

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

Аванесова Ніна Едуардівна

УДК 658.87.003.13

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ
З ПОЗИЦІЙ КЛЮЧОВИХ ЗАЦІКАВЛЕНИХ СТОРІН**

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

АВТОРЕФЕРАТ

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Харків – 2009

Дисертацією є рукопис.

Роботу виконано у Харківському державному університеті харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник кандидат економічних наук, доцент
Гросул Вікторія Анатоліївна,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі,
доцент кафедри економіки підприємств
харчування та торгівлі.

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Фролова Лариса Володимирівна,
Донецький національний університет економіки і
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
завідувач кафедри економіки підприємства;

кандидат економічних наук, доцент
Огуй Наталія Іванівна,
Полтавський університет споживчої кооперації України,
професор кафедри економіки підприємства.

Захист дисертації відбудеться «28» грудня 2009 року об 11⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради К 64.088.02 у Харківському державному університеті 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 «28» листопада 2009 р.

Учений секретар
спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Сучасні умови розвитку ринкових відносин в Україні, що характеризуються економічною та політичною нестабільністю, гострими кризами галузей народного господарства в черговий раз вивели на перший план проблеми функціонування підприємств торгівлі. За цих умов господарюючим суб'єктам для прийняття адекватних та обґрунтованих рішень необхідні нові підходи до трактування та оцінки ефективності їх функціонування.

За останні десятиліття накопичено значний досвід у методології оцінки ефективності. Зокрема, проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства досліджувались Р. Капланом, М. Мейером, Л. Мейселом, П. Нівеном, Д. Нортонем, Т. Пітерсом, Р. Уотерменом, Д. Давидянцом, Р. Сайфулінім, Г. Савицькою, Н. Терещенко та ін. Проте наявні методичні підходи не враховують те, що результати діяльності підприємства можуть бути по-різному оцінені суб'єктами внутрішнього та зовнішнього оточення, які переслідують різносторонні інтереси під час взаємодії з підприємством та оцінюють ефективність на основі суб'єктивно значущих критеріїв і показників. Визначена проблематика обумовлює потребу в розробці та обґрунтуванні нових методичних підходів, які б враховували потреби та вимоги зацікавлених сторін.

Істотний внесок у розвиток теорії зацікавлених сторін зробили зарубіжні вчені Т. Дональдсон, М. Кларксон, Л. Престон, С. Сакс, Е. Фрімен та ін. Разом з тим, існуючі розробки щодо практичного застосування теорії стейкхолдерів у працях І. Гуркова, М. Петрова, К. Редченка, О. Хазова носять фрагментарний характер, слабо структуровані та формалізовані.

Питання методичного забезпечення оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій зацікавлених сторін майже не були предметом наукових досліджень українських вчених. Окремі аспекти управління ефективністю підприємств галузі висвітлені в працях І. Бланка, Н. Власової, Л. Лігоненко, А. Садекова, Л. Фролової та ін. Водночас, не дістала належного висвітлення низка принципово важливих питань, пов'язаних з комплексною оцінкою ефективності функціонування економічних суб'єктів торговельної галузі. Недостатньо розроблено методичні підходи та система показників оцінки ефективності з точки зору груп зовнішнього та внутрішнього оточення торговельного підприємства.

Важливість і необхідність удосконалення теоретико-методичних та прикладних аспектів оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій зацікавлених сторін зумовлюють актуальність теми дисертаційної роботи, логіку її побудови, цільову спрямованість, завдання та напрями дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Обраний напрям досліджень пов'язаний із загальною тематикою наукових досліджень кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі, де виконано дисертацію, зокрема, з держбюджетними науково-дослідними темами: № 04–07–09Б, державний реєстраційний № 0106U012033 «Управління потенціалом торговельного підприємства» (особистий внесок полягає в обґрунтуванні системи показників оцінки ефективності використання

потенціалу товарних ресурсів підприємств торгівлі); № 2–09БО, державний реєстраційний № 0109U000355 «Формування ефективної цінової політики підприємств торгівлі на продовольчі товари» (особистий внесок полягає у визначенні особливостей та тенденцій розвитку ринку продовольчих товарів) та госпдоговірними науково-дослідними темами: № 7–09Д, державний реєстраційний № 0109U001850 «Оцінка соціально-економічної стійкості ПП «АКВИ» (особистий внесок полягає у визначенні системи індикаторів соціально-економічної стійкості підприємства торгівлі); № 13–09Д, державний реєстраційний № 0109U006786 «Оцінка ефективності діяльності підприємства торгівлі» (особистий внесок полягає в обґрунтуванні системи показників оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства).

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних засад та розробка методичного інструментарію оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- узагальнити теоретичні положення, визначити та розмежувати загальні дефініції теорії ефективності, уточнити сутність категорії «ефективність»;
- обґрунтувати вибір системи оцінки ефективності функціонування підприємства, яка є найбільш придатною за сучасних умов розвитку;
- узагальнити основні положення теорії стейкхолдерів, систематизувати та доповнити класифікацію зацікавлених сторін підприємства роздрібною торгівлі;
- обґрунтувати систему показників оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін;
- розробити методичні підходи до оцінки ефективності функціонування роздрібного торговельного підприємства з точки зору його ключових стейкхолдерів;
- обґрунтувати методичний підхід та розробити структурно-логічну схему порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій зацікавлених сторін;
- визначити напрями забезпечення стійкої взаємодії підприємств роздрібною торгівлі з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього оточення.

Об'єктом дослідження є процес оцінки ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств.

Предметом дослідження є теоретичні та методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі.

Методи дослідження. Теоретичним підґрунтям дисертаційного дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти України. Досягнення мети дослідження базувалось на системному підході до вивчення економічних явищ, зокрема на фундаментальних положеннях економічної теорії, методології економічного аналізу, прийняття рішень. У процесі роботи над дисертацією для обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій використовувались методи логічного та історичного підходів до пізнання економічних явищ, наукової абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та

узагальнення. Прикладні аспекти вивчались із застосуванням методів системного та комплексного аналізу (для комплексної оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств); порівняльного аналізу (для визначення рейтингу підприємств за рівнем ефективності); методу аналізу ієрархій (для визначення значущості інтересів зацікавлених сторін); методу маркетингових досліджень (для опитування споживачів, постачальників за допомогою анкетування). Інформаційною базою досліджень стали: офіційна інформація Держкомстату України, дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібною торгівлі, дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка інформаційних матеріалів здійснювалась з використанням сучасних інформаційних технологій і програм.

