инновационный путь развития	15
1.3 Теория и методология построения инновационной модели устойчивого развития розничной торговли	27
Заключение.....	94
Список использованных источников	95

- 2 и 3 главы изъяты в соответствии с постановлением УС ТЭИ № 5 от 31.05.2016

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Одними из наиболее быстро развивающихся и популярных тенденций рынка являются розничные торговые сети. Данные субъекты рынка лидируют в отношении инновационной деятельности, главным образом за счет высокой конкуренции, которая способствует развитию неординарных подходов к управлению и ведению бизнес-процессов, разработке новых методов привлечения покупателей и продаж. Таким образом, возникает необходимость в разработке организационно-экономического механизма обеспечения инновационного развития розничных торговых сетей и внедрение инновационной модели устойчивого развития. Такой подход требует комплексного учета факторов инновационной среды, который проявляется в построении коммуникационных связей для упорядочивания системы рационального и непрерывного потока ресурсов между объектами этой среды, а также гибкости управления по отношению к динамике внешних факторов. Это позволит эффективно использовать инновационный потенциал торговли, повышать конкурентоспособность торговых предприятий и розничных торговых сетей. Таким образом, актуальность темы отражена в этих составляющих и требует методологического подхода к построению инновационной модели.

Степень разработанности темы. Среди отечественных и западных ученых, исследующих концепции устойчивого развития можно выделить таких как: Акофф Р., Ансофф И., Афонин И.В., Баркер А., Бланк И.А., Боумен К., Василевская И.В., Годин В.В., Друкер А.А., Зинов В.Г., Ильенкова П.Н., Кондратьев В.В., Кондратьев Н.Д., Никулин Л.Ф., Такер Р.Б., Трифилова А.А., Федюнин Д.В., Харгадон Э., Швандар В.А. и другие.

Многие ученые рассматривают развитие экономических систем отрасли в разрезе экономического и технологического развития страны в целом. Посвящают деятельность изучению проблемам совершенствования управления предприятиями и организациями розничной торговли. В области исследования развития розничных торговых сетей можно отметить таких ученых как:

Агафонова М.Н., Аллен П., Баркан Б., Дашков Л.П., Иванов Г.Г., Варли Р., Голубков Е.П., Гуккаев В.Б., Федюнин Д.В.. Вопросы ресурсообмена между субъектами в экономической системе и розничными сетями исследуют такие ученые как Амелькин С.А., Егоров А.Ю., Журавлев А.А., Русинов Ф.М. Механизмы и технологии совершенствования инновационного развития изучают: Гончарук В.А., Городнов А.Г., Ефремов В.С., Забелин П.В., Карпова Е.В., Яновский К.П.

Несмотря достаточно большую теоритическую и прикладную систему знаний в области устойчивого развития экономических систем и совершенствования методов управления инновационной деятельностью, построение инновационной модели устойчивого развития розничной торговли на основе рационального ресурсообмена является высоко актуальной областью исследования.

Цель диссертационной работы - это разработка инновационной модели устойчивого развития розничной торговли, основанной на методологии рационального ресурсообмена между хозяйствующими субъектами, входящими в состав розничных торговых сетей.

Достижение поставленной цели осуществлялось путем решения ряда логически взаимосвязанных задач:

1. Разработать и обосновать методический подход к инновационному развитию розничных торговых сетей.
2. Построить инновационную модель устойчивого развития розничных торговых сетей.
3. Показать практическую реализацию предложенных подходов и оценить их эффективность.

Область диссертационного исследования соответствует паспорта номенклатуры специальности 080200.68 – «Менеджмент».

Объектом исследования являются предприятия розничной торговли, ориентированные на инновационное развитие.

Предметом исследования являются подходы, методы и механизмы построения инновационной модели устойчивого развития розничной торговли на основе рационального ресурсообмена.

Гипотеза исследования предполагает, что в изменчивость и активная динамика современного розничного рынка формирует потребность в разработке и внедрении инновационной модели устойчивого развития розничной торговли и розничных торговых сетей, которая будет способствовать росту, не отклоняясь от заданных параметров системы. Организация рационального ресурсообмена между участниками розничных торговых сетей будет выступать в роли стимулирующей силы для развития инновационного потенциала розничной торговли. Это позволит повысить устойчивость развития розничной торговли и эффективность удовлетворения потребительских предпочтений.

Научная новизна диссертационной работы: развиты теоретические основы функционирования розничной торговли и обоснованы предпосылки ее перевода на инновационный путь развития; сформулированы теоретические и методологические положения по построению инновационной модели устойчивого развития розничной торговли, включающие понятийный аппарат, принципы, методы и инструментарий, а также уточнена сущность управления инновационным развитием в розничной торговле, позволившая обосновать необходимость построения инновационной модели устойчивого развития розничных торговых сетей на основе рационального ресурсообмена.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в том, что основные теоретические положения и выводы, содержащиеся в диссертации, могут быть использованы для совершенствования управления инновационным развитием в торговле и розничных торговых сетях

Достоверность и обоснованность основных результатов и выводов исследования обусловлена: методологическими и теоретическими предпосылками исследования теорий и методов инновационного развития розничной торговли и розничных торговых сетей; использованием методов и методик, соответствующих предмету и задачам исследования.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

1.1. Современные теории устойчивого развития отраслевых экономических систем и особенности управления инновациями в розничной торговле

Современные научные исследования вопросов развития экономических систем все больше уделяют внимание вопросам их устойчивого развития. Высокий интерес к данной теме связан с тем, что в условиях непрерывной глобализации мирового хозяйства, концепция устойчивого развития приобретает черты пространственного характера, охватывая различные ступени хозяйствования. Следовательно, исследование экономических процессов на примере конкретного предприятия как важного элемента экономики играет важную роль. Отраслевую экономическую систему можно определить как совокупность экономических процессов, действующих в соответствующей отрасли, и которые основываются на базе конкретных механизмов и отношений собственности, сложившихся в данной сфере деятельности.

Исторически понятие «устойчивое развитие» образовалось в области экологии. В 1915 г. комиссия по охране окружающей среды дала одно из первых определений данному понятию и трактовала его как «естественный капитал, основная часть которого должна быть передана нетронутой следующему поколению».[64]

Однако в науке впервые данный термин появился в 1970-х годах в исследовательских работах эколога К.С. Холлинга, кто определил данное понятие как меру стойкости систем и их способность поглощать изменения или нарушения, поддерживая при этом те же отношения между группами населения или государств.[19] Современные российские ученые дают более широкое описание устойчивого развития, рассматривая его с разных точек зрения. Так, например, Е.И. Глушенкова считает, что устойчивое развитие –

нормативистская теория, согласно которой регулирование уровня жизни базируется на четырех принципах, а именно:

- 1) удовлетворение основных потребностей всех ныне живущих людей;
- 2) данные стандарты равны и одинаковы для всех людей;
- 3) бережливое использование природных ресурсов;
- 4) возможность сохранить ресурсы для будущих поколений.

По мнению научного деятеля А.Д. Урсула это процесс, который обозначает новый тип существования и развития мировой цивилизации, в основе которого заключены изменения исторических по всем векторам деятельности: экономических, социальных, экологических, и т.д. [47]Обобщая вышесказанное, с экономической точки зрения понятие устойчивого развития можно описать как способность системы поглощать помехи и при этом сохранять ее основные функции и структуру. Другими словами, устойчивое развитие – это способность к изменению в целях поддержания идентичности.

