

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ



НОСОВА ТЕТЯНА ІГОРІВНА

УДК 331.103+[005.2:(152.92:331.522.4:339.17)](043)

**УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Харків – 2016

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Донецькому національному університеті економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського Міністерства освіти і науки України

Науковий керівник доктор економічних наук, професор
Фролова Лариса Володимирівна,
Одеський національний політехнічний
університет, професор кафедри економіки
підприємств.

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Лігоненко Лариса Олександрівна,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
професор кафедри менеджменту;

кандидат економічних наук, професор
Круглова Олена Анатоліївна,
Харківський державний університет харчування та
торгівлі, професор кафедри економіки та
управління.

Захист дисертації відбудеться «01» липня 2016 року о 14⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 64.088.02 Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333, ауд. 45.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою: 61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333.

Автореферат розісланий «31» травня 2016 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради



Янчева Л.М.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Головне завдання сучасних торговельних підприємств полягає в забезпеченні безупинного розвитку, зміцнення своїх ринкових позицій, формуванні конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. У сучасних умовах динамічних змін, де одні технології швидко витісняють інші, продукти та послуги стають застарілими упродовж короткого проміжку часу, успішними стають ті підприємства, які постійно створюють нові знання, поширюють їх, та швидко втілюють у нові технології та продукти, тобто найбільш цінним активом стає інтелектуальний потенціал торговельного підприємства, який при взаємодії з іншими ресурсами торговельного підприємства надає можливість сформувати стійкі конкурентні переваги. Відповідно до цього, вагомим значення набувають питання ефективного управління інтелектуальним потенціалом, оскільки їх недооцінка, відсутність практичних інструментів та методичних положень управління інтелектуальним потенціалом, виступають стримуючим фактором оцінки перспективних інтелектуальних можливостей та резервів розвитку з метою забезпечення стійкої конкурентної позиції торговельного підприємства на ринку.

Істотний внесок до теорії та методології управління інтелектуальним потенціалом зробили представники як зарубіжної, так і вітчизняної наукових шкіл, серед яких С. Вовканич, В. Касаткіна, Ю. Канигін, Ф. Котлер, І. Максименко, О. Моліна, В. Петренко, Е. Титова, І. Шумпетер, А. Томпсон, Дж. Стрікленд та інші. Різноманітні теоретико-методичні аспекти управління та методичні підходи до управління інтелектуальним потенціалом, а також дослідження його впливу на розвиток підприємства закладено в працях І. Багрова, Г. Беккера, В. Гросул, О. Гапоненко, Ю. Канигіна, В. Куценко, Л. Лігоненко, Б. Малицького, В. Орищенко, А. Резникова, М. Чорної та інших. Розвиток теоретико-методологічної бази стратегічного управління інтелектуальним потенціалом висвітлено в працях І. Ансоффа, В. Василенко, В. Герасимчука, О. Виханського, П. Друкера, І. Ігнат'єва, Б. Карлоф, Н. Краснокутської, Г. Міцберга, А. Наливайко, С. Оборської, К. Омайє, К. Прахалада, М. Портера, Н. Савицької, А. Стрікленда, А. Томпсона, З. Шершньової та інших. Ключові аспекти оцінки «інтелектуальної привабливості» інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом висвітлено в працях Л. Гительмана, Т. Коркиної, А. Штезель, О. Круглової, Л. Фролової.

Незважаючи на значну теоретичну всебічність дослідження проблемного питання та вагомий практичний інструментарій управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, існує невизначеність щодо формування теоретико-методичного підходу до оцінки системи управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, методики оцінки балансу інтересів між працівниками та менеджментом управління. Наявні методики визначення стратегії управління інтелектуальним потенціалом мають досить вузький характер, так як в основному не мають зв'язку з оцінкою сприятливості бізнес-середовища діяльності торговельного підприємства, тобто поза увагою залишається індикатор з'єднання одночасно кількох вузлів підприємства в межах одного середовища, позиція якого в свою чергу впливає на вектор розвитку підприємства в залежності від безлічі його потенційних варіацій зміни. В економічній практиці сьогодні не сформовано

загальноприйнятого науково-методичного підходу щодо оцінки інтелектуального резерву торговельного підприємства, що ускладнює процес виявлення інтелектуальних можливостей розвитку, з метою забезпечення оптимальної рівноваги між інтелектуальним потенціалом та його інтелектуальним резервом для підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Актуальність вищевикладених проблемних питань, недостатній їх теоретичний розгляд та практичне застосування на торговельних підприємствах обумовили вибір теми дисертаційної роботи, її мету, завдання та напрямки дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідної роботи кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського в рамках держбюджетних тем: 0110U002774 «Проблеми стабілізації економічної діяльності підприємства» (автором запропоновано методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу України); 0113U000623 «Соціально-економічні аспекти розвитку економіки підприємства» (автором запропоновано концептуальну модель системи управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства).

Матеріали дисертаційного дослідження використано при виконанні таких госпдоговірних науково-дослідних тем: №733/2012 «Розробка методичних рекомендацій по підвищенню ефективності управління фінансово-економічною діяльністю підприємства» (особистий внесок полягає у розробці алгоритму оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства); №803/2013 «Науково-методичні рекомендації з обґрунтування ефективності інноваційної діяльності підприємства» (особистий внесок полягає в розробці стратегії управління інтелектуальним потенціалом); №823/2013 «Розробка методичних рекомендацій з обґрунтування механізмів розвитку підприємства» (особистий внесок полягає економічному обґрунтуванні резервів інтелектуального потенціалу торговельного підприємства); №867/2014 «Розробка методичних рекомендацій щодо використання інноваційних інструментів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства» (особистий внесок полягає у розробці оцінювання «інтелектуальної привабливості» балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад, розробка методичних і практичних рекомендацій щодо управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність розв'язання таких завдань:

уточнити й узагальнити теоретичні положення, які розкривають сутність економічної категорії «інтелектуальний потенціал підприємства»;

систематизувати основні елементи структури інтелектуального потенціалу торговельного підприємства;

обґрунтувати концептуальні положення управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства;

оцінити тенденції розвитку інтелектуального потенціалу України;

розробити методичний інструментарій оцінки ефективності управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства;

запропонувати науково-практичний підхід до оцінки «інтелектуальної привабливості» інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства;

обґрунтувати теоретико-методичні засади стратегічного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства;

запропонувати методичний підхід до формування стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства;

розробити науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального резерву торговельного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління інтелектуальним потенціалом підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні засади управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств.

Методи дослідження. Науково-теоретичним і методичним базисом дисертаційної роботи став комплекс загальнонаукових і спеціальних методів і прийомів дослідження: методи аналізу, синтезу, узагальнення (для уточнення сутності досліджуваної категорії «інтелектуальний потенціал»); класифікації (для визначення основних структурних елементів оцінки інтелектуального потенціалу); методи економічного, системного та статистичного аналізу (для оцінки тенденцій розвитку інтелектуального потенціалу України; метод БОФа (для агрегування вагомості показників системи оцінки інтелектуального потенціалу); експертні опитування за методом Делфі (для визначення системи показників оцінки інтелектуального потенціалу, критеріїв для оцінки потенціалу розвитку працівника та оцінка рівня динамічності прийняття рішень, системи показників оцінки можливостей розвитку інтелектуального потенціалу торговельного підприємства); апарат нечіткої логіки (для формування алгоритму та оцінки ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства); метод розподілу Гаусса (для якісного інтервального обґрунтування отриманих значень інтегральних показників); графічний (для представлення) концептуальної моделі, моделі визначення «інтелектуального резерву» та моделі розвитку можливостей інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, побудови трансферу оцінки тетрацентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі статично-динамічного підходу, для наочного представлення карти визначення рівня управління складовими); матричні (для оцінки адаптації «інтелектуальної привабливості» інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом до вітчизняного ринку, оцінки «інтелектуальної привабливості» балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом, ідентифікації видів стратегічного управління інтелектуальним потенціалом); багатофакторного порівняльного аналізу (оцінки інтелектуального резерву). Під час проведення аналізу показників ефективності управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств були використані прийоми деталізації, порівняння, групування, середніх та відносних величин. Головні висновки сформульовано на засадах методів системного аналізу та наукової абстракції.