Наукова новизна одержаних результатів проведеного дисертаційного дослідження полягає у розвитку теоретичних положень та розробці методичного інструментарію оцінки ефективності функціонування роздрібних торговельних підприємств з позицій ключових зацікавлених сторін. У процесі дослідження отримано такі найбільш суттєві результати:

Уперше:

- науково обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін (споживачів, постачальників, персоналу та власників), які на основі синтезу якісних та кількісних характеристик дозволяють виявити проблеми в задоволенні їх потреб та обґрунтувати відповідні управлінські рішення.

Удосконалено:

- понятійно-категоріальний апарат, а саме, визначено та розмежовано загальні дефініції теорії ефективності – «результат» і «ефект», «ефективність» і «результативність», «економічність», «оптимальність», що дозволило розкрити й уточнити сутність категорії «ефективність» та її взаємозв'язок зі спорідненими поняттями;

- методичний інструментарій порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі, який враховує результати діяльності підприємства, їх значущість для внутрішнього та зовнішнього оточення та дозволяє визначити рівень порівняльної ефективності функціонування підприємств у цілому та для кожної зацікавленої сторони зокрема.

Набули подальшого розвитку:

- класифікація зацікавлених сторін підприємства роздрібною торгівлі на основі систематизації існуючих та доповнення новими критеріальними ознаками: за місцем знаходження (функціонування), тривалістю взаємодії та рівнем задоволеності, що дозволяє створити підґрунтя для виокремлення пріоритетних зацікавлених сторін, потреби яких роздрібному торговельному підприємству необхідно вивчати та задовольняти;

- процедура вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства, яка на відміну від існуючих здійснюється на основі аналізу відповідності систем оцінок виокремленим критеріальним вимогам, до яких віднесено: цілеорієнтованість; стратегічна спрямованість; урахування інтересів всіх зацікавлених сторін; багатофункціональність; застосовність до

мотивації; спрямованість на досягнення загальної мети; ступінь теоретико-методичної розробленості; наявність інтегрального показника, за яким вимірюється ефективність функціонування підприємства;

– обґрунтування цілісної системи показників оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін на основі ідентифікації основних груп інтересів, визначення внесків на протипагу вигодам зацікавлених сторін, які вони отримують під час взаємодії з господарюючим суб'єктом торговельної галузі.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в можливості використання запропонованих методичних процедур для обґрунтування управлінських рішень та здійснення адекватних заходів з метою підвищення ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі. Практичне значення мають наступні розробки: система показників оцінки ефективності функціонування суб'єктів торговельної галузі з позицій зацікавлених сторін, методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі з точки зору ключових стейкхолдерів (споживачів, постачальників, персоналу та власників), методичний інструментарій порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій зацікавлених сторін.

Наукові результати дисертації, які мають прикладний характер, набули практичного втілення в діяльність підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова: ТОВ «ОЛНА» (довідка про впровадження №7 від 26.07.2009 р.) та ПП «АКВИ» (довідка про впровадження №11 від 18.05.2009 р.); Головного управління економіки Харківської обласної державної адміністрації (довідка про впровадження № 04-15/1732 від 11.09.2009 р.). Результати дисертаційного дослідження впроваджено у навчальний процес кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, зокрема, під час викладання дисциплін «Економіка та планування в підприємствах торгівлі», «Управління потенціалом підприємства» (акт про впровадження від 29.06.2009 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є результатом самостійного наукового дослідження. Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки та рекомендації, які містяться в роботі, одержані автором самостійно на основі аналізу та узагальнення теоретичного й практичного матеріалу. Особистий внесок здобувача у роботах, написаних у співавторстві, відзначено у списку опублікованих праць.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дослідження обговорювались на міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні напрями розвитку харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг» (м. Харків, 2007 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Управлінські та технологічні аспекти розвитку підприємств харчування та торгівлі» (м. Харків, 2008 р.), всеукраїнській науково-практичній конференції «Управління економічним потенціалом підприємства» (м. Харків, 2008 р.); VII Міжнародній науковій конференції «Наукові бухгалтерські школи світу: еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку» (м. Житомир, 2008 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Стан і перспективи соціально-економічного розвитку суспільства XXI століття» (Харків, 2008 р.); I Міжнародній науково-практичній

конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття» (м. Дніпропетровськ, 2008 р.); V Міжнародній науково-практичній конференції «Dynamika naukowych badan – 2009» (м. Пшемишль, 2009 р.), V Міжнародній науково-практичній конференції «Predni vedecke novinky – 2009» (м. Прага, 2009 р.), V Міжнародній науково-практичній конференції «Научният потенциал на света» (м. Софія, 2009 р.).

Публікації. За матеріалами дисертації опубліковано 15 наукових праць, у тому числі 8 статей та 7 тез доповідей загальним обсягом 3,4 д. а. Основні результати відображені у 8 статтях, опублікованих у наукових фахових виданнях обсягом 2,6 д. а.

Структура та обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний текст дисертації викладено на 179 сторінках. Робота містить 41 таблицю, 16 рисунків, 10 додатків (обсягом 53 сторінки) і список використаних джерел із 166 найменувань, розміщених на 16 сторінках.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертації, розкрито зв'язок роботи з науковими темами, сформульовано мету та завдання дослідження, визначено об'єкт, предмет і методологічну базу дослідження, висвітлено наукову новизну та практичне значення одержаних результатів.

У першому розділі «Теоретичні основи оцінки ефективності діяльності підприємства» розглянуто систему категорій і понять, пов'язаних з розумінням сутності категорії «ефективність»; систематизовано та визначено переваги та недоліки основних систем оцінки ефективності функціонування підприємства; узагальнено основні положення теорії зацікавлених сторін; виокремлено найбільш вагомні ознаки класифікації зацікавлених сторін та визначено їх особливості в торгівлі.

У результаті дослідження генезису теорії ефективності, на основі критичного аналізу фундаментальних вітчизняних та зарубіжних наукових праць виокремлено чотири підходи до тлумачення змісту категорії «ефективність»: витратного (ресурсного); цільового; підходу, заснованого на теорії зацікавлених сторін; бенчмаркінгового.