Обозначая отрасль как непосредственную часть производственно-экономической системы, можно рассмотреть устойчивое развитие как развитие по конкретному вектору с минимальными отклонениями от предписанных критериев развития. Вследствиеэтого, данное понятие будет предполагать следующие условия:

- Обязательное присутствие заданных целей и критериев развития. Так, главной целью устойчивого развития будет являться стремление максимально удовлетворить потребности населения с учетом сохранения возможности удовлетворять эти потребности в том числе у следующих поколений.
- Разработка оценочной системы уровня развития и устойчивости системы
- Наличие системы изменений, то есть такой системы, которая позволит вносить корректировки в существующие ориентиры согласно требованиям факторов окружающей предприятие среды

- Система должна быть абсолютно устойчива независимо от движения или изменения отдельных ее частей и внешних факторов.

Развитие – это естественный процесс, который неминуем для системы, однако, не каждая система способна развиваться в рамках устойчивого вектора. Такая способность характеризуется внутренним потенциалом системы, ее экономическими и технологическими характеристиками, ее умением коммуницировать и взаимодействовать с объектами внешней среды. На основе таких характеристик зародилось множество различных теорий устойчивого развития экономических систем, они представлены в таблице 1.1

1. В данном случае отраслевая экономическая система имеет некоторую совокупность организационных характеристик, которые являются результатом ее приспособления и адаптации к меняющимся факторам внешней среды существования. Формирование данных характеристик начинается не в рамках стадии спада, отмирания отраслевой экономической системы, а в рамках стадии ее зарождения, становления. Совокупность организационных характеристик, соответствующих внешней среде, организуется посредством реализации процесса непрерывного улучшения управления отраслевой экономической системой. Совокупность организационных характеристик, которые позволяют обеспечить адаптивность и гибкость отраслевой экономической системы, ее адаптивность к факторам внешней среды формируются с помощью передового опыта действующих отраслевых экономических систем[31]

2. Отраслевая экономическая система создается в тот момент, когда уровень операционных издержек системы в несколько раз меньше чем уровень соответствующих издержек, достигнутый на существующих открытых рынках товаров и услуг. Когда затраты, связанные с осуществлением деловых операций внутри системы намного меньше, нежели чем уровень затрат, связанный с аналогичными операциями, которые осуществляются посредством рынка, отраслевая экономическая система начнет работать более эффективно. Но она будет разрушаться в случае, если сможет выжить, если уровень затрат,

связанный с дополнительными операциями внутри системы станет намного больше, нежели чем уровень затрат, связанный с аналогичными операциями, выполняемыми через рынки.[50]

Таблица 1.1 - Теории устойчивого развития отраслевых экономических систем

Теория	Цели устойчивого развития
1. Устойчивое развитие на основе популяционной экологической теории	Устойчивое развитие совокупности организационных характеристик отраслевой экономической системы
2. Устойчивое развитие на основе исследования операционных издержек	Обеспечить снижение операционных издержек действующей экономической системы
3. Устойчивое развитие на основе марксистской теории	Устранение всех противоречащих и враждебных настроений в обществе
4. Устойчивое развитие на основе теории рациональной случайности	Обеспечить взаимодействие целей участников экономической системы
5. Устойчивое развитие на основе институциональной теории	Обеспечить развитие, основанное на принципах социального партнерства
6. Устойчивое развитие на основе теории рационального ресурсообмена	Обеспечить устойчивое развитие системы за счет координации внешних хозяйственно-экономических связей и построения комплекса ресурсных моделей для системы

3. Экономическая система должна максимально отвечать потребностям всех социальных целей, путем взаимодействия участников системы. Данное определение подразумевает уважение к личности и деятельности каждого работника системы. Именно партнерский подход будет обеспечивать реализацию всей совокупности социальных целей работника. Критерием эффективности работы системы выступает удовлетворенность трудом со стороны работника, его соотношение личных ожиданий и реализации данных ожиданий. [29]

4. Данная теория является следствием, вытекающим из совокупности индивидуальных целей людей в системе и людей, находящихся за пределами этой системы. Управление устойчивым развитием такой системы обеспечивает баланс между зафиксированными целями. Данное управление будет осуществляться посредством определения высших целей, а также видения будущего состояния отраслевой экономической системы в целом. Высшие цели будут трансформироваться в операционные подцели, которые

представляют собой конкретные задания для конкретных исполнителей, в свою очередь подцели в цели конкретных действий и в комплексы взаимосвязанных задач.[43]

5. Данный подход можно рассмотреть как совокупность специфических процедур координации и взаимодействия участников в соответствии с определенными правилами. То есть, институт – это набор тех условий, которые будут определять возможность существования локальных рынков. [40]

6. Устойчивое развитие отраслевой экономической системы на основе рационального ресурсообмена зависит от различных видов ресурсов, одни из которых выделяют как ключевые и приоритетные, с учетом последующей разработки стратегии их рационального использования. Устойчивое развитие отраслевой экономической системы предполагает варианты: внутренний экономический рост, связанный с использованием собственных ресурсов; осуществление слияний и поглощений, как средства увеличения ресурсов, осуществление перераспределения внутренних ресурсов, осуществление сосредоточения ресурсов на ключевых направлениях развития; прекращение всех видов неприоритетных направлений развития (включая и бизнес-процессы), необеспеченных ресурсами; при непосредственном участии внешних партнеров отраслевой экономической системы - продажа активов, акций, внутренняя ликвидация, связанная с переориентацией участников системы, проведение обособления, передачи видов деятельности, необеспеченных ресурсами другим исполнителям посредством договоров, через продажу, выделение активов системы. Множественность целей, задач, которые обеспечивают баланс между установленными целями, определяют необходимость осуществления добровольных ограничений для отдельных участников отраслевой экономической системы[12]

Наличие указанных теорий устойчивого развития отраслевых экономических систем свидетельствует о том, что на данный момент отсутствует как таковая универсальная теория, которая могла бы базой для

теоритического исследования, а также методологической основой для осуществления инновационных преобразований указанных систем и способствовала бы решению широкого спектра задач устойчивого развития.

Необходимо отметить, что главные свойства отраслевой экономической системы в современных экономических условиях определяются целями, которые поставлены создателями и участниками экономической деятельности в отрасли. На данный момент стратегические цели отраслевой экономической системы можно определить как цели инновационного развития, основанные на разработке и внедрении инноваций для обеспечения модернизации экономики участников отраслевой экономической системы посредством формирования необходимого и высокого уровня ее инновационного потенциала. С этой точки зрения инновационное развитие отраслевой экономической системы – это совокупность процессов структурного совершенствования отраслевой экономической системы, которое достигается за счет практического внедрения новых знаний и рационального использования инновационного потенциала отраслевой экономической системы для целенаправленного увеличения объемов промышленного производства, повышения качества продукции, услуг, укрепления конкурентоспособности участников отраслевой экономической системы и ускорения темпов социального прогресса для развития человеческого капитала применительно к рассматриваемой системе [57]

Инновационное развитие отрасли во многом зависит от уровня инновационных изменений на мировом рынке, от действий субъектов управления торговых предприятий и предпринимательских структур, уровня конкурентоспособности, объемов получаемой прибыли в процессе реализации инновационной стратегии.

Далее в работе в качестве экономической системы будет рассматриваться розничная торговля как одна из наиболее динамично развивающихся и стабильных отраслевых систем.