Інформаційною базою дослідження стали статистичні дані Державної служби статистики України, аналітичні огляди, звітність підприємств, публікації вітчизняних і зарубіжних вчених, Internet ресурси.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в розробці теоретико-методичних основ управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства. Результати досліджень, що становлять наукову новизну, полягають у наступному:

Удосконалено:

науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, який, на відміну від існуючих, враховує системоутворюючі зв'язки між елементами тетротентричного ядра інтелектуального потенціалу в статичній та його статично-динамічній перетворення, що дозволяє оцінити якість трансферу змін за трьома рівнями декомпозиції процесу управління інтелектуальним потенціалом;

науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального резерву, який, на відміну від існуючих, орієнтується на максимальне врахування потенційних можливостей розвитку інтелектуального потенціалу шляхом забезпечення збалансованості розвитку його складових елементів (управлінських навичок, професійних здібностей, кваліфікації і результативності персоналу), що дозволило описати траєкторію скорочення «розриву» між поточним та цільовим станом використання можливостей інтелектуального потенціалу торговельного підприємства;

методичний інструментарій оцінки збалансованості інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом, який, на відміну від існуючих, ґрунтується на визначенні потенціалу розвитку працівника і рівня динамічності прийняття рішень керівництвом щодо розвитку потенціалу працівників через стимули і мотиви, що на основі розробленої матриці балансу інтересів, надало можливість визначити тип взаємодії між суб'єктами управління інтелектуальним потенціалом з метою забезпечення узгодженості цілей кожного з них;

науково-методичний підхід до обґрунтування стратегії управління інтелектуальним потенціалом, який, на відміну від існуючих, дозволяє одночасно визначити тип динамічної стратегії (активна, консервативна, компромісна, обмежувальна) в залежності від варіації впливу бізнес-середовища, та, відповідні субстратегії (інтегрована, прогресивна, адаптивна, релевантна, домінантна, паритетна, дегресивна, скорочення), в залежності від спрямованості стратегічного азимута управління інтелектуальним потенціалом, що дозволило розробити управлінські рішення відносно подальшого розвитку торговельного підприємства та формування стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Дістало подальший розвиток:

класифікація інтелектуального потенціалу доповнена ознаками «в залежності від рівня управління», «в залежності від балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом», «за часом визначення», «за ступенем ефективного управління інтелектуальним потенціалом», що надало можливість комплексно оцінити ефективність системи управління інтелектуальним потенціалом на торговельних підприємствах;

концептуальний підхід до управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, який, на відміну від існуючих, ґрунтується на інтеграції трьох управлінських платформ: теоретико-методологічної, інструментально-діагностичної та стратегічної, що дозволяє сформувати цілісний взаємозв'язок та сприяє забезпеченню збалансованості інтересів між суб'єктами інтелектуального потенціалу з метою розкриття спектру нових можливостей функціонування та розвитку торговельного підприємства;

модель управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства на основі ситуаційно-орієнтованого підходу, яка, на відміну від існуючих, одночасно надає можливість визначити альтернативні вектори розвитку системи управління інтелектуальним потенціалом та враховує вплив факторів на його пірамідальні грані, з метою забезпечення узгодженості формування інтелектуального потенціалу в різних площинах (мікросередовища і макросередовища).

Практичне значення одержаних результатів дослідження. Основні наукові положення дисертації доведені до рівня методичних узагальнень і прикладного інструментарію, що надає можливість керівництву торговельних підприємств приймати обґрунтовані рішення під час управління інтелектуальним потенціалом. Практичне значення мають такі розробки: методичний підхід до оцінки трансферу тетрацентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства; методика оцінки «інтелектуальної привабливості» балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом; методика обґрунтування стратегій управління інтелектуальним потенціалом та методика оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства на основі нечітко-множинної логіки.

Результати дослідження набули практичного втілення в діяльність торговельних підприємств України: ПП «ЛІДЕР-ДОН» (акт № 12/52 від 26.05.2014 р.), ТОВ «МАРКЕТ ПЛЮС» (акт № 441 від 26.02.2015 р.), ПП «ТЕРАБАЙТ-М» (акт № 87 від 15.05.2015 р.), ТОВ «КОМФІ-ТРЕЙД» (акт № 148/14 від 15.11.2013 р.). Результати дослідження використовуються в навчальному процесі Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Туган-Барановського під час викладання дисциплін кафедри економіки підприємства – «Інтелектономіка», «Економіка підприємства», «Потенціал і розвиток підприємства» (акт впровадження №823 від 11.06.2015 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є завершеним науковим дослідженням, виконаним автором самостійно. Сформульовані в дисертаційній роботі розробки, положення, отримані результати належать особисто автору. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертаційній роботі використані лише ті положення, що є результатом особистих досліджень автора.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні положення та практичні пропозиції обговорювалися на 10 науково-практичних конференціях, зокрема: III міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економічна політика країн ЄС» (Донецьк, 2011 р.); III міжнародній інтернет-конференції «Інформаційні системи та технології управління» (Донецьк, 2012 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Україна – Болгарія – Європейський Союз: сучасний стан та перспективи» (Херсон – Варна, 2012 р.); міжнародній науково-

практичній інтернет-конференції «Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності» (Донецьк, 2013 р.); II міжнародній науково-практичній конференції «Економіка і управління в умовах глобалізації» (Донецьк, 2013 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Людина, бізнес, держава: реалії та перспективи соціально-економічного та інноваційного розвитку» (Кіровоград, 2014 р.); III міжнародній науково-практичній конференції «Економіка і управління в умовах глобалізації» (Донецьк, 2014 р.); V міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд» (Донецьк, 2014 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Треті економіко-правові дискусії» (Львів, 2014 р.); IV міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економіка і управління в умовах глобалізації» (Кривий Ріг, 2015 р.).

Публікації. Основні положення і результати дисертаційної роботи опубліковані у 19 наукових працях, загальний обсяг яких 6,73 др. арк., у тому числі 5,90 др. арк. належать особисто автору, зокрема: 9 статей у фахових виданнях (з яких 3 – у співавторстві), одна з яких у виданні внесеному до міжнародних наукометричних баз даних, 10 тез доповідей у збірниках за матеріалами конференції.

Обсяг і структура роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Основний зміст роботи викладено на 174 сторінках. Дисертаційна робота містить 22 таблиці на 30 сторінках, 49 рисунків на 48 сторінках, 10 додатків на 40 сторінках, список літератури з 213 найменувань, розміщений на 20 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дослідження, сформульовано мету, завдання, об'єкт і предмет дисертаційної роботи, визначено наукову новизну, практичне значення одержаних результатів, відображено апробацію результатів дослідження.

У першому розділі «**Теоретико-методологічні аспекти управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства**» розкрито сутність категорії «інтелектуальний потенціал»; розроблено класифікацію інтелектуального потенціалу підприємства; обґрунтовано концептуальні положення системи управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства.