Доведено, що ефективність – це багатоаспектна економічна категорія, яка синтезує в собі різні поняття та характеристики, що тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені. На основі проведеного термінологічного аналізу визначено та розмежовано загальні дефініції теорії ефективності – «результат» і «ефект»; «ефективність» і «результативність», «економічність», «оптимальність». Обґрунтовано, що ефект як кінцевий результат має якість, що обумовлює його відмітну здатність характеризувати успішність функціонування та розвитку економічної системи, тобто позитивні тенденції в розвитку господарюючого суб'єкта. Доведено, що під час формування єдиної концепції теорії ефективності, слід дотримуватися визначального положення категорії «ефективність», а «результативність», «продуктивність» і «економічність» розглядати як основні її характеристики.

Спираючись на те, що сутність будь-якої категорії повністю розкривається лише в цілісній системі понять, на основі дослідження понятійно-категоріального апарата теорії ефективності, розроблено узагальнюючу схему, що відображає результати проведеного термінологічного аналізу категорії «ефективність» та споріднених з нею понять і характеристик (рис. 1). Схема базується на комплексному розумінні досліджуваної категорії, оскільки відображає наявність як позитивного (ефект), так і негативного (деструкція) результату діяльності підприємства; враховує наявність різних підходів до трактування сутності категорії «ефективність»; містить як якісні, так і кількісні її характеристики; відображає підпорядкованість та взаємозв'язок основних понять теорії ефективності.

Базуючись на комплексному розумінні досліджуваної категорії, ефективність визначено як узагальнюючу, якісну категорію успішності функціонування підприємства, визначальною характеристикою якої є результативність як сукупність індикаторів стану та динаміки розвитку підприємства (дієвості, економічності, продуктивності та прибутковості).

З метою обґрунтованого вибору системи оцінки ефективності підприємництва у дисертації систематизовано основні концепції, покладені в основу оцінки ефективності, еволюція яких дозволяє простежити зміни в пріоритетах, цілях та підходах до управління ефективністю. На основі виокремлення найбільш значущих критеріальних вимог, яким повинна відповідати система оцінки, та побудови матриці відповідності систем оцінок визначеним вимогам встановлено, що традиційна фінансово-орієнтована система та вартісні концепції оцінки ефективності бізнесу перевершують сучасні концепції виміру (BSC, Stakeholder Concept, ABPA) за ступенем розробленості та простотою розрахунку вхідних у них показників, і, крім того, дають змогу оцінити ефективність функціонування підприємства за одним (інтегральним) показником. Разом із тим, визнано, що сучасні системи оцінки ефективності спрямовані на стратегічний розвиток, дозволяють оцінювати результати підрозділів і мотивувати персонал не тільки за допомогою фінансових коефіцієнтів, але й за допомогою якісних критеріїв, що відображають інші сфери діяльності. Доведено, що оцінка ефективності функціонування підприємства повинна базуватися на теорії зацікавлених сторін з урахуванням світового досвіду побудови системи збалансованих показників.

На основі критичного аналізу та узагальнення основних положень теорії стейкхолдерів, аргументовано, що зацікавлені сторони – суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням вигоди від взаємодії з підприємством, мають можливість впливати на його діяльність, та, які є об'єктом інтересу з боку самого підприємства.

З метою виокремлення пріоритетних зацікавлених сторін, потреби яких роздрібному торговельному підприємству необхідно вивчати та задовольняти, у

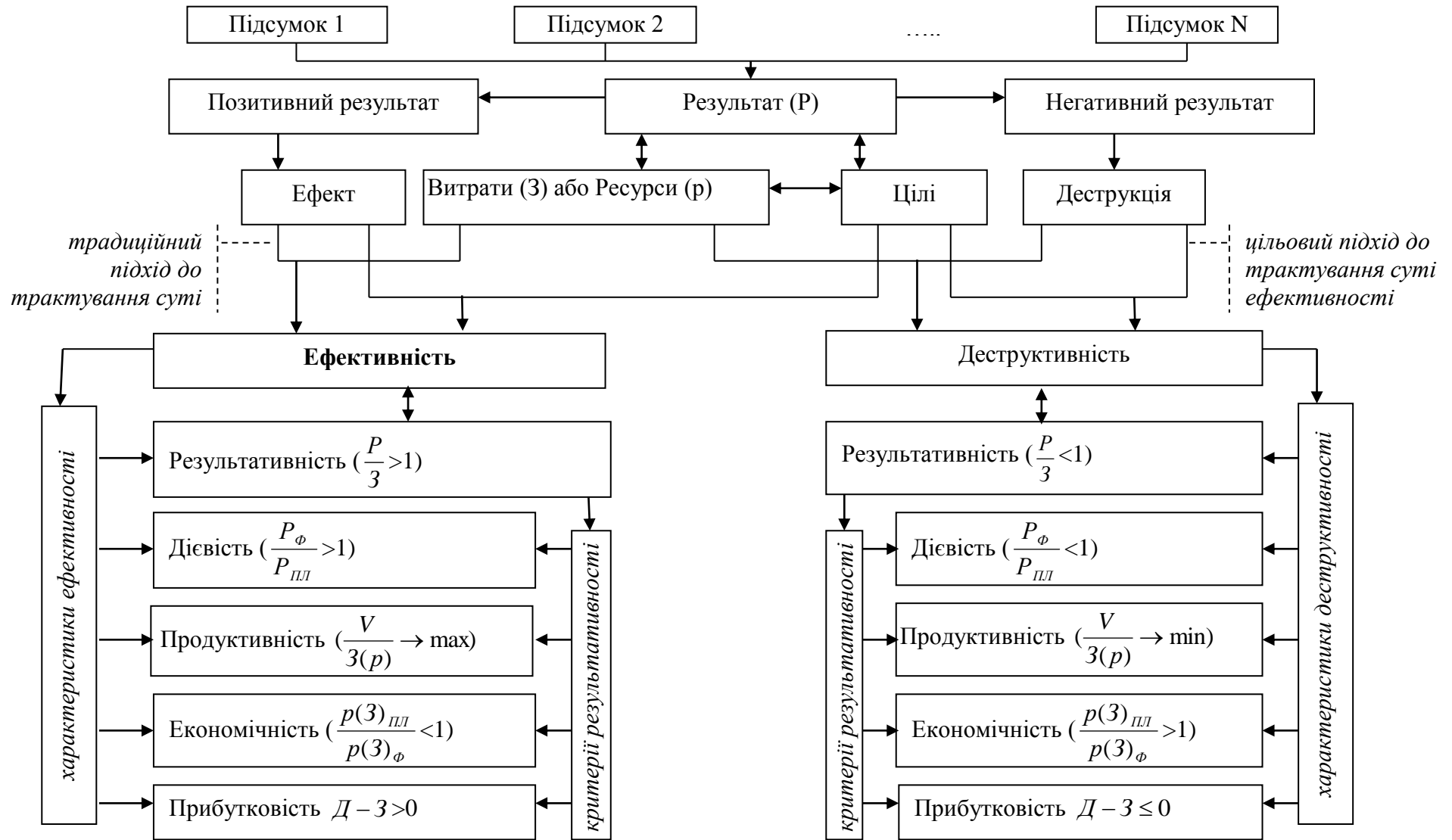


Рис. 1. Узагальнююча схема, що відображає результати проведеного термінологічного аналізу категорії «ефективність» та споріднених понять