Согласно Европейскому ритейл плану действий лучшей поддержкой для развития розничных сетей должны выступать такие мероприятия как существенный вклад обновленных знаний в рост инновационной активности в розничный сектор. Инновационного развитие должно осуществляться за счет:

1. Разработки новой розничной концепции и изменения бизнес- и технологических процессов, которые расширяют текущий спектр знаний и навыков в розничной компании

2. Инновации требуют новых и специальных знаний от работников соответствующей отрасли

3. Творческое и дизайн-мышление являются важными компонентами инновационного поведения.[65]

Поскольку знания и навыки в области инноваций значительно варьируются в розничном секторе, рекомендации для образования и обучения должны учитывать эти различия. Есть четкое различие по типам и масштабам инновационной деятельности между крупными ритейлерами и малым предпринимательством. Поскольку мелкие и средние ритейлеры имеют очень высокий удельный вес в отрасли (более 95% в 2014-м), необходимо акцентировать исследование способов развития именно в этом сегменте.[54]

Анализируя вышеописанные концепции, можно сделать вывод, что концепция устойчивого развития розничной торговли как отраслевой экономической системы, связывающей большинство потребителей и производителей продукции (работ, услуг), должна базироваться на принципах социальной ориентированности, инновационного развития и рационального ресурсообмена. Принцип социальной ориентированности розничной торговли описывает возможность учета потребительских предпочтений различных категорий населения. Принципы инновационного развития определяют условия и возможности адаптации розничной торговли к факторам влияния внешней среды и перехода к качественно новому состоянию отрасли за счет внедрения инноваций, разработки новой продукции и использования передовых технологий. Принцип рационального ресурсообмена характеризует

параметры эффективного товарооборота между участниками розничной торговли. [59]

Выделение инновационных составляющих объективно выдвигает необходимость совершенствования системы управления этим процессом. Прежде всего, это касается установления временных интервалов, различных вариантов реализации управленческих решений. Поэтому объективность намеченных торговой организацией стратегических и текущих задач, их эффективность, зависит от правильного определения набора инструментов управления торговой организацией, при осуществлении инновационной деятельности в области совершенствования технологий торгового процесса, использования новых приемов и способов непосредственно в самом управлении розничной торговой сетью.

Данные характеристики позволяют определить логику построения инновационной модели развития розничной торговли, представленную на рисунке 1.1

Решение об инновационном развитии и повышении эффективности деятельности розничной торговой сети находится в области стратегических решений о необходимом уровне общефирменного потенциала и рационализации процесса построения управленческих отношений. Чем меньше внешний и внутренний конкурентный потенциал инновационного развития, тем больше вероятность ограниченных возможностей в управлении розничной торговой сетью и больше ориентация на операционный характер намечаемых проектов.[61]

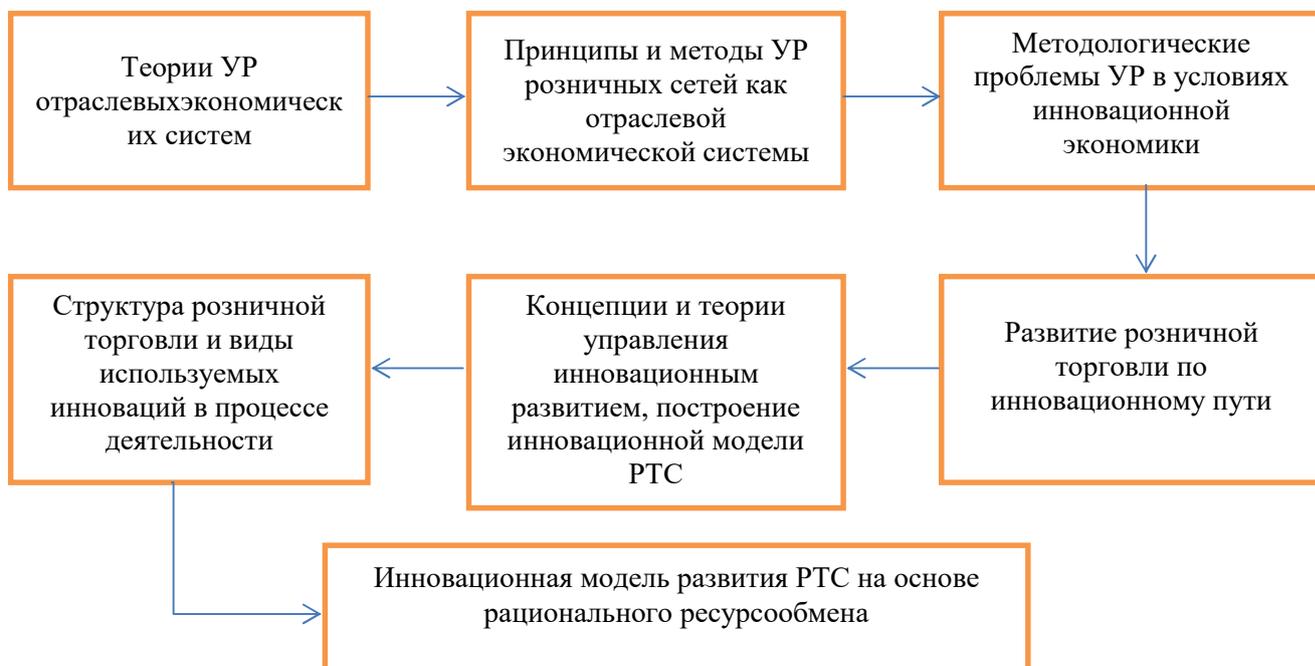


Рисунок 1.1 -Логика построения инновационной модели устойчивого развития отраслевых экономических систем (на примере розничных торговых сетей [60]

Соответственно, чем большее количество рыночных сегментов находится в сфере интересов торговой сети, тем выше внешний конкурентный потенциал инновационного развития в области привлечения стратегических инвесторов.

В условиях инновационной экономики к методологическим проблемам устойчивого развития розничной торговли могут быть отнесены: проблемы общей устойчивости экономического развития отрасли, структурной перестройки розничной торговли, а также специфические проблемы групп отраслевых предприятий. В основе этих проблем лежат факторы, ограничивающие деловую активность предприятий розничной торговли

Таким образом, основными предпосылками трансформации в управлении устойчивым развитие отраслевых экономических систем и перевода розничной торговли на инновационный путь развития являются:

1. Повышение экономической независимости членов местного сообщества;

2. Знание населением своих законных прав при взаимодействии с участниками исследуемых систем и умения применять их в своей повседневной жизни;
3. Высокий уровень открытости местных органов местного управления, гласность при принятии важнейших решений;
4. Развитие инновационной составляющей в деятельности участников отраслевых экономических систем. [59] Далее в работе более подробно раскроем указанные составляющие трансформации в управлении устойчивым развитием отраслевых экономических систем.

1.2. Предпосылки и особенности перехода розничной торговли на инновационный путь развития

Розничные сети являются наиболее современным и крупным видом бизнеса, доля которых составляет около 20% удельного веса в общем объеме отраслевого товарооборота и более 65% в общем объеме прибыли. Поэтому инновационный процесс как двигатель развития является неотъемлемой частью общего бизнес-процесса, что способствует в конечном итоге повышению качества реализуемых товаров и услуг. Таким образом, инновация в бизнесе – это нововведение, новая или усовершенствованная продукция или технология, полученная в результате инновационного процесса, основной задачей которой является корректное предоставление продукции и услуг, что соответственно ведет к росту конкурентоспособности.

Оптимальным решением для торговых розничных сетей является долгосрочное инновационное развитие, как объекта, так и субъекта инновационной деятельности, за счет различных средств. В их число входят технологические средства (цепочки поставок, управление запасами, маркетинговые технологии, собственное производство и т.д.), а также организационные решения (обучение, слияние и поглощение, стратегические альянсы, франчайзинг).

Так за последние три года основой инновационного развития торговых сетей стали цифровые инновации и электронная коммерция – пути продвижения продукта. Однако инновации не должны рассматриваться в одностороннем характере, а именно: инновации также способствуют процессам оптимизации торговых площадей, складов, торгового оборудования, взаимодействию с поставщиками, привлечению клиентов и сохранению и развитию клиентской базы. Вышеперечисленные условия указывают на то, что розничные торговые сети нуждаются в постоянном развитии, повышении конкурентоспособности за счет наращивания оборотов и интенсивного ресурсообмена, в том числе за счет интернет-технологий.

