

21. Андропова Л. Н. Пути выхода текстильной промышленности из кризиса / Л. Н. Андропова, О. А. Герасименко, В. М. Капицын // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 2. – С. 48–60.

Andronov, L. N., Gerasimenko, O. A., Kapitsyn, V.M. (2000), "Ways out of the crisis of the textile industry", *Problems of Forecasting* ["Puty vykhoda tekstylnoi promyshlennosti iz kryzysa". Problemy prohozyrovaniya], No. 2, pp. 48–60.

**Чорна Марина Віталіївна**, д-р екон. наук, проф., економічний факультет, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: вул. Клочківська, 333, м. Харків, Україна, 61051. Тел.: (066)1463292; e-mail: mv.1008@mail.ru.

**Черная Марина Витальевна**, д-р екон. наук, проф., экономический факультет, Харьковский государственный университет питания и торговли. Адрес: ул. Клочковская, 333, г. Харьков, Украина, 61051. Тел.: (066)1463292; e-mail: mv.1008@mail.ru.

**Chorna Maryna**, PhD. Sc. Professor, Department of Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade. Address: Klochkivska str., 333, Kharkov, Ukraine, 61051. Tel.: (066)1463292; e-mail: mv.1008@mail.ru.

**Доценко Катерина Вікторівна**, студ., факультет менеджменту, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: вул. Клочківська, 333, м. Харків, Україна, 61051. Тел.: (093)9684687; e-mail: katrina.do@mail.ru.

**Доценко Екатерина Викторовна**, студ., факультет менеджмента, Харьковский государственный университет питания и торговли. Адрес: ул. Клочковская, 333, г. Харьков, Украина, 61051. Тел.: (093)9684687; e-mail: katrina.do@mail.ru.

**Dotsenko Kateryna**, student, Faculty of Management, Kharkiv State University of Food Technology and Trade. Address: Klochkivska str., 333, Kharkov, Ukraine, 61051. Tel.: (093)9684687; e-mail: katrina.do@mail.ru.

*Рекомендовано до публікації д-ром екон. наук А.С. Крутовою.  
Отримано 1.08.2014. ХДУХТ, Харків.*

УДК 65.011.4

## СИСТЕМНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Н.С. Краснокутська, І.Г. Бубенець, В.С. Артеменко**

*Розглянуто теоретичні положення системного підходу до оцінки підприємницького потенціалу. Виявлено та узагальнено цілі та завдання, принципи й підходи до оцінки підприємницького потенціалу. Розроблено та запропоновано концептуальну модель системного підходу оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельного підприємства, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на ринку торговельних послуг.*

**Ключові слова:** підприємництво, потенціал, оцінка, торговельне підприємство, модель, підходи, показники.

## **СИСТЕМНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Н.С. Краснокутская, И.Г. Бубенец, В.С. Артеменко**

*Рассмотрены теоретические положения системного подхода к оценке предпринимательского потенциала. Выявлены и обобщены цели и задачи, принципы и подходы к оценке предпринимательского потенциала. Разработана и предложена концептуальная модель системного подхода оценки предпринимательского потенциала как фактора развития торгового предприятия, использование которой будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных предприятий на рынке торговых услуг.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, потенциал, оценка, торговое предприятие, модель, подходы, показатели.

## **SYSTEM MODEL FOR THE EVALUATION OF TRADE ENTERPRISES ENTREPRENEURIAL POTENTIAL**

**N. Krasnokutskaja, I. Bubenets, V. Artemenko**

*The evaluation of entrepreneurial potential at the level of a trade enterprise is a necessary stage of the strategic analysis and management. Its level specification provides a system view at the management of the enterprise, allowing it approach the problem of its market opportunities development.*

*The aim of the article is to generalize the purposes and tasks, principles and approaches to the evaluation of the entrepreneurial potential, and the development of the conceptual model of the system approach to the evaluation of the entrepreneurial potential as a factor of a trade enterprise development.*

*The elaborated conceptual model logically coheres with the elements of a system approach of the entrepreneurial potential (sites, aims, tasks, principles, approaches, criteria, methods and indices), among themselves. It specifies their inferiority and allows forming holistic view on the evaluation as a kind of cumulative actions subsequent from the presence, level of the development and*