роботі систематизовано їх види за наступними ознаками: розташуванням відносно рамок підприємства; характером впливу; відношенням до діяльності підприємства; класом значущості; залежно від спроможності підприємства обирати суб'єктів для взаємодії, та аргументовано доцільність розмежування зацікавлених сторін підприємства торгівлі за місцем знаходження (функціонування); тривалістю взаємодії; рівнем задоволеності.

У дисертації визначено, що ключовими стейкхолдерами підприємства торгівлі є споживачі, постачальники, власники та персонал. Визнано, що кожна зацікавлена сторона під час взаємодії з підприємством роздрібною торгівлі переслідує певні інтереси, несе певні витрати (робить внески) та отримує певний результат, який сприймається або як ефект (вигода), або як деструкція. При цьому, співставлення отриманого ефекту з понесеними затратами (вкладеними ресурсами) дозволяє оцінити ефективність функціонування роздрібного торговельного підприємства з позиції кожної із зацікавлених сторін.

У другому розділі «Методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі» обґрунтовано систему показників оцінки ефективності функціонування підприємства роздрібною торгівлі з позицій зацікавлених сторін; розроблено методичні підходи до оцінки ефективності функціонування господарюючих суб'єктів галузі з точки зору споживачів, постачальників, персоналу та власників.

З метою обґрунтування системи показників оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства, спираючись на основні положення теорії зацікавлених сторін та особливості торговельної галузі, ідентифіковано основні групи інтересів, визначено внески та вигоди зацікавлених сторін, які вони отримують під час взаємодії з підприємством роздрібною торгівлі. Зважаючи на необхідність кількісних оцінок, що враховують запити та задоволеність стейкхолдерів їх реалізацією, обґрунтовано цілісну систему показників оцінки ефективності функціонування підприємства роздрібною торгівлі з позицій кожної зацікавленої сторони (табл. 1).

У процесі практичної апробації запропонованої системи показників на прикладі конкурентної групи підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова виявлено проблеми, пов'язані з тим, що характеристики, які отримані в результаті оцінки, містять як якісні, так і кількісні параметри, що не дозволяє коректно співвідносити ефект (вигоди) та витрати (внески), які несуть стейкхолдери під час взаємодії з господарюючим суб'єктом галузі.

З метою уникнення суперечливості та досягнення однозначності в трактуванні результатів оцінки, розроблено методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін, застосування яких дозволяє не тільки оцінити ефективність, але й виявити найбільш проблемні місця в задоволенні їх потреб та запитів. В основу запропонованого методичного підходу до оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства з позицій споживачів покладено співставлення інтегрального індексу задоволеності (який відбиває зміну положення підприємства щодо переваг та поглядів його наявних і потенційних клієнтів) та індексу зміни товарообороту (як показника, який найбільш точно відображає витрати, понесені покупцями під час взаємодії з підприємством торгівлі):

Система показників оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій зацікавлених сторін

Зацікавлена сторона	Внески (витрати) зацікавленої сторони	Показники	Ефект (вигода) від співпраці з підприємством	Показники
Споживачі	Грошові доходи Прихильність до підприємства	Товарооборот Темп зростання товарообороту Частка ринку	Широкий асортимент високоякісних товарів за доступними цінами Висока якість обслуговування	Рівень задоволеності якістю та асортиментом пропонуванних товарів Рівень задоволеності ціною політикою підприємства Рівень задоволеності якістю процесу обслуговування
Постачальники	Високоякісні товари у необхідній кількості та асортименті за привабливими цінами Своєчасне та безперебійне постачання	Рівень якості товарів Широта асортименту Рівень цін Оборотність товарних запасів	Своєчасність та повнота оплати поставок Прихильність та взаємодія на довготривалій основі	Величина кредиторської заборгованості за товари та послуги Середній термін оплати товарів
Персонал	Праця, майстерність, прихильність	Продуктивність праці	Достойна оплата праці Гідні умови праці	Рівень задоволеності роботою та умовами праці Величина та рівень оплати праці
Власники	Капітал	Величина інвестованого капіталу	Зростання вартості підприємства Прибутковість бізнесу	Темп росту чистого прибутку Темп росту та рентабельність власного капіталу Економічна додана вартість (EVA) Рентабельність продажу

$$E_{ic} = \frac{I_{zi}}{I_{Ti}}, \quad (1)$$

де E_{ic} – відносний показник ефективності функціонування i -го підприємства торгівлі з позиції зацікавленої сторони «споживачі»;

I_{zi} – інтегральний індекс задоволеності споживачів роботою i -го підприємства торгівлі;

I_{Ti} – індекс зміни товарообороту i -го підприємства торгівлі.

Апробація розробленої методики на прикладі вибіркової сукупності підприємств роздрібно торгівлі показала, що її переваги полягають у можливості визначити недоліки у здійсненні торговельної діяльності, пов'язані з реалізацією інтересів споживачів, та на цій основі розробити відповідні управлінські рішення.

Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування підприємства торгівлі з позицій постачальників ґрунтується на визначенні індексів задоволеності товаропостачальників та

господарюючих суб'єктів галузі взаємною співпрацею та розрахунку на їх основі відносного показника ефективності, аналіз значень якого дозволяє виявити найбільш проблемні місця в задоволенні потреб та запитів як постачальників, так і роздрібних торговельних підприємств:

$$E_{in} = \frac{I_{3Пi}}{I_{3Пi}}, \quad (2)$$

де E_{in} – відносний показник ефективності функціонування i -го підприємства торгівлі з позиції зацікавленої сторони «постачальники»;

$I_{3Пi}$ – інтегральний індекс задоволеності постачальників взаєминами з i -м підприємством торгівлі;

$I_{3Пi}$ – індекс задоволеності i -го підприємства торгівлі взаєминами з постачальниками.