Однако, с точки зрения управления, переход розничной торговли на инновационный путь развития - это специфическая форма хозяйственно-экономической деятельности предприятий розничной торговли, которая позволяет подготовить определенные приоритетные варианты, связанные с принятием управленческих решений посредством разработки прогнозов, проектов планов и программ, с учетом обоснования их оптимальности, обеспечения выполнения, мониторинга и контроля выполнения. Фактически, переход розничной торговли на инновационный путь развития - это целый комплекс воздействий внешних факторов на предприятия, которые оказывают на него негативное или позитивное влияние, а также разработка ряда мероприятий, связанных с целью повышения конкурентоспособности и устойчивости розничной торговли.[55]

Основными факторами, влияющими на развитие розничной торговой сети, на ее структурную и территориальную организацию, будут являться:

1. социально-экономические и демографические (половозрастная, социальная и профессиональная иерархия, размер и жизненный цикл семьи, количество детей, уровень образования, культуры и стиль жизни потребителей и т.д.)
2. географические (величина населенного пункта по площади территории и численности населения, его значение по административному

делению (город, село) и выполняемыми функциями, его роль в общей системе расселения и взаимосвязь с другими населенными пунктами и т.д.)

3. градостроительные (особенности планирования, функционального зонирования (в городах - жилые, промышленные и складские зоны, деловые центры, места массового отдыха населения и др.) и застройки территории населенного пункта, плотность расселения, этажность жилых домов, сооружений и различных учреждений, где находятся потенциальные покупатели);

4. транспортные (уровень обеспеченности жителей населенного пункта транспортом общего использования, эффективность его функционирования, транспортное взаимодействие с другими населенными пунктами, объемы использования личного автомобильного транспорта и т.п.)

5. организационно-технические (компьютерная и телекоммуникационная техника и технологии, штриховое кодирование и методы продажи товаров и др.);

6. управленческие (логистические подходы в управлении, стратегия экономического развития, уровень регулирования со стороны государства и т.д.);

7. финансовые (объем капитальных вложений, уровень инвестиционной активности, льготное кредитование тех видов и типов торговых предприятий, развитие которых целесообразно стимулировать)[50]

Однако, переход розничной торговли к инновационному развитию зависит не только от целевых ориентиров развития предприятий торговли. С экономических позиций переход розничной торговли на инновационный путь развития - это практические мероприятия, которые зависят от ресурсного потенциала предприятий торговли. Поэтому, понимание термина «переход розничной торговли на инновационный путь развития» актуально дополнить характеристиками адаптивного свойства, которые позволяют повысить способность предприятия торговли в области прогнозирования возможных изменений внутренней и внешней среды функционирования посредством

органичной увязки целей устойчивого развития с объемом и структурой ресурсного обеспечения.

Один из самых известных институтов, исследований устойчивого развития Стокгольмский центр жизнеспособности и устойчивости к изменениям –рассматривает адаптивное управление как “развивающиеся исследования, основанные на анализе социальных, институциональных, экономических и экологических данных многоуровневого режима управления, который был успешно применен в формировании устойчивого развития для устранения множества серьезных проблем, связанных с глобальными изменениями, и в сочетании с комплексом адаптивных социально-экологических систем.[63]

Проведем сравнительную характеристику между моделью обычного управления и адаптивным руководством, представленную в таблице 1.2.

Адаптивная модель дает преимущество, позволяя обеспечить комплексное улучшение факторов развития розничной торговли, учитывая при этом экономические, социальные и экологические интересы всех заинтересованных сторон, также данная модель позволяет организовать или восстановить на этой основе коммуникативные связи между отраслевыми предприятиями и иными участниками рынка. Мероприятия, нацеленные на восстановление и сохранение коммуникаций и экономических связей между хозяйствующими субъектами и экономическими системами, нарушенных при переходе к рыночной экономике, в некоторых источниках рассматриваются как рекреативные. Эти действия носят системный характер, являются адаптивно-организованными и основаны на использовании инноваций при организации рациональных ресурсных потоков между отраслевыми предприятиями. Совокупность адаптивно-организованных и рекреативных действий способствует построению инновационной модели розничной торговли, обеспечивающей переход отрасли на соответствующий путь развития.[62]

Таблица 1.2 – Сравнительная характеристика традиционной и адаптивной модели управления[3]

Традиционная модель управления	Адаптивная модель руководства
Участие заинтересованных сторон способствует легитимности и эффективности управления	Коллективные действия направлены в укрепление потенциала для борьбы с непредвиденными ситуациями
Институты создаются для достижения конкретных поставленных целей	Социальное обучение как понимание динамики системы
Стратегия борьбы с неопределенностью отсутствует	Политика представляется как гипотеза, а управление как эксперимент для дальнейшего изучения
Высокая зависимость модели как основанной на управленческих планах	Основная цель – разработка стратегии по преодолению неопределенности
Многоуровневое управление рекомендуется только для выполнения поставленных целей, акцент на количество целей	Институциональное разнообразие способствует развитию инноваций и снижению уязвимых мест в модели

В данной ситуации важно учитывать основные положения общей теории инновационного развития как основы построения инновационной модели, базовые положения теорий инновационной деятельности и инновационного менеджмента при организации ресурсных потоков и реализации адаптивно-организованных процессов. Также необходимо применять и использовать концепции роста инновационного потенциала или капитала, стимулирования деловой активности участников системы, стратегию формирования инфраструктуры с целью усиления адаптивного и коммуникативного эффектов от внедрения инновационной модели развития розничной торговли.

В рамках реализаций данных концепций необходимо следовать набору мероприятий, способствующих переходу розничной торговли на инновационный путь развития. Определение миссии отдельных предприятий торговли и обоснование направлений перспективной инновационной деятельности:

1. Определение принципов, методов перспективной деятельности, формирующих культуру внутренней инновационной среды предприятий торговли;

2. Определение целей, задач и долгосрочных направлений инновационной деятельности предприятий торговли;

3. Регулирование критериев эффективности, характеризующих результаты деятельности, период, сроки достижения;

4. Организация разработки и внедрения инноваций и способов достижения параметров эффективности деятельности;

5. Разработка системы планов в области инновационной деятельности, обеспечивающие создание условий, важных для осуществления стратегий устойчивого развития розничной торговли.[36]

Выбирая функциональный характер перехода. и приняв решение о функциональном характере перехода розничной торговли на инновационное развитие, предприятие непосредственно связывает свою деятельность с определенной стадией жизненного цикла, а именно стадии, на которой находится конкретная продукция или услуги. Предприятие начинает зависеть от текущего потенциального спроса, конкурентоспособности продукции, услуг, прочих факторов эффективности. Данные критерии можно считать инновационными составляющими сформированной в будущем стратегии устойчивого развития розничной торговли. Зная закономерности развития продукции, предприятие торговли может прогнозировать свои результаты. Фактически, данное выше определение перехода розничной торговли на инновационный путь развития позволяет понять степень предсказуемости процессов устойчивого развития применительно к тенденциям изменения внутренней и внешней среды деятельности предприятий торговли. Помимо определения ключевых факторов, на основе которых предприятие будет формировать свою стратегию, необходимо акцентировать внимание на прогнозировании сроков для реализации планов инновационной деятельности, начиная от формализации идей и заканчивая функциональным внедрением

результатов. Обобщая все вышесказанное, можно предположить, что переход розничной торговли на инновационный путь развития будет происходить за счет конкурентного потенциала предприятия и выбранного целевого рыночного сегмента. Именно в таком случае системе управления будут характерны свойства адаптивности.

Описывая характер управления при переходе к инновационной модели торговыми сетями, стоит выделить поливариативность как основную из характеристик руководства, которая заключается в том, что в процессе перехода такие шаги как выделение инновационных составляющих, диверсификация производства применительно к различным временным интервалам несут в себе свойства данной характеристики. Отличительными чертами будут являться:

1. Выделение стратегических, тактических и операционных вопросов перехода розничной торговли на инновационный путь развития;
2. Придание большей достоверности и эффективности управлению посредством точного установления объектов, на которые направлены плановые решения.