*implementation of entrepreneurial possibilities for the solution of the tasks concerning any trade enterprise development. Relying on the formulated reasons of the system approach, it becomes possible both to understand the contents and the necessity of the entrepreneurial potential evaluation, and to provide the implementation of the results for the solution of managerial tasks of a trade enterprise development.*

**Keywords:** *business potential, valuation, trade enterprise, model approaches, indicators.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У будь-якій країні підприємництво виступає рушійною силою економічного розвитку та здійснюється не тільки у різних сферах діяльності, але й у різних формах. Отже, посилення конкурентної боротьби на внутрішньому споживчому ринку України зумовлює підвищення зацікавленості національних підприємств до процесу утворення та оцінки підприємницького потенціалу.

Оцінка підприємницького потенціалу на рівні окремого торговельного підприємства є необхідним етапом стратегічного аналізу й управління. Визначення зазначеного рівня забезпечує системний погляд на управління підприємством, дозволяючи повному підійти до проблеми розвитку його ринкових можливостей.

За підсумками попередніх досліджень маємо відзначити, що підприємницький потенціал є неоднорідним утворенням, який характеризується комплексом психологічних, соціальних, управлінських і мотиваційних параметрів. Ці параметри діють не автономно, а доповнюють один одного, працюють як цілісна система, що вимагає застосування системного підходу до оцінки підприємницького потенціалу. Саме конкретизація ознак і способів, за допомогою яких мають порівнюватися об'єкти оцінки підприємницького потенціалу в контексті розвитку торговельного підприємства та інтеграція цих показників в єдину систему, свідчать про актуальність проведеного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання теоретичного підґрунтя системного підходу в контексті оцінки потенціалу суб'єктів господарської діяльності розглядалися у працях Н. Краснокутської, Н. Власової, О. Маковоз, О. Носової [1], В. Міщенко [2], О. Колчанової [3], О. Степанова [4], Н. Бердичевської [5], О. Булакіної [6] О. Федонін [7] та ін. Як свідчать результати численних авторських досліджень, переваги системного підходу полягають у вивченні об'єкта оцінки з урахуванням особливостей його структури та зв'язків між його елементами. Такий стан досліджуваної проблеми висуває на перший план необхідність обміркованого розвитку підходів щодо формування моделі системного алгоритму оцінки

підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельного підприємства.

**Мета статті.** Метою статті є узагальнення цілей та завдань, принципів і підходів до оцінки підприємницького потенціалу та розробка концептуальної моделі системного підходу оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельного підприємства, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на ринку торговельних послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безперечно, у загальному розумінні системний підхід до будь-якого комплексного аналізу або оцінки передбачає «наявність певної послідовності з метою охоплення взаємозалежних і взаємопов'язаних показників» [8, с. 272]. У контексті дослідження застосування системного підходу вимагає вирішення таких завдань:

- чіткого формулювання об'єктів оцінки підприємницького потенціалу як складного поєднання різноманітних здатностей і компетенцій, реалізація яких сприяє розвитку торговельного підприємства;

- визначення цілей і завдань оцінки підприємницького потенціалу;

- визначення принципів, підходів, критеріїв і методів такої оцінки, кожен з яких вимагає, у свою чергу, розробки відповідних систем показників і визначення джерел інформаційного забезпечення їх розрахунку.

Зважаючи на предметну сферу нашого дослідження, носієм підприємницького потенціалу на рівні торговельного підприємства виступає «сукупний працівник або сукупність працівників», задіяний у торгово-технологічних і управлінських процесах торговельного підприємства. Причому авторська позиція полягає в тому, що до уваги доцільно брати не тільки підприємницькі здібності виключно адміністративно-управлінського персоналу, але й інших категорій працівників, оскільки будь-яка посада може передбачати заохочення нових ідей і креативних пропозицій щодо розвитку бізнесу. Тому вважаємо, що основними об'єктами оцінки на рівні торговельного підприємства мають бути здібності та компетенції персоналу, що відповідають його властивостям: схильності до ризику, економічній активності, прагненню до незалежності тощо, які складають систему психологічних, соціальних, управлінських і мотиваційних параметрів. Стосовно ресурсної підтримки варто зазначити, що хоча вона і є необхідною передумовою реалізації підприємницьких здібностей, проте не визначає безпосередньо їх зміст. За наявності ресурсів реалізація підприємницьких ідей, звичайно, полегшується, але за їх

відсутності цей процес стає складнішим і потребує вирішення додаткових проблем ресурсного забезпечення.