За результатами оцінки за запропонованою методикою виявлено низькі за більшістю торговельних підприємств значення відносного показника ефективності, що свідчить про деструктивність їх взаємодії з постачальниками товарів та підтверджує необхідність урахування інтересів цих стейкхолдерів під час прийняття управлінських рішень щодо подальшого розвитку суб'єктів торговельної діяльності.

Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування підприємства роздрібно торгівлі з позицій персоналу базується на співвіднесенні індексу задоволеності співробітників, який характеризує результат (ефект або деструкцію), отриманий працівниками від взаємодії з підприємством, з індексом зміни продуктивності праці, який відображає внески персоналу в діяльність торговельного підприємства:

$$E_{inn} = \frac{I_{3Пi}}{I_{ПТi}}, \quad (3)$$

де E_{inn} – відносний показник ефективності функціонування i -го підприємства торгівлі з позиції зацікавленої сторони «персонал»;

$I_{3Пi}$ – інтегральний індекс задоволеності персоналу взаємодією з i -м підприємством торгівлі;

$I_{ПТi}$ – індекс зміни продуктивності праці i -го підприємства торгівлі.

У результаті апробації розробленого методичного підходу встановлено, що діяльність жодного з досліджуваних суб'єктів торговельної діяльності не була ефективною з точки зору співробітників підприємств. Серед основних причин, що зумовили таку ситуацію, відзначено низький рівень задоволеності працівників оплатою праці та незначні можливості кар'єрного росту.

Враховуючи, що «вкладом» власників у діяльність конкретного торговельного підприємства є їх капітал, а основними інтересами – досягнення прибутковості та зростання вартості бізнесу, оцінку ефективності функціонування підприємства роздрібно торгівлі з позицій цієї зацікавленої сторони запропоновано здійснювати на основі співставлення інтегрального індексу вигоди власників (який розраховується як середня геометрична з добутку індексів зміни чистого прибутку та економічної доданої вартості) та індексу зростання (зниження) власного капіталу:

$$E_{iB} = \frac{I_{BBi}}{I_{BK_i}}, \quad (4)$$

де E_{iB} – відносний показник ефективності функціонування i -го підприємства торгівлі з позиції зацікавленої сторони «власники»;

I_{BBi} – інтегральний індекс вигоди власників i -го підприємства торгівлі;

I_{BK_i} – індекс зміни власного капіталу i -го підприємства торгівлі.

За результатами проведеної оцінки відповідно до запропонованої методики встановлено, що руйнування вартості та випереджальне зниження величини чистого прибутку порівняно із скороченням власного капіталу призвело до деструктивності функціонування третини з досліджуваних підприємств торгівлі.

У третьому розділі «Комплексна оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі з позицій зацікавлених сторін» розроблено методичний підхід до порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі з позицій зацікавлених сторін; визначено напрями забезпечення стійкої взаємодії торговельних підприємств з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього оточення.

На основі узагальнення результатів оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін встановлено, що аналіз окремих відносних показників ефективності (з позицій споживачів, постачальників, персоналу або власників підприємства) не дає можливості зробити однозначний висновок про ефективність функціонування господарюючих суб'єктів галузі в цілому.

Враховуючи, що результати діяльності можуть бути по-різному оцінені суб'єктами внутрішнього та зовнішнього оточення, обґрунтовано необхідність розробки методичного підходу, що комплексно враховує вимоги зацікавлених сторін та забезпечує підприємство торгівлі необхідним методичним інструментарієм оцінки ефективності. Ґрунтуючись на принципах комплексності та системності, запропоновано методичний підхід та розроблено структурно-логічну схему порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі з позицій зацікавлених сторін (рис. 2).

На основі критичного аналізу ролі й інформативності індикаторів внесків та вигод зацікавлених сторін обґрунтовано доцільність використання для комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі показників, наведених в табл. 2.

Таблиця 2 –

Запропоновані показники для комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібно торгівлі з позицій зацікавлених сторін

Зацікавлена сторона	Показники, що відображають	
	вигоди, які отримують стейкхолдери	витрати, які несуть стейкхолдери
Споживачі	Відносна вартість товарів	Обсяг товарообороту
Постачальники	Оборотність кредиторської заборгованості	Оборотність товарних запасів
Персонал	Середня заробітна платня	Продуктивність праці
Власники	Економічна додана вартість	Величина інвестованого капіталу