Иными словами, переход розничной торговли на инновационный путь развития будет направлен на определение перспектив функционального развития предприятия торговли и его служб в разрезеструктуризации широкого спектра технологий инновационной деятельности, а также методик организационного и структурного поведения предприятия. Это значит, что при переходе розничной торговли на инновационный путь развития необходимо использовать и внедрять широкий спектр организационных, технологических, управленческих инноваций во все аспекты функционирования предприятия. Также важно учитывать отношения внутри субъектов экономики и взаимоотношения между фирмами, так как именно данные коммуникации будут формировать содержательную сторону процесса функционирования предприятия торговли. [60] Оба варианта связаны с аналитической работой и подготовкой итоговых выводов и рекомендаций, так как внутрифирменные отношения определяются

инновационным потенциалом розничной торговли, а межфирменные зависят от потенциала рыночного сегмента.

Также необходимо отметить, что переход розничной торговли на инновационный путь развития всегда будет зависеть от воздействия и динамики определенных внешних или внутренних факторов на методические приемы управленческого, организационного, финансового характера, которые применяет предприятие с целью упрочить рыночные позиции. Отсюда процесс развития по инновационному пути будет ориентирован на рассмотрение межфирменных и внутрифирменных отношений в совокупности, так как данные взаимоотношения формально объединяются в планы-проекты, и при этом содержательно дифференцируются по операционно-хозяйственным взаимодействиям. [60] Управленческое решение о переходе розничной торговли на инновационный путь развития, таким образом, лежит в основе стратегического управления, координации таких составляющих как уровень инновационного потенциала, рационализации процессов разработки управленческих решений. Чем ниже потенциал предприятий торговли, тем большее количество ограниченных возможностей в управлении розничной торговлей. В свою очередь, чем большее число рыночных сегментов находится в сфере интересов предприятий торговли, тем выше внешний инновационный потенциал розничной торговли и тем необходимей развитие межфирменных управленческих отношений в области привлечения стратегических инвесторов. Данные процессы будут требовать согласования длительности всех функциональных составляющих структуры (рисунок 1.2).

Поскольку управление конкурентоспособностью розничной торговой сети опирается на стратегию развития, становится очень важным ее финансовое и ресурсное обеспечение для достижения главной цели. При этом необходимо всесторонне учитывать неустойчивость внешней среды (макроэкономическая неустойчивость национальной экономики), высокий уровень конкуренции в торговой сфере. Условием разрыва взаимоотношений стратегического инвестора с розничной торговой сетью станет высокий уровень ресурсной зависимости.

При этом возобновление союза со стратегическим инвестором невозможно, поскольку всегда будет возникать конфликт экономических интересов субъектов инновационного процесса.[43]



1.2 – Процесс организации инновационной деятельности в розничных торговых сетях [53]

Устранение этих противоречий позволит создать спектр инновационных стратегий управления развитием розничных торговых сетей. Таким образом, для обеспечения благоприятных условий для реализации инновационного процесса в розничной торговой сети необходимо совершенствовать не только саму торговую деятельность, а также рационализировать и оптимизировать отношения между субъектами инновационного процесса. Рассмотрим предпосылки и особенности перехода розничной торговли на инновационный путь развития, направленные на повышение конкурентоспособности и устойчивости предприятий торговли на примере таблицы 1.3.

Как было отмечено ранее, процесс перехода розничной торговли на инновационный путь развития придерживается направления функционального

развития предприятий торговли. Это значит, что разрабатывается и применяется соответствующая иерархия целей и задач инновационной деятельности, которая зависит от приоритетов межфирменного и внутрифирменного развития. Сегодня наиболее актуальными предпосылками перехода розничной торговли на инновационный путь развития в условиях современной экономики, можно назвать следующие факторы:

1. Возможности достижения заданных темпов роста;
2. Возможности получения требуемой нормы прибыли;
3. Возможности завоевания рыночной доли для предприятия торговли.

Данные предпосылки определены в зависимости от вида направления устойчивого развития.

Таблица 1.3 -Обоснование выбора направления перехода розничной торговли на инновационный путь развития [60]

Цели	Специализация предприятия торговли, % приоритетности целей	Диверсификация деятельности предприятия торговли, %приоритетности целей
Динамика роста	79	62
Уровень прибыли	35	54
Удельный вес на целевом рынке	87	55

Если анализировать деятельность современных предприятий торговли, то можно отметить, что максимальную долю составляет предпосылка увеличения количественного уровня продаж продукции. С одной стороны, это отражает степень совпадения инновационных мероприятий предприятия торговли с потребностями и предпочтениями рынка. С другой стороны, данный показатель может отражать проблемы ресурсной ограниченности устойчивого развития розничной торговли, в связи с этим предприятие торговли выбирает более скромную и осторожную стратегию роста, так как велик риск больших потерь из-за нестабильной экономики или несовершенных рыночных механизмов.[7]

В свою очередь, некоторые предприятия торговли отдают предпочтение экономическому росту как предпосылке перехода розничной торговли на

инновационный путь развития, так как он является наиболее приоритетным по следующим критериям:

1. Рост предприятия торговли напрямую определяет его конкурентную позицию;

2. Процесс динамического роста расширяет возможности для осуществления гибкой мотивации работников. За счет привлечения стратегических инвесторов предприятие может реализовать идею создания корпоративной концепции;

3. Предприятия торговли, ориентированные на рост, готовы к нововведениям, их мышление более гибкое, а сам процесс внедрения новшеств достигается путем рационализации, стандартизации процессов формирования, распределения и использования инновационного потенциала по проектам и программам инновационной деятельности.

Отсюда следует, что выбирая направление перехода розничной торговли на инновационный путь развития, необходимо ориентироваться на такие действия, которые будут отображать уровень инновационного потенциала предприятия торговли и его целевого рынка. Отношение роста и объемов продаж определяет уровень конкурентоспособного потенциала предприятия торговли и показывает гибкость и адаптивность его управляющей системы. Другим примером обоснования выбора направлений перехода розничной торговли на инновационный путь развития может служить политика предприятия торговли в отношении формализации циклов планирования устойчивого развития, где первый цикл – это целеполагание, второй – оценка программ, третий – разработка бюджета. [58] В этом случае организационное и экономическое обеспечение выбора направлений перехода розничной торговли на инновационный путь развития играет две роли:

1. Выступает связующим звеном между внешней средой и предприятием торговли, что обеспечивает соответствие деятельности предприятия, его результатов условиям эффективного функционирования.

2. Обеспечивает интеграцию, скоординированное выполнение видов

деятельности, которые направлены на формирование, достижение целей повышения эффективности инновационной деятельности и конкурентоспособности предприятия торговли.[53]

Следовательно, выбор направлений перехода розничной торговли на инновационный путь развития создает методологическую базу для распределения инновационного потенциала по целям и стратегиям диверсификации действия предприятия торговли.

Одной из важнейших предпосылок перехода розничной торговли на инновационный путь развития является взаимосвязь принимаемых стратегий устойчивого развития в систему планов-бюджетов.

Также важно учитывать при переходе розничной торговли на инновационный путь развития современные условия инновационных процессов в торговле, что проявляется в анализе и учете информационных баз данных и достижении эффективной экономики предприятия торговли. Данные мероприятия позволяют сделать управленческую структуру более гибкой и повысить качество принимаемых инновационных решений.

В результате внутренняя реструктуризация предприятия торговли, которая необходима для соответствия процессам движения ресурсных потоков между участниками инновационной деятельности, не приводит к возникновению серьезных проблем. Кроме того, формируется концепция программно-ориентированного бюджета инновационной деятельности, позволяющая распределить совокупность ресурсов по перспективным направлениям разработки и внедрения инноваций, а также подготовить средства для осуществления долгосрочного и устойчивого развития.