За результатами критичного аналізу економічної літератури з питань дефініції інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, виділено три наукові підходи до трактування його сутності: ресурсний, функціональний та результативний. На основі узагальнення сучасних наукових поглядів виділені основні характеристики інтелектуального потенціалу підприємства. Спираючись на необхідність ідентифікації ключових акцентів категорії «інтелектуальний потенціал», у дисертації аргументовано доцільність розкриття його сутності та змістовного наповнення через встановлення взаємозв'язку з іншими економічними категоріями – «інтелектуальні ресурси» та «інтелектуальний капітал». На основі визначених ключових акцентів досліджуваного поняття та спираючись на виокремлені підходи, інтелектуальний потенціал торговельного підприємства

визначено як сукупність знань, умінь, навичок та професійних здібностей, вмiла комбiнацiя яких створює можливiсть змiцнення конкурентних переваг торговельного пiдприємства у довгостроковiй перспективi.

З метою розробки ефективної системи управлiння iнтелектуальним потенцiалом торговельного пiдприємства визначено його мiсце в структурi економiчного потенцiалу пiдприємства та встановлено взаємозв'язки мiж складовими. Враховуючи цiльову спрямованiсть на ефективнiсть функцiонування економiчних систем та iх розвиток виокремленi об'єктна та суб'єктна складовi iнтелектуального потенцiалу торговельного пiдприємства.

Ураховуючи необхіднiсть комплексного вирiшення проблем активацiї iнтелектуального резерву на пiдприємствах роздрiбної торгiвлi, класифiкацiя iнтелектуального потенцiалу доповнена ознаками «в залежностi вiд рiвня управлiння», «в залежностi вiд балансу iнтересiв суб'єктiв управлiння iнтелектуальним потенцiалом», «за часом визначення», «за ступенем ефективного управлiння iнтелектуальним потенцiалом».

Узагальнення iснуючих наукових пiдходiв до управлiння iнтелектуальним потенцiалом торговельного пiдприємства дозволило аргументувати доцiльнiсть використання ситуацiйно-орiєнтованого пiдходу. Визначаючи необхіднiсть впливу чинникiв зовнiшнього середовища та забезпечення узгодженостi формування iнтелектуального потенцiалу в рiзних площинах (мiкросередовища i макросередовища), обгрунтовано модель управлiння iнтелектуальним потенцiалом торговельного пiдприємства, базовою складовою якої є тетроцентричне ядро iнтелектуального потенцiалу (рис. 1).

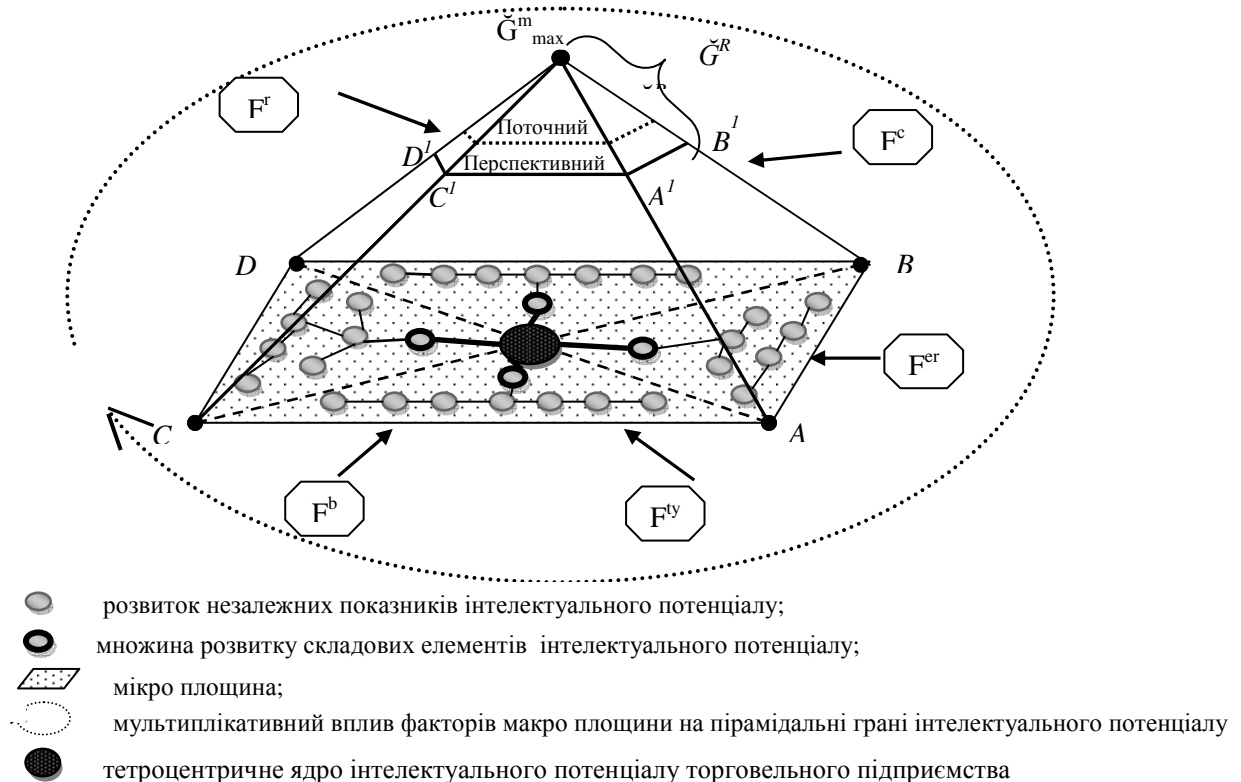


Рис. 1. Модель управлiння iнтелектуальним потенцiалом на основi ситуацiйно-орiєнтованого пiдходу

Відповідно запропонованої моделі управління інтелектуальним потенціалом здійснюється в двох площинах: площині мікросередовища, де визначаються незалежні ймовірні множини розвитку системи управління інтелектуальним потенціалом (AB, AC, BD, CD) та можливість досягнення цільового стану (\check{G}^m_{max}) за рахунок зменшення інтелектуального резерву (\check{G}^R), і макросередовища, яке визначає можливість орієнтованого розвитку інтелектуального потенціалу на основі впливу ряду ключових факторів, а саме ресурсів (F^r); компетенцій (F^c); етапу розвитку підприємства (F^{er}); процесу організації торгово-технологічного процесу (F^{ty}); корпоративної моделі внутрішніх бізнес-процесів (F^{bp}).

З метою забезпечення розвитку інтелектуального потенціалу в довгостроковій перспективі запропонований концептуальний підхід до управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства (рис. 2), який ґрунтується на інтеграції трьох управлінських платформ: теоретико-методологічної, інструментально-діагностичної та стратегічної, цілісний взаємозв'язок яких сприяє забезпеченню збалансованості інтересів між суб'єктами інтелектуального потенціалу з метою розкриття спектру нових можливостей функціонування та розвитку торговельного підприємства.