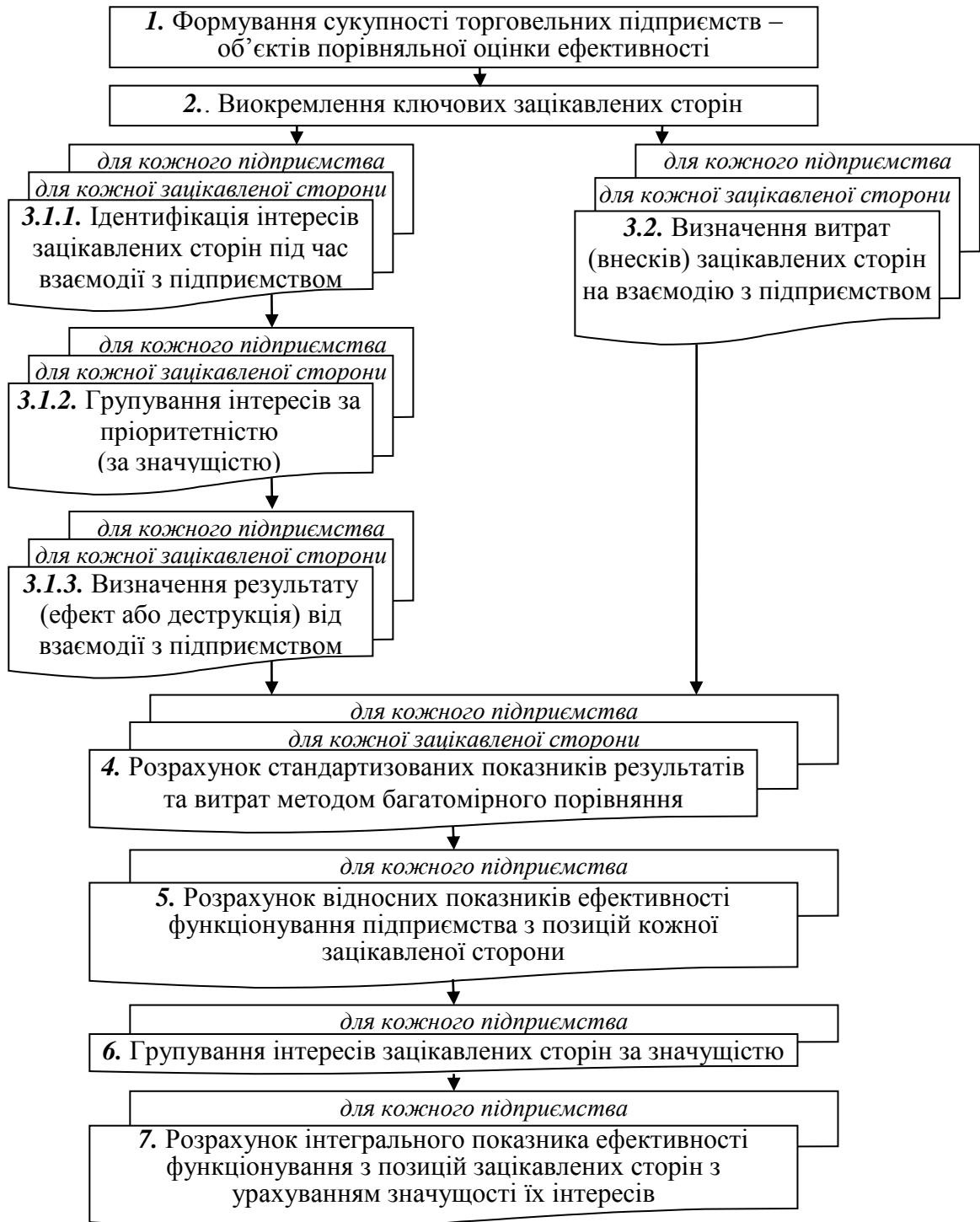


Рис. 2. Структурно-логічна схема порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій зацікавлених сторін

Зважаючи на те, що для визначення виокремлених показників використовуються різні одиниці вимірювання, у роботі запропоновано розрахунок стандартизованих показників результатів та витрат, який забезпечує співставність оцінок і передбачає співвіднесення відповідних значень індикаторів з максимальним значенням, а під час визначення нормалізованої оцінки індикатора, який характеризує вигоди споживачів, – з мінімальним його значенням у сукупності досліджуваних підприємств.

З метою досягнення логічної завершеності процесу комплексної оцінки обґрунтовано використання інтегрального показника ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій зацікавлених сторін:

$$I_{E\Phi j} = 0,307 \times E_{СПj} + 0,217 \times E_{Пj} + 0,258 \times E_{ППj} + 0,217 \times E_{Вj}, \quad (5)$$

де $E_{СПj}$, $E_{Пj}$, $E_{ППj}$, $E_{Вj}$ – відносні показники ефективності функціонування j -го торговельного підприємства з позицій споживачів, постачальників, персоналу та власників підприємства відповідно.

Застосування запропонованого методичного підходу дозволило визначити рівень порівняльної ефективності функціонування підприємств торгівлі в цілому та для кожної зацікавленої сторони зокрема, ранжувати підприємства за рівнем їх ефективності та виокремити напрями, спрямовані на задоволення інтересів того або іншого стейкхолдера.

У роботі відзначено, що принцип закінченості оцінки ефективності функціонування підприємства вимагає після застосування методичного забезпечення та виконання аналітичних процедур обґрунтування відповідних управлінських рішень. З огляду на це, у дисертації аргументовано необхідність та визначено коефіцієнти еластичності, що характеризують залежність рівня ефективності функціонування підприємства з точки зору груп його внутрішнього та зовнішнього оточення від рівня їх задоволеності, а також порогові значення рівня ефективності, за яких торговельне підприємство може потрапити до «зони ризику» припинення взаємин із зацікавленою стороною. Розрахунок коефіцієнтів еластичності та порогових значень рівня ефективності дозволяє підприємствам торгівлі прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо напрямів подальшого розвитку для забезпечення стійкої взаємодії господарюючого суб'єкта галузі з ключовими стейкхолдерами та нейтралізації ризиків, пов'язаних з руйнуванням взаємовідносин підприємства з суб'єктами зовнішнього та внутрішнього оточення.

З метою підвищення загального рівня ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі для зацікавлених сторін у роботі визначено заходи, здійснення яких сприятиме досягненню стійкої взаємодії підприємства з ключовими стейкхолдерами.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних положень та розробці практичного інструментарію оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій зацікавлених сторін. Основні наукові та практичні результати проведеного дисертаційного дослідження полягають у наступному.

1. Під час дослідження генезису теорії ефективності виділено чотири концептуальні підходи до розгляду її сутності. Враховуючи, що «ефективність» є багатогранною та

багатоаспектною економічною категорією, яка синтезує в собі різні поняття та характеристики, на основі дослідження понятійно-категоріального апарата визначено та розмежовано загальні дефініції теорії ефективності. Базуючись на комплексному розумінні та виокремленні сутнісних характеристик, ефективність визначено як узагальнюючу, якісну категорію успішності функціонування підприємства, визначальною характеристикою якої є результативність як сукупність індикаторів стану та динаміки розвитку підприємства (дієвості, економічності, продуктивності та прибутковості).

2. Спираючись на запропоновану процедуру вибору системи оцінки, адекватної сучасним умовам розвитку, доведено, що оцінка ефективності функціонування підприємства повинна базуватися на теорії зацікавлених сторін з урахуванням світового досвіду побудови системи збалансованих показників.

3. На основі узагальнення основних положень теорії стейкхолдерів визначено, що зацікавлені сторони – суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням вигоди від взаємодії з підприємством, мають можливість впливати на його діяльність, та, які є об'єктом інтересу з боку самого підприємства. З метою упорядкування та більш чіткої ідентифікації значущості зацікавлених сторін виокремлено найбільш вагомні ознаки їх класифікації. Аргументовано доцільність розмежування зацікавлених сторін за місцем знаходження (функціонування), тривалістю взаємодії та рівнем задоволеності. Визначено, що ключовими стейкхолдерами підприємства торгівлі є споживачі, постачальники, персонал та власники.