Следовательно, учет указанных выше условий позволяет институционально оформить предприятия торговли, обозначить процесс движения ресурсных потоков. Иными словами, учет современных условий организации инновационной деятельности - это механизм, обеспечивающий создание модели рыночной деятельности предприятия торговли, так как формируются предпосылки, связанные с оперативным

учетом потребностей покупателей, включая и механизм, обеспечивающий повышения гибкости при реализации целей, связанных с разработкой, внедрением инноваций. С другой стороны, как отмечалось выше в отрасли, как области производственно-экономической деятельности субъектов, производящих сходные (аналогичные) товары и услуги, действует система различных связей и отношений между субъектами. Категория, которая определяет организацию системы связей и отношений, выступает как система организации системы и определяется термином «механизм». [12, 13,27]

Необходимо отметить, что переход розничной торговли на инновационный путь развития зависит от объемов ресурсного обеспечения, от соответствия механизмов по распределению ресурсов конъюнктуре рынка. Организация современных условий управления инновационной деятельностью в розничной торговле приводит к созданию системы движения ресурсных потоков, а бюджетирование как элемент системы учета определяет жизнеспособность (мобильность) предприятия торговли и позволяет преумножить инновационный потенциал рассматриваемой отраслевой экономической системы.

1.3. Теория и методология построения инновационной модели устойчивого развития розничной торговли

В структуре розничной торговли выделяют розничные торговые сети, малые торговые предприятия и частных индивидуальных предпринимателей. Виды инноваций, характерных для различных участников розничной торговли представлены в таблице 1.4

Наиболее важным с точки зрения экономического роста и инновационного развития торговли являются розничные торговые сети, они занимают порядка 20% удельного веса в общем объеме отраслевого товарооборота и более 65% в общем объеме прибыли. Розничные торговые сети охватывают весь рынок товаров и услуг (продовольственных и непродовольственных), имеют сложную структуру управления, большой экономический потенциал и значительный

ресурсообмен. Розничные торговые сети нуждаются в постоянном повышении своей конкурентоспособности, путем модернизации торгового процесса и обновления ассортимента. Кроме того, данные торговые сети имеют наибольший потенциал для разработки и внедрения инноваций за счет мощных оборотов торговли и экономии на масштабах.

Таблица 1.4 -Виды инноваций, характерных для различных участников розничной торговли [58]

<i>Вид инноваций</i>	<i>РТС</i>	<i>МТП</i>	<i>ИП</i>
Экономические инновации	+		
Управленческие инновации	+	+	+
Продуктовые инновации	+		
Процессные инновации	+		
Технологические инновации	+	+	
Производственные инновации	+	+	
Рыночные инновации	+	+	+
Социальные инновации	+		
Системные инновации	+		
Стратегические инновации	+		

Розничная торговая **Ошибка! Закладка не определена.**— это совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц под единым руководством, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей.

Для них характерны специфические черты, которые будут отличать сетевые структуры от других типов предпринимательских структур:

1. применение коллективных активов для ряда хозяйствующих субъектов, которые расположены в разных точках создания ценностной цепи;
2. преимущество рыночных механизмов перед административными для обеспечения эффективного управления ресурсными потоками;
3. заинтересованность подрядчиков в исполнении контрактных обязательств ,
4. розничные торговые сети выступают как объединение ряда организаций, основанное на взаимовыгодном владении ценными бумагами и

кооперации участников группы;

5. элементам розничной торговой сети присуща специализация функциональной формы, а также автономность реализуемой дивизиональной структуры. Следует также отметить ряд возможностей по переброске ресурсов для матричной структуры.[41]

Также важно учитывать, что понятие розничных торговых сетей часто рассматривают для обозначения временных отношений, связанных с распределением и использованием ресурсов ряда независимых партнеров. Руководство предприятия розничной торговой сети осуществляет актуальную для конкретного момента времени структуру построения горизонтальных ресурсных отношений. Данный процесс, фактически, можно охарактеризовать как самоорганизация торговых предприятий, при которой возникают, поддерживаются социально-экономические отношения, направленные на обеспечение эффективного обмена ресурсами, которые находятся в распоряжении исследуемых горизонтальных структур.

Управленческие решения по всем направлениям экономических отношений в данном случае принимаются равноправными участниками в аспекте определяющего и важного влияния социально-экономических интересов всех участников исследуемых процессов. Иначе говоря, управление развитием сети осуществляют и менеджер и клиент, формируя при этом горизонтальный характер сетей.[30, 46]

При этом, нужно помнить, что розничные торговые сети представляют собой сложную целостную систему, которая не может быть описана определенными арифметическими правилами и совокупностью свойств объединяющихся предприятий, которые входят в торговую сеть как отдельные элементы системы. При объединении предприятий в целостную систему могут возникать новые характеристики деятельности в целом и структуры в частности. Появляются особые инновационные интегрированные связи элементов, что позволяет установить определенную совокупность предприятий, которые выполняют одинаковые и однородные функции в рамках исследуемой

экономической системы.

Исследуя розничные торговые сети как открытую систему, с точки зрения методологии системного управления, они начинают приобретать особые свойства:

1. нестационарность отдельных параметров, вероятностный характер поведения;
2. уникальность и неопределенность инновационного поведения системы применительно к конкретным условиям, в рамках существующих предельных возможностей, которые обусловлены наличием ресурсов;
3. способность ксамоорганизации на основе формирования различных вариантов поведения, изменения структуры, при одновременном сохранении своей целостность. Это позволяет розничным торговым сетямбыстро адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды и сформировать новые цели устойчивого развития.

Необходимо выделить ряд ключевых элементов, которые присущие розничных торговых сетей как участнику современного рынка розничной торговли:

1. Выступает в роли звена сферы обращения, которое осуществляет продвижение товаров от производителей к потребителям, удовлетворяет при этом большинство потребностей рынка, который требует определённые виды товаров, услуг;
2. Формирует экономические отношения, которые направлены на осуществление эффективного обмена ресурсами - товарами, которыми обладают горизонтальные структуры - предприятия поставщиков (производители, посредников). Все это актуализирует применительно к вопросам устойчивого развития розничной торговли исследование проблем обеспечения рационального ресурсообмена
3. Эффективно применяет системы управления, которые основаны на осуществлении жесткой централизации, когда ключевые решения, связанные с ведением хозяйственной деятельности (ценообразованием, формированием

товарного ассортимента, кадровой политикой) принимаются в рамках единого центра управления;

4. Последовательно осуществляет в своей практической деятельности принципы построения эффективной корпоративной культуры;

5. Получает определенный экономический эффект, связанный с объединением усилий предприятий сети (синергетический эффект).[15, 16, 29]Все это еще раз подчеркивает важность рассмотрения розничной торговой сети как главной движущей силы, обеспечивающей переход розничной торговли на инновационный путь развития.

В основе перевода розничной торговли на инновационный путь развития лежит построение инновационной модели, которая должна учитывать стратегические ориентиры государственного регулирования и способствовать системным улучшениям экономических показателей отраслевых предприятий. В России данные опросы регулируются Стратегией развития торговли в Российской Федерации на 2011-2015 годы и период до 2020 года. В паспорте стратегии обозначена генеральная цель - Главной целью данной Стратегии является, прежде всего, создание эффективной товаропроизводящей инфраструктуры, соответствующей требованиям инновационного сценария развития экономики Российской Федерации. Согласно данной цели, первоочередными задачами будут являться стимулирование развития торговли, развитие ее инфраструктуры, поддержка уровня конкуренции, поддержка малого и среднего бизнеса, то есть акцент делается на применении экономических и социальных механизмов. [1]Но в Стратегии развития отсутствует научный подход к управлению, недостаточно проработан юлок механизмов и инструментов инновационного развития, недостаточно проработан блок механизмов финансирования инновационных разработок в отрасли. Таким образом, назревает потребность в разработке модели инновационного развития розничной торговли.