Оскільки об'єктом оцінки підприємницького потенціалу нами визначено здібності та компетенції персоналу, то основною метою такої оцінки в контексті розвитку торговельного підприємства є визначення рівня та резервів ділової активності управлінського та торгового персоналу, що відповідає змісту та ознакам підприємницької діяльності. Якщо рівень розвитку підприємницьких здібностей і компетенції відповідає сформованому потенціалу, то визначення резервів можливе лише за умов порівняння виявлених здібностей із мірою їх реалізації у процесі функціонування торговельного підприємства. Отже, досягнення визначеної мети сприятиме вирішенню таких завдань:

- 1) розробка єдиної концепції оцінки підприємницького потенціалу підприємства;

- 2) своєчасне виявлення здібностей і компетенції персоналу, які сприяють активізації розвитку підприємства (визначення фактичного рівня підприємницького потенціалу);

- 3) дослідження відповідності наявного підприємницького потенціалу цілям розвитку торговельного підприємства;

- 4) визначення рівня реалізації підприємницького потенціалу та сприятливості внутрішнього та зовнішнього середовища такої реалізації;

- 5) виявлення резервів підвищення ділової активності управлінських і торгових працівників для реалізації цілей розвитку торговельного підприємства з використанням різноманітних мотиваційних важелів.

Визначені завдання охоплюють як сферу оцінки формування підприємницького потенціалу (завдання 2 і 3), так і сферу оцінки його реалізації (завдання 4 і 5). Отже, з позицій системного підходу авторські розробки сприятимуть усебічному дослідженню умов формування та реалізації підприємницьких здібностей і компетенцій, які визначають здатність торговельного підприємства до розвитку. Слід зазначити, що поза межами завдань оцінки залишилися питання збалансованості та оптимальності, оскільки, на наш погляд, структура підприємницького потенціалу через його суттєву залежність від суб'єктивних чинників і психологічних характеристик людини майже не піддається оптимізації.

Наступним напрямом формування системного підходу до оцінки підприємницького потенціалу є визначення принципів, тобто правил, дотримання яких сприятиме якісній реалізації цілей і завдань оцінки. Авторські дослідження та існуючі підходи щодо виділення

принципів оцінки підприємницького потенціалу надають можливість запропонувати основні групи принципів оцінки підприємницького потенціалу, а саме: загальні (простота, гнучкість, коректність, комплексність, достовірність, порівнянність результатів, модульність показників, раціональність, додатковість, цілеспрямованість, системність) та специфічні (гласність, престижність оцінки, інтегрованість у систему управління). Вивчення наукових публікацій [9–11] свідчить, що загальноприйнятими для оцінки підприємницького потенціалу на будь-якому рівні вважаються системний і комплексний підходи. Майже всі науковці, які досліджували ті чи інші аспекти вимірювання підприємницьких здібностей, схилилися до їх вивчення у всій сукупності зв'язків їх елементів між собою, а також з урахуванням зовнішніх і внутрішніх умов їх формування та реалізації.

З метою узагальнення існуючих розробок та авторських досліджень нами запропоновано основні підходи до оцінки підприємницького потенціалу торговельних підприємств, а саме:

1) системний (оцінка підприємницького потенціалу розглядається як сукупність певним чином структурованих і пов'язаних процесів і процедур, що мають кінцеву мету (визначення рівня підприємницьких можливостей торговельного підприємства) і пов'язані завдання);

2) комплексний (вимагає урахування всього розмаїття здібностей і компетенцій, які визначають підприємницькі можливості, а також зовнішніх і внутрішніх умов їх формування та реалізації на торговельному підприємстві);

3) функціональний (має підгрунтям творчу складову пошуку нових ідей і нестандартних рішень щодо розвитку підприємства);

4) цільовий (вимагає дотримання принципу відповідності результатів оцінки і цілей її проведення, узгодженості наявних підприємницьких здібностей і компетенцій із цілями розвитку торговельного підприємства);

5) динамічний (оцінка підприємницького потенціалу здійснюється у певному часовому просторі не як одномоментний акт, а як налагоджений періодичний процес, результати якого вивчаються, порівнюються і враховуються в майбутніх рішеннях);

6) інноваційний (спрямований на пошук нових методів і прийомів, які дозволяють найбільш повно та комплексно описати підприємницький потенціал за необхідними критеріями);

7) поведінковий (дозволяє конкретизувати концепцію оцінки та орієнтує її на оцінку поведінки та ефекту, що зумовлений особливостями цієї поведінки, ставленням до праці, мотивацією).