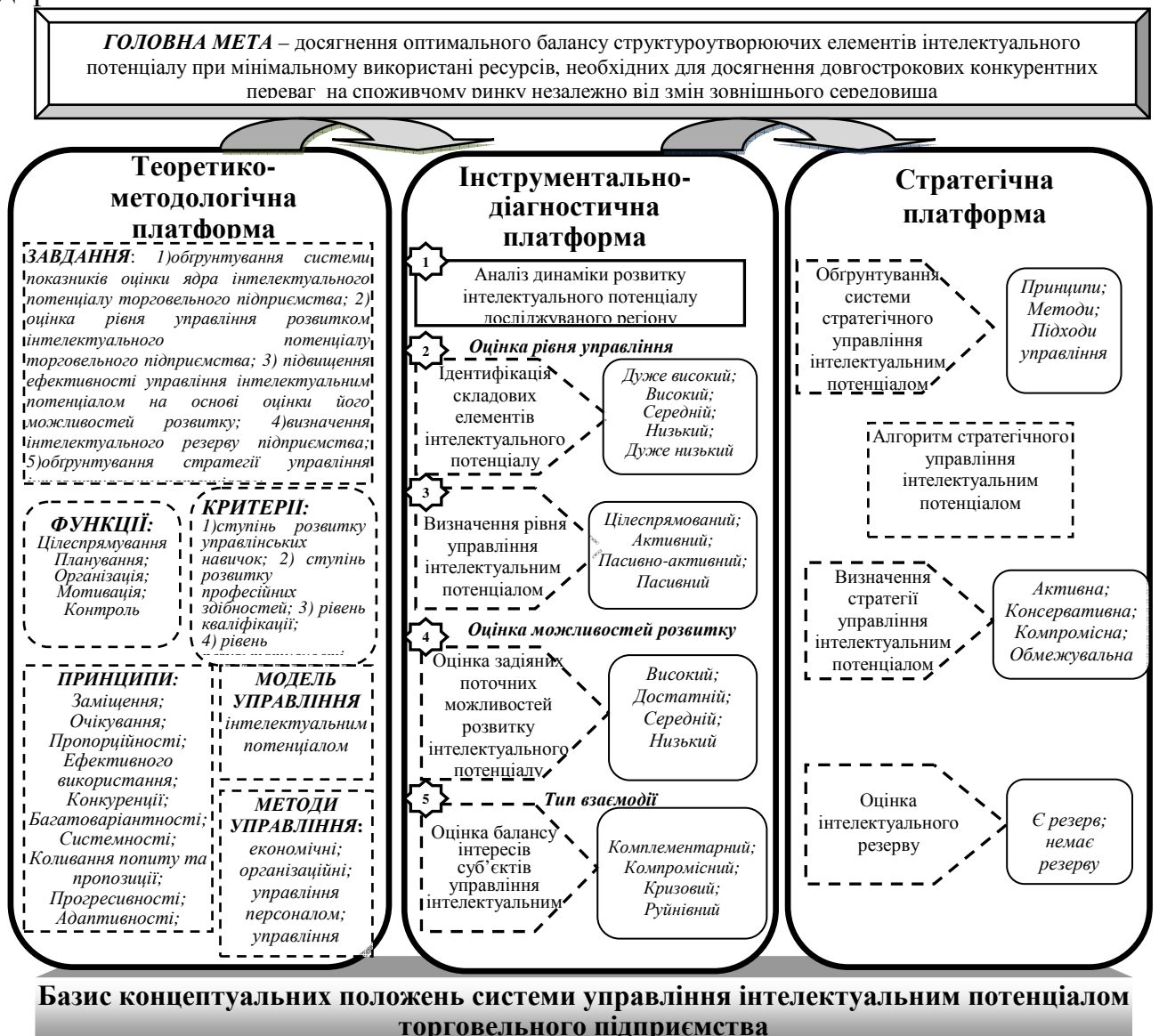


Рис. 2. Концептуальна модель системи управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства

У другому розділі «Оцінка ефективності управління інтелектуальним потенціалом на торговельних підприємствах» досліджено тенденції розвитку інтелектуального потенціалу в Україні; оцінено рівень інтелектуального потенціалу країни; розроблено систему показників та науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства; запропоновано методичний інструментарій оцінювання інтелектуальної привабливості балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом; удосконалено методичний підхід до визначення типу взаємодії інтересів працівників і керівників щодо досягнення збалансованості цілей управління інтелектуальним потенціалом.

На підставі проведеного статистичного дослідження визначено основні тенденції розвитку інтелектуального потенціалу України. Встановлено, що формування умов інтелектуального розвитку України відноситься до стратегічно важливих завдань, що обумовлено зростанням ролі інтелектуалізації як ключового індикатора соціально-економічного розвитку держави. Проведене дослідження показало, що за період з 2010-2014рр. інтелектуальний потенціал України в середньому зменшився на 12,5%, що обумовлено зниженням індексу фізичного потенціалу країни на 6,4% та індексу потенціалу освіти на 1,08%. Це свідчить про наявність значного інтелектуального резерву для зростання та зміцнення свого конкурентного положення серед світової інтелектуальної конкуренції.

З метою оцінки інтелектуального потенціалу торговельних підприємств обґрунтовано систему показників, розроблено модель трансферу оцінки тетрацентричного ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, яка дозволяє оцінити ядро інтелектуального потенціалу торговельного підприємства, системоутворюючі зв'язки між елементами якого, характеризують якість трансферу змін за трьома рівнями декомпозиції процесу управління інтелектуальним потенціалом:

$$\check{G}_p = \frac{1}{2} \sin \frac{360}{l} (I^{UN} + I^{PZ} + I^{RC} + I^{RR}) \quad (1)$$

де \check{G}^p – ядро інтелектуального потенціалу торговельного підприємства;

\check{I}^{UN} – ступінь розвитку управлінських навичок;

\check{I}^{PZ} – ступінь розвитку професійних здібностей;

\check{I}^{RC} – рівень кваліфікації;

\check{I}^{RR} – рівень результативності;

l – кількість груп показників.

Ступінь розвитку елементів ядра інтелектуального потенціалу торговельного підприємства визначається на основі нечітко-множинного підходу за формулою:

$$I_{ij}^{UN,RC,PZ,RR} = \sum_{j=1}^5 \check{Q}_i^M \sum_{j=1}^M (Q_j * I_{1..8}^{UN}{}_{1..8}{}^{RC}{}_{1..8}{}^{PZ}{}_{1..8}{}^{RR}) \quad (2)$$

де \check{Q}_i – значимість стану лінгвістичної підмножини в двовимірному згортанні 1..8;

$I_{1..8}^{UN}{}_{1..8}{}^{RC}{}_{1..8}{}^{PZ}{}_{1..8}{}^{RR}$ – поточне значення i -го фактору, який характеризує ступінь розвитку елементів III рівня управління інтелектуальним ядром підприємства: управлінських навичок, професійних здібностей, рівень кваліфікації та рівень результативності;

Q_j – значимість i -го впливового фактору III рівня управління інтелектуальним ядром підприємства.

Імплементация запропонованого науково-методичного підходу проведена на прикладі 16 торговельних підприємств різної форми власності та розміру, що функціонують в Україні, проте функціонують у єдиному секторі роздрібно́ї торгівлі продовольчого ретейлу, які, в залежності від обсягів товарообороту та середнього темпу його зміни згруповано у три групи (А, В, С).

З метою якісної характеристики розвитку інтелектуальним потенціалом на основі інтегральної оцінки тетроцентричного ядра інтелектуального потенціалу у дисертації визначено рівень стану управління ним та встановлено, що для переважної більшості досліджених торговельних підприємств (56,3%) характерний високий рівень управління, що свідчить про активне зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства; для 31,25% торговельних підприємств характерний цілеспрямований характер оновлення інтелектуальних ресурсів та технологій (табл.1).