Таким образом, теоритической базой для инновационной модели развития розничной торговли будут служить основы теорий отраслевых экономических систем, конкурентных преимуществ и продаж, усиленные положениями теорий

коммуникативного менеджмента, тройной спирали и управления, объединяемые на основе методов инновационного развития и рационального ресурсообмена.

Для построения инновационной модели устойчивого развития розничной торговли, предложены теоретические и методологические положения. Теоретические положения включают в себя исследование закономерностей устойчивого развития на основе внедрения инноваций и повышения эффективности деятельности участников торговли с использованием соответствующих критериев и понятийного аппарата. Методологические положения состоят из принципов, методов и инструментария устойчивого развития на основе применения инновационных технологий и обеспечения рационального ресурсообмена между участниками торговли.

Таблица 1.5- Концепция построения инновационной модели устойчивого развития РТС на основе рационального ресурсообмена[58]

	Структура	Динамика	Результат
<i>Принципы</i>	- социальной ориентированности - адаптивного инновационного поведения , - выбор приоритетных задач	- преобразования результатов исследований в новые технологии и способы функционирования - синтеза системного и процессного подходов к функционированию	- комплексной оценки параметров разработки и внедрения инноваций - рационального ресурсообмена между участниками РТС
<i>Методы</i>	Административные и социальные методы, разграничения функций	Адаптивные методы, методы теории коммуникативного менеджмента, системных изменений	Экономические методы, методы теории устойчивого развития и имитационного моделирования ресурсных потоков
<i>Инструменты</i>	- программы инновационного развития - оптимизация инновационных процессов - разработка и реализация системы адаптивно-организованных действий	- организация взаимодействий участников РТС при разработке и внедрении инноваций - ресурсное обеспечение инновационных преобразований	- оценка инноваций и эффективности инновационных преобразований - организация ресурсообмена между участниками инновационного развития РТС
<i>Механизмы</i>	Создание корпоративных институтов инновационного типа, консалтинг и аутстафинг в роли участников модели устойчивого развития	Организация межструктурных взаимодействий	Определение направлений роста конкурентоспособности и развития инновационного потенциала и ресурсной базы РТС
<i>Результат</i>	Разработка политики обеспечения инновационных преобразований, повышение инновационной активности и стимулирование инновационного развития в РТС		

При этом под ресурсообменом понимается обмен ресурсами с целью удовлетворения потребностей участников обмена. Ресурсообмен, при котором участники будут удовлетворены, будет являться рациональным.

Адаптивно-организованные методы обеспечивают рациональный ресурсообмен за счет последовательного уточнения результатов обмена с использованием различных комбинаций имеющихся ресурсов. Таким образом, данные действия позволяют участникам обмена определить сценарии ресурсообмена, выбрать наиболее выгодный из них, установить его в качестве базисного, а затем повторить эту процедуру несколько раз с целью выявления оптимальных условий проведения обмена.

К основным принципам рационального ресурсообмена можно отнести: вариативность процесса обмена и ресурсных потоков между его участниками; наличие потребности в обмене ресурсами, добровольный характер, сопоставимость экономических интересов участников обмена; рыночный механизм обмена, регламентирующий условия его осуществления; завершенность ресурсных потоков вне зависимости от степени удовлетворенности участников обмена. Среди основных методов ресурсообмена, можно выделить такие как генерация ресурсного потока, формирование условий обмена, комбинирование ресурсов, оценка потребности в ресурсообмене и результатов его осуществления, согласования интересов участников обмена, оптимизации ресурсных потоков, сценарного моделирования и прогнозирования.[60]

Как результат, анализ теоретических основ и практических условий развития розничной торговли в совокупности с изучением методологических предпосылок и проблем отраслевого развития свидетельствует о том, что методология рационального ресурсообмена может выступать в качестве интегративной при построении инновационной модели развития розничной торговли.

Это позволяет разработать концепцию перевода розничной торговли на инновационный путь развития с уточнением основных положений методологии управления инновационным развитием в розничной торговле, а также формирования методического обеспечения для внедрения инноваций. При этом под инновационной моделью устойчивого развития отраслевой экономической системы далее будет пониматься совокупность взаимосвязанных

элементов и механизм их взаимодействия, обеспечивающие выявление и активное использование инновационной составляющей во всех видах деятельности отраслевой экономической системы, а также сохранение и повышение экономического потенциала и сопоставимость экономического роста участников данной системы и объектов их инфраструктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. СТО 4.2-22-2009 система менеджмента качества. Руководящие указания по устойчивому развитию [Электронный ресурс]: Стандарт IIS/TR Q 0005:2005] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Анискин, Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: монография / Ю.П. Анискин. - Москва: Омега-Л, 2007. - 411 с.
4. Афонин, И. В. Инновационный менеджмент: учебник / И.В. Афонин. - Москва: Гардарика, 2005 – 91с.
5. Балдин, К.В., Инновации: учебник / К.В. Балдин, А.В. Барышева. – Москва: Дашков и Ко, 2010. – 119с.
6. Барютин, Л.С. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учебник / Л.С. Барютин. - Москва: Экономика, 2004. – 206 с.
7. Бернан, И. Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернан, Ж-К. Колли. - Москва: Международные отношения, 1994.
8. Богатин, Ю.В. Инвестиционный анализ / Ю.В. Богатин. - Москва: Инфра-М, 2000. – 156 с.
9. Брагин, Л.А. Торговое дело: учебник / Л.А. Брагин. – Москва: ИНФРА-М, 2000.
10. Валуев, С.А. Системный анализ в экономике и организации производства: учебник / С.А. Валуев, В.И. Волкова. – Москва: Омега, 1991;
11. Волчек, Р.С. Функционально-стоимостной анализ в управлении: учеб.пособие / Р.С. Волчек. - Москва: Экономика, 1986. -176 с.
12. Гладышевский, А.И. ,Формирование производственного потенциала: анализ и прогнозирование: учебник / А.И. Гладышевский. - Москва: Наука, 1992

13. Голерик, С. Инновации – отказ от иллюзий [Электронный ресурс] / С. Голерик. – Режим доступа: <http://bigc.ru/theory/innovations/innovations.php>
14. Голубков, Е.П. Маркетинг: Стратеги, планы, структуры: учеб. пособие/ Е.П. Голубков. – Москва: Дело, 1995
15. Горемыкин, В. Стратегия развития предприятия: учебник/ В. Горемыкин, Н. Нестерова. - Москва: Дашков иКО, 2004.- 190 с.
16. Городнов, А.Г., Организационный потенциал и реинжиниринг бизнес-процессов: учебник/ А.Г. городнов, Л.Ф. Суходоева, В.Н. Бугров. - Н.Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2005.
17. Джоунс , Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять: учебник/ Г. Джоунс. –Москва: Инфра-М, 1996
18. Дмитриев, В.В. Подходы к интегральной оценке и гискатртографированию устойчивости экосистем/ В.В. Дмитриев//Вестник Санкт-Петербургского университета. – Санкт-Петербург, 2012. - Т. 7, №3.- С. 23-28
19. Дынкин, А. А., Контуры инновационного развития мировой экономики: прогноз на 2000—2015 гг.: учеб. пособие для вузов/ А.А. Дынкин, М.В. Грачев, А.А. Дагаев А. А.; под. общ. ред. А. А. Дынкина. - Москва: Наука, 2000. – 141 с.
20. Евсеенко, О.С. Инвестиции в вопросах и ответах: учебник/ О.С. Евсеенко. - Москва: ТК Велби, 2004. – 128с.
21. Евсеенко, О.С. Инвестиции: учебник/О.С. Евсеенко. - Москва: ТК Велби, 2002. – 201с.
22. Ефремов, В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах: учебник/ В.С. Ефремов. – Москва: Финпресс, 2001
23. Иванов, Г.Г. Развитие торговых организаций: Монография/ Г.Г. Иванов. - Москва: Спутник +, 2005. – 91 с.
24. Обзор рынка розничной торговли [Электронный ресурс]:Официальный сайт аналитического агентства INFOLineRetailRussia. - Режим доступа:<http://infoline.spb.ru/news/?news=129440>