Крім загальних принципів і підходів, будь-яка система оцінки

потребує розробки критеріїв, тобто ознак, відповідність яким визначає «цінність» (оцінка – процес визначення цінності) об'єкта оцінки. Коло праць, які присвячені дослідженням критеріїв оцінки підприємницького потенціалу, досить невелике [2–4; 12–14]. Найбільш повним і послідовним дослідженням у цьому плані є Глобальний моніторинг підприємництва [12], який вивчає підприємницькі можливості різних країн за критеріями: ставлення до підприємництва в суспільстві, підприємницька активність (залученість населення до створення нових підприємств, управління існуючими та тими, що розвиваються) і наявність підприємницьких намірів, які характеризують якісну природу підприємницької активності.

Зважаючи на предметну сферу нашого дослідження, із наведеного переліку критеріїв лише підприємницька активність (або активність у реалізації підприємницьких намірів) відповідає умовам оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельних підприємств. Її зміст, звичайно, звужується до визначення ступеня участі (залученості) управлінських і торгових працівників до генерування нових бізнес-ідей, створення нових бізнес-підрозділів та управління ними. Ступінь реалізації підприємницьких намірів, на наш погляд, також належить до підприємницької активності, тому на рівні окремого підприємства його недоцільно розглядати як самостійний критерій.

Отже, нами пропонуються такі критерії оцінки підприємницького потенціалу на рівні торговельних підприємств:

1) наявність, що визначає факт формування підприємницьких здібностей і компетенцій на підприємстві;

2) рівень розвитку, що описує міру розвитку підприємницьких здібностей і компетенцій порівняно з ретроспективним періодом, іншими підприємствами або еталонним рівнем (за умов можливості його визначення);

3) активність реалізації, яка визначає ступінь залучення управлінських і торгових працівників підприємства до розробки та реалізації нових бізнес-ідей.

З метою формування цілісного концептуального погляду на систему оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельних підприємств визначимо також методи, використання яких може вважатися виправданим і релевантним цілям такої оцінки. Як свідчить аналіз літературних джерел [3; 4; 6; 10; 13], найбільш розповсюдженими і традиційними вважаються методи анкетування, опитування, тестування, бальної оцінки. Цілком підтримуючи таку позицію, зазначимо, що підґрунтям застосування визначених методів якісної оцінки є, у першу чергу, суб'єктивний характер

підприємницьких здібностей і компетенцій, які майже не піддаються нормуванню та встановленню кількісних обмежень.

Якщо об'єктом оцінки виступають не працівники організацій або підприємств, а населення певного регіону/країни взагалі, то оцінка підприємницького потенціалу може здійснюватися з використанням індексного або коефіцієнтного методу. Для цілей цього дослідження їх застосування буде виправданим лише з метою порівняння в динаміці рівня розвитку підприємницьких здібностей або змін у рівні підприємницької активності, а також під час дослідження структурних характеристик підприємницького потенціалу, які можна описати (хоча б умовно) за допомогою кількісних показників (коефіцієнт залучення працівників у процес розробки бізнес-ідей, коефіцієнт задоволеності умовами праці тощо).

Іншим досить поширеним у науковій літературі методом оцінки підприємницького потенціалу, незалежно від рівня його вияву, вважається метод інтегральної (або комплексної рейтингової) оцінки, який передбачає узагальнення результатів оцінки. Таке узагальнення здійснюється з використанням різних прийомів комплексної оцінки – визначення середніх [3; 6; 9], побудови адитивних [13; 15] або мультиплікаційних моделей [13]. В останньому випадку мова йде про застосування методу моделювання, який дозволяє описати складний об'єкт за набором обмежених параметрів.