Таблиця 1

Характеристика альтернативних станів управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств у 2014 році

| Рівень стану управління | Торговельні підприємства | Якісна характеристика |
|-------------------------|---|---|
| Цілеспрямований | ТОВ «Альпекс ЛТД»; ТОВ «Струміль»; ТОВ «Восторг»; ТОВ «Тандем»; ТОВ «Шельф» | Управління інтелектуальним потенціалом має динамічний характер розвитку, підприємство постійно контролює ефективність управління всіма складовими потенціалу, оновлює інтелектуальні ресурси та технології, що виступають міцним ядром його розвитку |
| Активний | ТОВ «Дженро»; ТОВ «Авант»; ТОВ «Омега»; ТОВ ТД «Брусниця»; ТОВ «Восторг-Т»; ТОВ «Меркурій»; ТОВ «Оптіма»; ТОВ «Стафіб»; ТОВ «Бісквіт»; ТОВ «Ефект»; | Управління інтелектуальним потенціалом має яскраво виражений позитивний характер розвитку всіх складових елементів II рівня управління. Майже всі показники відповідають високому рівню управління, що свідчить про активну траєкторію зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства |
| Пасивно-активний | ТОВ «Руш» | Управління інтелектуальним потенціалом в рамках пасивно-активного стану характеризується проміжним рівнем управління між високим та низьким станом, всі складові елементи поступово розвиваються або мають стійкий середній рівень |
| Пасивний | Жодне з підприємств не потрапило | Управління інтелектуальним потенціалом займає неперіоритетне місце в управлінні, складові елементи інтелектуального потенціалом корегуються лише при виникненні негативного впливу факторів зовнішнього середовища, тобто інтелектуальний потенціал підприємства не розвивається, а пристосовується до змін |

Для оцінки збалансованості інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом розроблені моделі інтегральної оцінки потенціалу розвитку працівника (R^R) та рівня динамічності прийняття рішень щодо розвитку потенціалу працівників через стимули та мотиви (R^D):



(3)

$$R^D = \sum_{i=1}^m S^{p^{1...4}} \times \beta^{p^{1...4}} + \sum_{i=1}^m M^{p^{1...5}} \times \beta^{p^{1...4}}; \sum_{i=1}^m \beta^{S^p, M} = 1 \quad (4)$$

де $Z_b^{C1...4}$; $Z_b^{S1...5}$; $S^{p1...4}$; $M^{p1...5}$ - стандартизовані значення критеріїв оцінки потенціалу розвитку працівника та оцінки рівня динамічності прийняття рішень щодо розвитку потенціалу працівників через стимули та мотиви, які розраховують за формулою 5:

$$\varphi_{ij} = \frac{1}{l} \sum_{i=1}^l \varphi_{ij}; j = 1, \dots, m \quad (5)$$

де φ_{ij} – значення j-го критерію оцінки потенціалу розвитку працівника та оцінки рівня динамічності прийняття рішень щодо розвитку потенціалу працівників через стимули та мотиви;

$\kappa_j = \overline{\varphi_{ij}}$ – математичне очікування критерію φ_j :

$$\overline{\varphi_{ij}} = \kappa_j = \frac{1}{l} \sum_{i=1}^l \varphi_{ij}; j = 1, \dots, m \quad (6)$$

де σ_j – оцінка середньоквадратичного відхилення критерію φ_j :

$$\sigma_j = \left[\frac{1}{l} \sum_{i=1}^l (\varphi_{ij} - \kappa_j)^2 \right]^{1/2} \quad (7)$$

Значимість i-х критеріїв оцінки $Z_b^{C1...4}$; $Z_b^{S1...5}$; $S^{p1...4}$; $M^{p1...5}$ в межах кожної j-ю складової знаходиться в діапазоні: $(0 < \beta^{C,S}_b(\beta^{Sp,Mp}) \leq 1)$ і $\sum \beta^{C,S}_b(\beta^{Sp,Mp}) = 1$

де $\beta^{C,S}_b(\beta^{Sp,Mp})$ - вагомість i-го критерію оцінки потенціалу розвитку працівника та рівня динамічності прийняття рішень щодо розвитку потенціалу працівників через стимули та мотиви.

За результатами розрахунку моделей для формування узагальнюючого висновку, розроблено матрицю балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом (рис. 3).

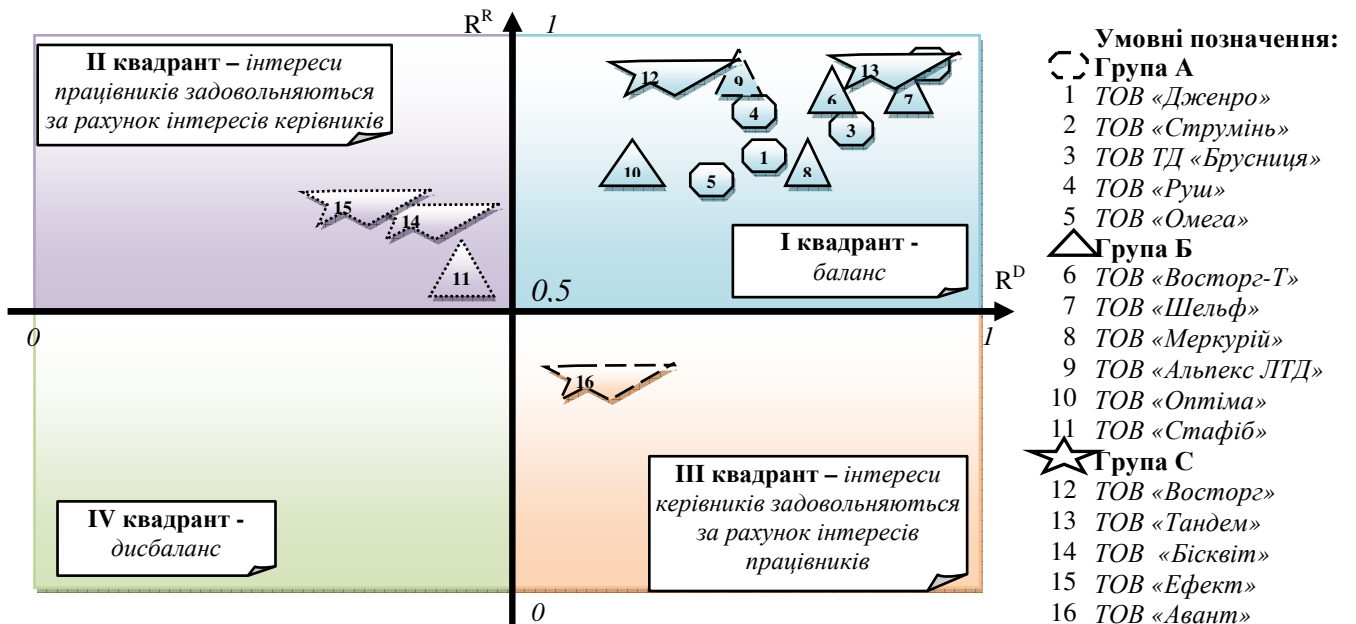


Рис. 3. Матриця балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом

K^{SG} – фактори впливу стану галузі на бізнес-середовище торговельного підприємства;
 K^{LS} – фактори впливу лояльності споживачів на функціонування торговельного підприємства;
 K^{RS} – фактори впливу відносин зі споживачами на діяльність торговельного підприємства;
 P^{BS} – периметр комутатора бізнес-середовища.

$$P^{BS} = \frac{K^{SG} + K^{LS} + K^{RS}}{k} \quad (9)$$

де k – кількість індикаторів оцінки комутатора бізнес-середовища.

$$K_{ij}^{SG,LS,RS} = \frac{\sum K_{ij} \times K_{ij}}{f} \quad (10)$$

де f – кількість факторів в середині кожної групи індикаторів оцінки комутатора бізнес-середовища.

У ході реалізації запропонованого підходу встановлено, що бізнес-середовище в якому функціонують торговельні підприємства носить сприятливий характер. Це обумовлено динамічним розвитком сфери торгівлі (щорічний приріст роздрібного товарообороту не менш 10%) та позитивною тенденцією інновацій.