25. Капитоненко, В.В. Инвестиции и хеджирование: учебник/ В.В. Капитоненко. - Москва: Приор., 2003. -133 с.
26. Кармышев, Ю.А. Инновационный тип развития как фактор динамизации социально-экономических процессов/ Ю.А. кармышев // Сб. науч. трудов ТГУ им. Г.Р. Державина. – Тамбов: ТГУ, 2002. – №1.
27. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: учебник/ М. Кастельс; Пер. с англ; под ред О.И. Шкаратана. – Москва, 2000.
28. Кибанов, А.Я. Комплексное проектирование систем управления в машиностроении: учебник/ А.Я. Кибанов. - Москва:МНУ, 1987. - 116 с.
29. Функции инновационного менеджмента [Электронный ресурс]: Обзор лекций инновационного менеджмента. - Режим доступа: <http://www.fa.ru/institutes/vshgu/Documents/4.18.7.pdf>
30. Масленникова, Н.В., Менеджмент в инновационной сфере: учеб.пособ.для вузов/ Н.В. Масленникова, - Москва:ФБК-Пресс, 2005. -536 с.
31. Манн Р., Контроллинг для начинающих: учебник/ Р. Манн, Э. Майер; пер. с нем. - Москва: Финансы и статистика, 1995. – 100 с.
32. Мебельная промышленность: импортеры завоевывают российский рынок России [Электронный ресурс] Официальный сайт РЦБ – Режим доступа: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2151>
33. Менар, К. Экономика организаций: учебник/ К. Менар. - Москва: ИНФРА - М, 1996. -160 с.
34. Мильнер, Б.З. Теория организаций: учебник/ Б.З. Мильнер. - Москва: ИНФРА-М, 1998. – 144 с.
35. Миркин, Б.М. Устойчивое развитие: вводный курс: учебник/Б.М. Миркин, Л.Г. Наумова,- Москва: Логос,2006.-111с.
36. Михиенко, О.В., Механизм формирования инновационной среды Брянской области: дис. ... канд.экон.наук:38.04.02/ Михиенко Ольга Валерьевна. – Москва, 2015 – 179 с.

37. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент: учебник/ А.М. Мухамедьяров. - Москва: Термика, 2004. - 65 с.
38. Наглядный индекс развития сетевых технологий: глобальный прогноз по мобильному трафику на период 2015-2020 гг. [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании Cisco. - Режим доступа: <http://www.cisco.com/web/RU/news/releases/txt/2016/02/04a.html>
39. Никулин, Л.Ф. Самоменеджмент переходного периода: учебник/ Л.Ф. Никулин. - Москва: Рос. экон. акад., 1994. – 120 с.
40. Никулин Л.Ф., Менеджмент - размышления без повода: учебник/ Л.Ф. Никулин, И.В. Синько. - Москва: Век книги, 2004. – 141 с.
41. Ноздрин, В.В., [Электронный ресурс]: Инновационная среда: содержание, сущность, базовые принципы. - Режим доступа: innovatsionnaya-sreda-soderzhanie-suschnost-bazovye-printsipy.pdf
42. Райан, Б. Стратегический учет для руководителя: учебник/ Б. Райан. - Москва: Аудит ЮНИТИ, 1998. - 616 с.
43. Рейтинг Infoline retail Russia TOP-100 2014 [Электронный ресурс]: Официальный сайт аналитического агентства Infoline. - Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/infoline-retailer-russia-top-100/>
44. Рогова, Е.М. Управление реальными инвестициями: учебник/ Е.М. рогова. – Санкт-Петербург: Вернера Регена Издательство, 2007. -98с..
45. Романова, И.В. Факторы макросреды функционирования розничных торговых сетей / И.М. романова, Т.А. Никулина [Электронный ресурс]: Интернет-журнал «Науковедение» №5, 2013 – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/65evn513.pdf>
46. Романович, А.Л., Концепция безопасного развития социоприродных систем (философско-методологический анализ) дис. ... док. философ. наук, 47.03.01/ Романович А.Л. – Москва, 2004 – 178 с.
47. Статистика интернет-торговли в странах мира [Электронный ресурс]: Официальный сайт Шополог. – Режим доступа:

<http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/statistika-internet-torgovli-v-stranakh-mira/>

48. Томпсон А.А., Стратегический менеджмент: искусство разработки реализации стратегии: учебник/ А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд.- Москва: Юнити, 1998. – 168 с.

49. Тренев, Н.Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление, Оздоровление: учебник/ Н.Н. Тренев.- Москва: ПРИОР, 2000.-240с

50. Уолш, К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: учебник/ К. Уолш; - Москва: Дело, 2000.- 252 с.

51. Управление процессом нововведений в капиталистической фирме. - Москва: МЭИМО, 1985. -229 с.

52. Управление инновациями в розничной торговой сети [Электронный ресурс]: Современные проблемы науки и образования. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15046>

53. Уровень жизни в России в 2014 г. [Электронный ресурс]: Социальная сфера - Режим доступа: <http://www.iep.ru/files/RePEc/gai/gbchap/RE36-05-ru.pdf>

54. Уткин, Э.А. Стратегическое планирование: учебник/ Э.А. Уткин. – Москва: Тандем, 1998. -17с.

55. Фатхудинов, Р.А. Инновационный менеджмент.: учебник/ Р.А. Фатхудинов. — Москва: ЗАО «Бизнес-школа Интел-синтез», 1998.-156 с.

56. Федюнин, Д.В. Методический подход к устойчивому экономическому развитию розничных торговых сетей на инновационной основе/ Д.В. Федюнин // Инновации и инвестиции. – 2013. – №2. – С.55-62

57. Федюнин, Д.В., Инновационная модель устойчивого развития розничных торговых сетей дис. ... канд. экон. наук: 38.04.02/ Федюнин Дмитрий Валерьевич. – Москва, 2013. - 216 с.

58. Федюнин, Д.В. Основные способы инновационного развития и оценка их влияния на уровень конкурентоспособности отечественных предприятий /Д.В. Федюнин // Интеграл – 2008. – №5(43). – С. 84-88
59. Федюнин, Д.В. Особенности построения и функционирования систем управления инновационной деятельностью действующих розничных торговых сетей/Д.В. Федюнин //Интеграл – 2009. – № 4(48). – С. 12-25
60. Шемякина, Т.Ф. Система управления инновационной деятельностью предприятия: учебник/ Т.Ф. Шемякина. - Москва:Флинта, 2007
61. Экономический обзор мебельного рынка [Электронный ресурс]:Маркетинговая группа Экро – Режим доступа: http://www.ecro.ru/usr/templates/files/Furniture_market_2003.pdf
62. Catherine Allan, George Henry Stankey Adaptive Environmental Management: A Practitioner's Guide, 2009
63. Desta Mebratu Sustainability and sustainable development historical and conceptual review [Электронный ресурс]:Development historical – Режимдоступа:http://www.is.cnpm.embrapa.br/bibliografia/1998_Sustainability_and_sustainable_development_Historical_and_conceptual_review.pdf
64. European retail action plan [Электронный ресурс]: – Режимдоступа: <http://www.eurocommerce.eu/policy-areas/european-retail-action-plan.aspx>
65. George S. Day. Analysis for Strategic Marketing Decisions (West Publishing Company), 1996, p.202,204
66. INFOLineRetailRussiaTOP-100 [Электронный ресурс]:аналитический отчет. - Режим доступа: <http://infoline.spb.ru>