4. На основі ідентифікації інтересів та визначення внесків та вигод, які отримують ключові зацікавлені сторони від взаємин з торговельним підприємством, обґрунтовано систему показників оцінки, застосування якої дає можливість одержати реальну оцінку ефективності функціонування підприємства роздрібно́ї торгівлі для кожної з груп зовнішнього та внутрішнього оточення.

5. З метою уникнення проблем, пов'язаних з неспіввпадінням окремих показників ефекту та витрат стейкхолдерів та досягнення однозначності в трактуванні результатів оцінки, обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібно́ї торгівлі з позиції ключових зацікавлених сторін. Оцінку ефективності функціонування торговельного підприємства з позицій споживачів запропоновано здійснювати на основі співставлення інтегрального індексу задоволеності та індексу зміни товарообороту; з позицій постачальників – на основі співвіднесення індексів задоволеності товаропостачальників та господарюючих суб'єктів галузі взаємною співпрацею; з позицій персоналу – на основі співставлення індексу задоволеності співробітників з індексом зміни продуктивності праці; з позицій власників – на основі співвіднесення інтегрального індексу вигоди власників та індексу зміни власного капіталу.

6. У результаті практичної апробації запропонованих методичних підходів на прикладі конкурентної групи підприємств роздрібно́ї торгівлі м. Харкова виявлено наявність розбіжностей в оцінках ефективності функціонування підприємств з точки зору груп зовнішнього та внутрішнього оточення, що зумовлено різносторонністю інтересів зацікавлених сторін, які переслідуються в рамках співпраці з торговельним підприємством.

7. Спираючись на принципи комплексності та системності, обґрунтовано методичний підхід та розроблено структурно-логічну схему порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі, що враховує результати діяльності підприємства та їх значущість для внутрішнього та зовнішнього оточення. Практичне використання запропонованої методики дозволяє визначити рівень ефективності функціонування підприємства роздрібною торгівлі в цілому та для кожної зацікавленої сторони зокрема. Застосування обґрунтованого методичного підходу є основою складання рейтингу ефективності господарюючих суб'єктів галузі та аналізу політики підприємств щодо пріоритетності задоволеності інтересів тієї чи іншої зацікавленої сторони.

8. Враховуючи необхідність розробки аргументованих управлінських рішень та визначення заходів, спрямованих на підвищення стійкості функціонування торговельного підприємства, зниження ризику розриву зв'язків із зацікавленими сторонами та зростання його ефективності в цілому, обґрунтовано доцільність розрахунку коефіцієнтів еластичності, що визначають залежність рівня ефективності функціонування підприємства з позицій ключових зацікавлених сторін від рівня їх задоволеності, а також порогових значень відносних показників ефективності, відповідних «зоні ризику» і припинення взаємовідносин ключових стейкхолдерів з господарюючим суб'єктом галузі.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Статті у наукових фахових виданнях

1. Аванесова Н. Е. Традиційний та цільовий підходи до визначення категорії «ефективність» / Н. Е. Аванесова // Економічний простір : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2007. – № 4. – С. 118–126.
2. Аванесова Н. Е. Термінологічний аналіз категорії «ефективність» / Н. Е. Аванесова, В. А. Гросул // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2008. – Вип. 2(8). – С. 295–301. (Особистий внесок здобувача полягає у визначенні та розмежуванні загальних дефініцій теорії ефективності).
3. Аванесова Н. Е. Категорія «ефективність» у системі взаємодоповнюючих понять / Н. Е. Аванесова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. – Харків : ХДУХТ, 2009. – Вип. 1(9). – С. 307–313.
4. Аванесова Н. Е. Методичний підхід до вибору системи оцінки ефективності функціонування підприємства / Н. Е. Аванесова // Вісник міжнародного слов'янського університету. Сер. Економічні науки. – Харків : МСУ, 2009. – № 1, т. 12. – С. 32–38.
5. Аванесова Н. Е. Системи оцінки ефективності функціонування підприємства / Н. Е. Аванесова, В. А. Гросул // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів : ЛКА, 2009. – Вип. 31. – С. 35–38. (Особистий внесок здобувача полягає у проведенні критичного огляду систем оцінки ефективності функціонування підприємства).

6. Аванесова Н. Е. Система показників оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства з позицій зацікавлених сторін / Н. Е. Аванесова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 253 : В 7 т. – Т. II. – С. 472–479.

7. Аванесова Н. Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі з позицій споживачів / Н. Е. Аванесова // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Вип. 254 : В 6 т. – Т. I. – С. 136–140.

8. Аванесова Н. Э. Методика комплексной оценки эффективности функционирования предприятий розничной торговли с позиций заинтересованных сторон / Н. Э. Аванесова // Бизнес Информ. – 2009. – № 7. – С. 93–96.

Тези доповідей

9. Аванесова Н. Е. Особливості оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі / Н. Е. Аванесова, В. А. Гросул : тези допов. міжнар. наук. конф., [Наукові бухгалтерські школи світу : еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку], (Житомир, 3-4 листопада 2008 р.) / МОН України, ЖДТУ. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – С. 71–73. (Особистий внесок полягає у визначенні особливостей оцінки ефективності функціонування торговельного підприємства).

10. Аванесова Н. Е. Сутність категорії «ефективність» / Н. Е. Аванесова : тези допов. міжнар. наук.-практ. конф., [Стан і перспективи соціально-економічного розвитку суспільства ХХІ століття], (Харків, 17-18 квітня 2008 р.) / МОН України, КНТЕУ, ХТЕІ. – Харків : КНТЕУ, 2008. – С. 119–120.

11. Аванесова Н. Е. Функціонально-цільовий підхід дослідження ресурсного потенціалу підприємства / Н. Е. Аванесова : тези допов. всеукр. наук.-практ. конф., [Управління економічним потенціалом підприємства], (Харків, 26 вересня 2008 р.). – Харків : ХДУХТ, 2008. – С. 100–102.

12. Аванесова Н. Е. Понятійно-категоріальний апарат теорії ефективності / Н. Е. Аванесова : тези допов. міжнар. наук.-практ. конф., [Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі], (Харків, 19 листопада 2008 р.) / МОН України, ХДУХТ. – Харків : ХДУХТ, 2008. – С. 3–4.