З метою розробки управлінських рішень відносно подальшого розвитку торговельного підприємства за рахунок створення інтелектуальної можливості перемагати своїх конкурентів у довгостроковій перспективі удосконалено науково-методичний підхід до обґрунтування стратегії управління інтелектуальним потенціалом, який, на відміну від існуючих, дозволяє одночасно визначити тип динамічної стратегії (активна, консервативна, компромісна, обмежувальна) в залежності від варіації впливу бізнес-середовища, та відповідні субстратегії (інтегрована (I), прогресивна (II), адаптивна (III), релевантна (IV), доміантна (V), паритетна (VI), дегресивна (VII), скорочення (VIII)) в залежності від спрямованості стратегічного азимуту управління інтелектуальним потенціалом (рис. 5).

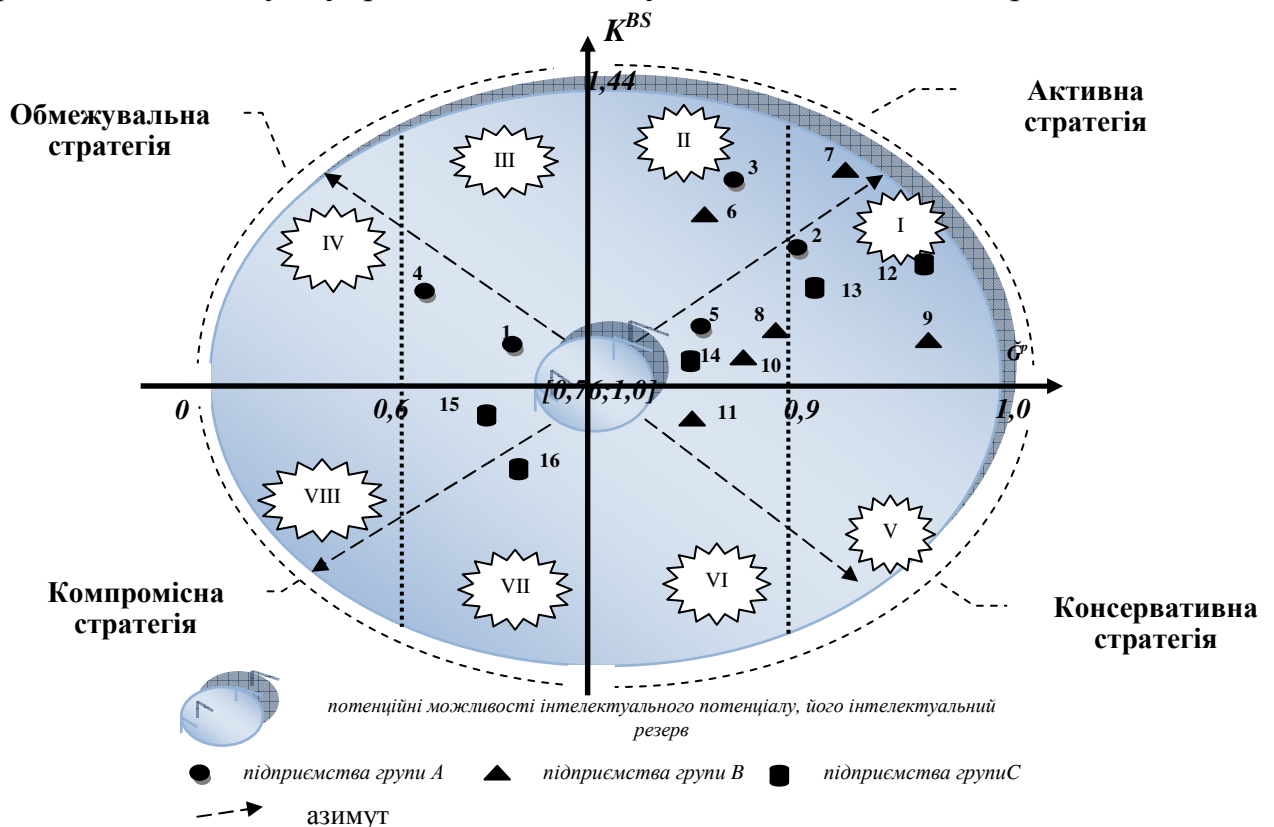


Рис. 5. Локатор стратегічного азимута управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств

У ході апробації запропонованого підходу визначено, що для 68,75% досліджуваних торговельних підприємств найбільш ефективною є активна стратегія розвитку (у т.ч. для 31,3% – інтегрована субстратегія, для 37,45% – прогресивна субстратегія).

Для вирішення практичної проблеми підвищення ефективності управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства запропонований науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального резерву, який орієнтується на максимальне врахування потенційних можливостей розвитку інтелектуального потенціалу шляхом забезпечення збалансованості розвитку його складових елементів. Відповідно до розробленого підходу, головною метою ефективного розвитку інтелектуального потенціалу торговельного підприємства є мінімізація дистанції між поточним (\check{G}^R) та цільовим (\check{G}^m) станом використання його можливостей:

$$\check{G}^R \rightarrow \min; \check{G}^p \rightarrow \check{G}^m; \check{G}^m \rightarrow \max \quad (11)$$

Поточний стан реалізації можливостей зростання інтелектуального потенціалу торговельного підприємства оцінюється за формулою:

$$\check{G}^R = (I^{UN} - S^{UN}) + (I^{PZ} - S^{PZ}) + (I^{RC} - S^{RC}) + (I^{RR} - S^{RR}) \quad (12)$$

де I^{UN} , I^{PZ} , I^{RC} , I^{RR} – інтегральна оцінка поточного стану розвитку відповідно управлінських навичок, професійних здібностей, рівня кваліфікації та результативності;
 S^{UN} , S^{PZ} , S^{RC} , S^{RR} – цільовий стан (можливості розвитку) відповідно управлінських навичок, професійних здібностей, рівня кваліфікації та результативності.

Цільовий рівень можливостей зростання інтелектуального потенціалу торговельного підприємства визначається за формулою:

$$\check{G}^m = \sqrt[4]{S^{UN} \times S^{PZ} \times S^{RC} \times S^{RR}} \quad (13)$$

За результатами апробації запропонованого підходу для кожного торговельного підприємства описано траєкторію скорочення «розриву» між поточним та цільовим станом використання можливостей їх інтелектуального потенціалу. Встановлено, що оптимальної межі для досягнення максимального значення перспективних можливостей не існує, оскільки перехід торговельного підприємства на новий етап розвитку призводить до одночасного розширення діапазону можливостей інтелектуального потенціалу торговельних підприємств.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі наведено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів та розробці практичних рекомендацій щодо управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств. У процесі дисертаційного дослідження досягнуто визначену мету, вирішені поставлені завдання та одержані наступні результати:

1. На основі узагальнення існуючих підходів до трактування поняття «інтелектуальний потенціал торговельного підприємства», враховуючи встановлений взаємозв'язок з економічними категоріями «інтелектуальні ресурси» та «інтелектуальний капітал», обґрунтовано сутнісні характеристики та сформульовано авторське бачення його змісту як сукупності знань, умінь, навичок та професійних здібностей, вміла комбінація яких, створює можливість зміцнення конкурентних переваг торговельного підприємства у довгостроковій перспективі.

2. Передумовою ефективного управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства є чітко організована система управління ним, яку запропоновано формувати на базі ситуаційно-орієнтованого підходу. Встановлено, що базовою складовою запропонованої моделі є тетрочентричне ядро інтелектуального потенціалу торговельного підприємства. Визначено, що управління інтелектуальним потенціалом здійснюється в двох площинах: площині мікросередовища, де визначаються незалежні ймовірні множини розвитку системи управління інтелектуальним потенціалом та можливість досягнення цільового стану за рахунок зменшення інтелектуального резерву, і макросередовища, яке визначає можливість орієнтованого розвитку інтелектуального потенціалу на основі впливу ряду ключових факторів. Ураховуючи необхідність комплексного вирішення проблем активації інтелектуального резерву на підприємствах роздрібної торгівлі розширено класифікацію інтелектуального потенціалу.

3. Для розкриття спектру нових можливостей функціонування та розвитку торговельного підприємства, підвищення обґрунтованості управлінських рішень щодо розвитку інтелектуального потенціалу в довгостроковій перспективі, обґрунтовані концептуальні положення управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, який ґрунтується на інтеграції трьох управлінських платформ: теоретико-методологічної, інструментально-діагностичної та стратегічної, цілісний взаємозв'язок яких сприяє забезпеченню збалансованості інтересів між суб'єктами інтелектуального потенціалу.

4. Оцінка тенденцій та перспектив розвитку інтелектуального потенціалу підприємств торгівлі України показала, що формування умов інтелектуального розвитку України відноситься до стратегічно важливих завдань, що обумовлено зростанням ролі інтелектуалізації як ключового індикатора соціально-економічного розвитку держави. З метою оцінки інтелектуального потенціалу України розроблено алгоритм інтегральної оцінки інтелектуального потенціалу, за результатами практичної реалізації якого встановлено, що країна має значний інтелектуальний резерв, активація якого сприятиме формуванню стійких конкурентних переваг національної економіки України.

5. На основі обґрунтованого методичного інструментарію оцінки ефективності управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства, який враховує системоутворюючі зв'язки між елементами тетрочентричного ядра інтелектуального потенціалу в статичній та його статично-динамічній перетворення, оцінено якість трансферу змін за трьома рівнями декомпозиції процесу управління інтелектуальним потенціалом. Апробація запропонованого підходу дозволила встановити, що для більшості торговельних підприємств характерний активний тип управління інтелектуальним потенціалом.

6. Для оцінки збалансованості інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом розроблено матрицю балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом, знаходження досліджуваних торговельних підприємств у якій, дозволило визначити тип взаємодії між керівництвом та працівниками. Запропонований підхід дозволяє поєднати потенціал розвитку працівника і рівень динамічності прийняття рішень керівництвом щодо розвитку потенціалу працівників через стимули і мотиви.

7. Зважаючи на широкий спектр можливих варіацій змін зовнішнього середовища, та враховуючи необхідність визначення перспектив розвитку інтелектуального потенціалу, обґрунтовано теоретико-методичні засади стратегічного управління ним та обґрунтовано науково-методичний підхід до оцінки сприятливості умов бізнес-середовища торговельного підприємства для реалізації стратегії його динамічного розвитку на основі розрахунку комутатора бізнес-середовища. За результатами апробації якого зроблено висновок, що сучасні умови розвитку інтелектуального потенціалу торговельних підприємств характеризуються як сприятливі.

8. Для обґрунтованого вибору оптимального типу стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства запропоновано методичний підхід, який дозволяє одночасно визначити тип динамічної стратегії в залежності від варіації впливу бізнес-середовища та відповідні субстратегії в залежності від спрямованості стратегічного азимута управління інтелектуальним потенціалом.

9. З метою максимального врахування потенційних можливостей розвитку інтелектуального потенціалу та забезпечення збалансованості розвитку його складових елементів (управлінських навичок, професійних здібностей, кваліфікації і результативності персоналу) обґрунтовано необхідність та розроблено науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального резерву, що дозволило описати траєкторії скорочення «розриву» між поточним та цільовим станом використання можливостей інтелектуального потенціалу торговельних підприємств.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ НАУКОВИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях України:

1. Носова Т. І. Інтелектуалізація трудових ресурсів – основа розвитку економіки підприємства / Т. І. Носова, Л. П. Дядечко // Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – Вип. 34. – Т. 2. – С. 238–242. (заг. обсяг 0,38 д. а., особисто автору належить 0,19 д. а.: визначено сутність поняття «інтелектуальний капітал підприємства»).

2. Носова Т. І. Еволюційна трансформація категорії «стратегія» підприємства в залежності від розвитку системи управління підприємством / Т. І. Носова // Науковий Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – Одеса : ОНУ, 2014. – Вип. 3/2. – Т.19. – С.149–152. (0,55 д. а.).

3. Носова Т. І. Науково-методичний підхід оцінки незадіяного інтелектуального резерву торговельного підприємства / Т. І. Носова // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2014. – №3 (71). – С. 99–106. (0,57 д. а.).

4. Носова Т. І. Дослідження тенденцій розвитку інтелектуального потенціалу Донецької області // Торгівля і ринок України: зб. наук. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – Вип. 38. – Т. 2. – С. 37–53. (0,67 д. а.).

5. Носова Т. І. Формування системи показників оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства. / Т. І. Носова // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – №52. – С. 44–54. (0,68 д. а.).

Статті у наукових фахових виданнях України, внесених до міжнародних наукометричних баз:

6. Носова Т. І. Стратегічне управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства. / Т. І. Носова // Вісник Хмельницького національного університету : науковий журнал. Серія економічна. – Хмельницький : ХНУ, 2014. – Т.1. – С. 28–34. (0,54 д. а.) (включено до Index Copernicus, Google Scholar).

7. Носова Т. І. Економічна сутність категорії «інтелектуальний потенціал» / Т. І. Носова // Механізми регулювання економіки. – 2014. – №2. – С. 159–166. (0,74 д. а.) (включено до РИНЦ).

8. Фролова Л. В. Оцінка «інтелектуальної привабливості» інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Фролова, Т. І. Носова // Ефективна економіка : електронний журнал. – 2015. – №2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4117&p=1>. (заг. обсяг. 0,397 д. а., особисто автору належить 0,20 д. а.: запропоновано підхід до вибору стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства) (включено до Index Copernicus, SIS, Google Scholar).

9. Фролова Л. В. Обґрунтування стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств / Л. В. Фролова, Т. І. Носова // Економіка та держава. – 2015. – № 6. – С. 43–49. (заг. обсяг 0,73 д. а., особисто автору належить 0,37 д. а.: запропоновано підхід до оцінки інтелектуальної привабливості» балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом) (включено до SIS, Google Scholar).

Наукові праці апробаційного характеру:

10. Носова Т. І. Поняття трудових ресурсів та напрями підвищення ефективності їх використання / Т. І. Носова, М. І. Головінов [«Економічна політика країни ЄС»] : матеріали третьої міжнародної науково-практичної інтернет конференції, (Донецьк, 17 жовт. 2011 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – С. 127–128. (заг. обсяг 0,14 д. а., особисто автору належить 0,1 д. а.: визначено сутність поняття трудових ресурсів та напрями їх ефективного використання).

11. Носова Т. І. Інформаційні системи в управлінні трудовими ресурсами / Т. І. Носова, Оліфіров О. В. [«Інформаційні системи та технології управління»] : матеріали III Міжнар. інтернет-конф., (Донецьк, 25 жовт. 2012 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 63–66. (заг. обсяг 0,16 д. а., особисто автору належить 0,12 д. а.: розкрито сутність інформаційних систем в управлінні трудовими ресурсами).

12. Носова Т. І. Концептуальні основи інтелектуалізації трудових ресурсів / Т. І. Носова [«Україна – Болгарія – Європейський Союз: сучасний стан та перспективи»] : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (Херсон, 13-19 вересн. 2012 р.). – Херсон, 2012. – Т. 1. – С. 161–164. (0,22 д. а.).

13. Носова Т. І. Стратегія управління людським капіталом / Т. І. Носова [«Стратегія підприємства в контексті підвищення його конкурентоспроможності»] : матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, (Донецьк, 27-28 лют. 2013 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – С. 56–59. (0,19 д. а.).

14. Носова Т. І. Теоретичні основи управління людським капіталом / Т. І. Носова [«Економіка і управління в умовах глобалізації»] : матеріали II міжнародної науково-практичної конференції, (Донецьк, 30 січн. 2013 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – С. 207 – 209. (0,21 д. а.).