13. Аванесова Н. Е. Основні підходи до визначення категорії «ефективність» / Н. Е. Аванесова : зб. наук. пр. міжнар. наук.-практ. конф., [Проблеми формування нової економіки ХХІ століття], (Дніпропетровськ, 17-19 грудня 2008 р.). – Дніпропетровськ. – С. 5–6.

14. Аванесова Н. Е. Моделі оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі / Н. Е. Аванесова, В. А. Гросул : mater. międzynarod. naukowo-prakt. conf., [Dynamika naukowych badan – 2009], (Przemysl, 7-15 lipca 2009 r.). – Przemysl : Nauka i studia. – Volume 3. – С. 40–42. (Особистий внесок полягає у визначенні переваг та недоліків основних систем оцінки ефективності функціонування підприємства).

15. Аванесова Н. Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій власників / Н. Е. Аванесова : mater. mezinarod. vedecko-prakt. conf., [Predni vedecke novinky – 2009],

(Praha, 25 srpna – 05 zari 2009 r.). – Praha : Publishing House Education and Science s.r.o. – Dil. 1. – Economicke vedy.– С. 92–94.

АНОТАЦІЯ

Аванесова Н. Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін. – Рукопис.

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, Харків, 2009.

У дисертаційній роботі обґрунтовано теоретичні засади та розроблено методичний інструментарій оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій зацікавлених сторін.

Уточнено та розмежовано загальні дефініції теорії ефективності – «результат» і «ефект», «ефективність» і «результативність», «економічність», «оптимальність»; обґрунтовано вибір системи оцінки ефективності функціонування підприємства; систематизовано та доповнено класифікацію зацікавлених сторін підприємства роздрібної торгівлі. Обґрунтовано систему показників оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій зацікавлених сторін. Запропоновано методичні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з точки зору ключових стейкхолдерів (споживачів, постачальників, персоналу та власників). Розроблено методичний інструментарій порівняльної комплексної оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі, який враховує результати діяльності підприємства та їх значущість для внутрішнього та зовнішнього оточення та дозволяє визначити рівень порівняльної ефективності функціонування підприємств у цілому та для кожної зацікавленої сторони зокрема.

Ключові слова: ефективність, зацікавлені сторони, підприємство роздрібної торгівлі, оцінка, показники.

АННОТАЦИЯ

Аванесова Н. Э. Оценка эффективности функционирования предприятий розничной торговли с позиций ключевых заинтересованных сторон. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Харьковский государственный университет питания и торговли, Харьков, 2009.

Диссертационная работа посвящена обоснованию теоретических положений и разработке методического инструментария оценки эффективности функционирования предприятий розничной торговли с позиций заинтересованных сторон.

В первом разделе работы «Теоретические основы оценки эффективности деятельности предприятия» проведен терминологический анализ категории «эффективность» и родственных ей понятий, уточнены и разграничены понятия «эффект» и «результат», «эффективность» и

«результативность», «экономичность» и «оптимальность». Эффективность рассматривается как обобщающая, качественная категория успешности функционирования предприятия, определяющей характеристикой которой является результативность как совокупность индикаторов состояния и динамики развития предприятия (действенности, экономичности, производительности и прибыльности).

Обосновано, что оценка эффективности функционирования предприятия должна базироваться на теории заинтересованных сторон. Уточнена сущность понятия «заинтересованная сторона», систематизирована и дополнена классификация заинтересованных сторон розничного торгового предприятия.

Во втором разделе «Методические подходы к оценке эффективности функционирования предприятий розничной торговли» идентифицированы основные группы интересов заинтересованных сторон предприятий торговли, выявлены их вклады и выгоды от взаимодействия с хозяйствующим субъектом отрасли, обоснована система показателей оценки эффективности деятельности розничных торговых предприятий с точки зрения ключевых стейкхолдеров.

Разработаны методические подходы к оценке эффективности деятельности субъектов торговой отрасли с позиции потребителей, поставщиков, персонала и собственников, которые на основе синтеза качественных и количественных характеристик дают возможность выявить проблемы в удовлетворении их потребностей и на этой основе обосновать соответствующие управленческие решения.

В третьем разделе «Комплексная оценка эффективности функционирования предприятий розничной торговли с позиций заинтересованных сторон» обоснован методический инструментарий сравнительной комплексной оценки эффективности функционирования розничных торговых предприятий с точки зрения приоритетных заинтересованных сторон, который учитывает результаты деятельности предприятия и их значимость для внутреннего и внешнего окружения и позволяет определить уровень сравнительной эффективности деятельности предприятия в целом и для каждой заинтересованной стороны в частности. Определены направления обеспечения устойчивого взаимодействия предприятий розничной торговли с субъектами внутреннего и внешнего окружения.

Ключевые слова: эффективность, заинтересованные стороны, предприятие розничной торговли, оценка, показатели.

ANNOTATION

Avanesova N. E. Estimation of efficiency of retail trade enterprises' functioning from the positions of the key interested parties. – Manuscript.

Thesis for competition of scientific degree of candidate of economic science on specialty 08.00.04 – economics and management of enterprises (according to the types of economical activity). – Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, 2009.

In the thesis theoretical principles are substantiated and methodical tools for the estimation of the efficiency of the retail trade enterprises functioning are developed from the positions of the interested parties.

General definitions of the efficiency theory – «result» and «effect», «efficiency» and «effectiveness», «economy», «optimum» are specified and differentiated; the choice of the system of the enterprise performance evaluation is substantiated; classification of the parties interested in retail trade enterprise is systematized and complemented. The system of indexes for the evaluation of retail trade enterprises from the positions of the interested parties is validated. Methodical approaches to the estimation of retail trade enterprises from the point of key stakeholders (consumers, suppliers, personnel and proprietors) are proposed. Methodical tool for comparative complex of efficiency estimation of retail trade enterprises are developed, which take into account results of the enterprise activity and their significance for internal and external surroundings and allow to define level of comparative performance of enterprises in general and for every interested party in particular.

Keywords: efficiency, interested parties, retail trade enterprise, estimation, indexes.

Відповідальна за випуск – Гросул В.А.

Підп. до друку 26.11.2009 р. Формат 60x90^{1/16}. Папір офсет. Друк офсет.
Обл. вид. арк. 1,0. Умовн. друк. арк. 1,1. Тираж 100 прим. Зам. №428.

Харківський державний університет харчування та торгівлі.

61051 Харків – 51, вул. Клочківська, 333.

ДОД ХДУХТ. Харків – 51, вул. Клочківська, 333.