15. Носова Т. І. Економічна сутність категорії «потенціал» / Т. І. Носова [«Людина, бізнес, держава: реалії та перспективи соціально-економічного та інноваційного розвитку»] : міжнародна науково-практична конференція, (Кіровоград, 17 квітн. 2014 р.). – Київ : КНТУ, 2014. – С. 158–159. (0,13 д. а.).

16. Носова Т. І. Теоретичні аспекти управління інтелектуальним потенціалом підприємства / Т. І. Носова [«Економіка і управління в умовах глобалізації»] : матеріали III міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, (Донецьк, 29 січн. 2014 р.). – Донецьк : ДонНУЕТ, 2014. – С. 151–152. (0,15 д. а.).

17. Носова Т. І. Процес вибору стратегії управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства / Т. І. Носова [«Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд»] : V міжнародна науково-практична конференція, (Донецьк, 13-14 червн. 2014 р.). – Східноукраїнський інститут економіки і управління, 2014. – С. 81–83. (0,12 д. а.).

18. Носова Т. І. Обґрунтування матриці адаптації оцінки «інтелектуальної привабливості» інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом до вітчизняного ринку / Т. І. Носова [«Треті економіко-правові дискусії»] : міжнародна науково-практична Інтернет конференція, (Львів, 26 червн. 2014 р.). – Львів : Наукова спільнота, 2014. – С. 14–16. (0,1 д. а.).

19. Носова Т. І. Місце інтелектуального потенціалу в управлінні загальним економічним потенціалом торговельного підприємства / Т. І. Носова [«Економіка і управління в умовах глобалізації»] : матеріали IV міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, (Кривий Ріг, 21 травн. 2015 р.). – Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2015. – С. 27–28. (0,09 д. а.).

АНОТАЦІЯ

Носова Т. І. Управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств. – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Харківський державний університет харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України, Харків, 2016.

Дисертацію присвячено дослідженню теоретико-методичних основ управління інтелектуальним потенціалом торговельних підприємств.

У роботі уточнено поняття «інтелектуальний потенціал» та удосконалено науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу торговельного підприємства. Обґрунтовано науково-методичний підхід до оцінки інтелектуального резерву. Запропоновано методичний інструментарій оцінювання

інтелектуальної привабливості балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом, науково-методичний підхід до обґрунтування стратегії управління інтелектуальним потенціалом, запропоновано концептуальний підхід до управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства. Обґрунтовано науково-методичні засади стратегічного управління інтелектуальним потенціалом та доповнено класифікацію інтелектуального потенціалу ознаками «в залежності від рівня управління», «в залежності від балансу інтересів суб'єктів управління інтелектуальним потенціалом», «за часом визначення», «за ступенем ефективного управління інтелектуальним потенціалом». Запропоновано методичний підхід до оцінки сприятливості умов бізнес-середовища торговельного підприємства для реалізації стратегії його динамічного розвитку на основі розрахунку комутатора бізнес-середовища також запропоновано модель управління інтелектуальним потенціалом торговельного підприємства в двохпросторовій площині на основі ситуаційно-орієнтованого підходу.

АННОТАЦИЯ

Носова Т. И. Управление интеллектуальным потенциалом торговых предприятий. – На правах рукописи.

Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Харьковский государственный университет питания и торговли Министерства образования и науки Украины, Харьков, 2016.

Диссертация посвящена исследованию теоретико-методических основ управления интеллектуальным потенциалом торговых предприятий.

В работе исследовано понятие «интеллектуальный потенциал» и усовершенствован научно-методический подход к оценке интеллектуального потенциала торгового предприятия. Обоснован научно-методический подход к оценке интеллектуального резерва. Предложен методический инструментарий оценки интеллектуальной привлекательности баланса интересов субъектов управления интеллектуальным потенциалом, научно-методический подход к обоснованию стратегии управления интеллектуальным потенциалом, обоснован концептуальный подход к управлению интеллектуальным потенциалом торгового предприятия. Обоснованы научно-методические основы стратегического управления интеллектуальным потенциалом и дополнена классификация интеллектуального потенциала признаками «в зависимости от уровня управления», «в зависимости от баланса интересов субъектов управления интеллектуальным потенциалом», «по времени определения», «по степени эффективного управления интеллектуальным потенциалом». Обоснован методический подход к оценке благоприятности условий бизнес-среды торгового предприятия для реализации стратегии его динамического развития на основе расчета коммутатора бизнес-среды; предложена модель управления интеллектуальным потенциалом торгового предприятия в двухмерной плоскости на основе ситуационно-ориентированного подхода.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный резерв, система управления, торговое предприятие, ядро.

ANNOTATION

Nosova T. I. Managing intellectual potential of trade enterprises. – Manuscript.

Thesis for the Degree of Candidate in Economics, specialty 08.00.04 – Economics and Management of Enterprises (by types of economic activities). – Kharkov State University of Food Technology and Trade of Ministry of Education and Science, Kharkov, 2016.

The thesis is devoted to study the theoretical and methodological foundations of intellectual potential of trade enterprises.

In the first chapter of the thesis essence of the category of "intellectual capacity". On the basis of certain key concepts and emphasis investigated based on the isolated approaches, intellectual potential of commercial enterprise is defined as a combination of knowledge, skills and professional abilities, able combination of which creates an opportunity to strengthen the competitive advantages of commercial enterprise in the long run. Given the need for complex problem-solving non initiated activation intellectual provision for classification of retail establishment's intellectual capacity added by the proposed signs. Given the need to assess the impact of environmental factors and ensure consistency forming intellectual potential in different planes (micro and macro), reasonably management model intellectual potential of commercial enterprise. To ensure the development of intellectual potential in the long term, the proposed conceptual approach to managing intellectual potential of commercial enterprise, based on the integration of three management platforms.

In the second chapter the thesis investigated the trends of intellectual capacity in Ukraine. It was established that the formation conditions of intellectual development of Ukraine belongs to the strategically important tasks, due to the increasing role of intellectualization as a key indicator of socio-economic development, the presence of significant non initiated intellectual reserve to increase and strengthen its competitive position among the global intellectual competition. To evaluate the predictive capacity of commercial enterprises reasonable metrics, the model estimates the transfer tetra centric core intellectual potential commercial enterprise. To assess the intellectual appeal of the balance of interests of intellectual potential management models developed integrated assessment and employee development potential of dynamic decision-making on the development potential of employees through incentives and motives.

In the third chapter of the thesis was formed algorithm of dynamic system of strategic management of intellectual potential of commercial enterprise. Taking into account potential variations of external changes proposed scientific and methodical approach to assessing the ease of business environment of commercial enterprise to implement its strategy of dynamic development. During the implementation of the proposed approach found that the business environment in which there are commercial enterprises is favorable nature. This is due to the dynamic development of trade (annual growth of retail turnover not less than 10%) and positive trend innovations. In order to develop administrative decisions regarding the further development of commercial enterprise by creating the intellectual capabilities of its competitors to win in the long run, improved scientific and methodical approach to study management strategies intellectual potential. To solve the practical problems of improving the management of intellectual potential of commercial enterprise proposed scientific and methodical approach to assessing non initiated intellectual reserve.

Key words: intellectual potential, intellectual reserve, management system, commercial enterprise, core.

Відповідальний за випуск – Л.В. Фролова

Підп. до друку 27.05.2016
Формат 60 x 84 ^{1/16}. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Друк ксерографічний. Ум. друк. арк. 0,9.
Наклад 100 прим. Зам. 0056

Видавничий центр Маріупольського державного університету.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції.
Серія ДК №4930 від 07.07.2015 р.
87500, Маріуполь, пр. Будівельників, 129