Використання різноманітних методів ґрунтується на певних наборах показників або індикаторів, які дозволяють найбільш повно кількісно і якісно описати об'єкт оцінки. У зв'язку з тим, що побудова системи таких показників для оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельного підприємства є окремим методологічним завданням, то на концептуальному рівні формування засад системного підходу зазначимо лише, що такі показники мають бути кількісними та якісними, залежно від особливостей здібностей і компетенцій, які оцінюються, та змісту умов формування або реалізації підприємницького потенціалу.

Наведені авторські розробки та пропозиції дозволяють сформулювати цілісний погляд на системний підхід до оцінки підприємницького потенціалу в контексті розвитку торговельних підприємств, концептуальна модель якого розроблена на рисунку.

Розроблена концептуальна модель логічно узгоджує елементи системи оцінки підприємницького потенціалу (об'єкти, цілі, завдання, принципи, підходи, критерії, методи та показники) між собою, визначає їх підпорядкованість і дозволяє сформулювати цілісний погляд на оцінку як певну сукупність дій із визначення наявності, рівня розвитку та реалізації підприємницьких можливостей для вирішення



завдань розвитку торговельного підприємства. З огляду на сформульовані засади системного підходу стає можливим не тільки зрозуміти зміст і необхідність оцінки підприємницького потенціалу, але й забезпечити упровадження її результатів для вирішення управлінських завдань розвитку торговельного підприємства.



**Рис. Концептуальна модель системного підходу до оцінки підприємницького потенціалу як чинника розвитку торговельного підприємства**

**Висновки.** Узагальнення та критичне осмислення цілей і завдань, принципів і підходів до оцінки підприємницького потенціалу дозволило сформулювати системне бачення їх складу та визначити, що така оцінка вимагає дотримання як загальних правил, так і специфічних (гласності (відкритості), престижності оцінки, інтегрування в систему управління), а основними підходами до її

здійснення мають бути системний, комплексний, функціональний, цільовий, динамічний, інноваційний, поведінковий. З метою конкретизації ознак і способів, за допомогою яких мають порівнюватися об'єкти оцінки підприємницького потенціалу в контексті розвитку торговельного підприємства, визначено коло оціночних критеріїв (наявність, рівень розвитку, активність реалізації) і методів оцінки (методи якісної, кількісної оцінки, узагальнення результатів).

### Список джерел інформації / References

1. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі / Н. О. Власова [та ін.]. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 189 с.

Vlasova, N.O., Krasnokutska, N.S., Makovoz, O.S. (2010) Evaluation of economic potential retail trade enterprises, Kharkiv, KhSUFT, 2010. – 189 p.

2. Мищенко М. В. Разработка системного подхода к оценке предпринимательского потенциала вуза и уровня его реализации / М. В. Мищенко, В. Г. Сазонов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4. – Вып. 2 (182). – С. 136–141.

Mishenko, M.V., Sazonov, V.G. (2011), Development of the system approach to the evaluation of entrepreneurial potential of a higher educational institution and the level of its implementation, Rossiyskoe predprinimatelstvo, № 4, – Issue. 2 (182), pp. 136-141.

3. Колчанова Е. Е. Критерии и показатели оценки предпринимательского потенциала персонала организации (предприятия) / Е. Е. Колчанова // Креативная экономика. – 2009. – № 11 (35). – С. 35–42.

Kolchanova, E.E. (2009), The criteria and indicators of the entrepreneurial potential evaluation for the company personnel, Kreativnaya ekonomika, No. 11(35), pp. 35-42.

4. Степанов А. Я. Оценка предпринимательского потенциала фирмы : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Я. Степанов. – СПб., 2001. – 19 с.

Stepanov, A.Ya. (2001), Company's entrepreneurial potential evaluation: synopsis of a thesis for PhD in economics: spec. 08.00.05, SPb, 19 p.

5. Бердичевская Н. Ф. Оценка предпринимательского потенциала фирмы как элемента инвестиционной привлекательности : монография / Н. Ф. Бердичевская, И. В. Бердичевский. – Ульяновск : УлГТУ, 2004. – 136 с.

Berdichevskaya, N.F., Berdichevskiy, I.V. (2001), Company's entrepreneurial potential evaluation as an element of investment attraction: monograph, UlSTU, Ulianovsk, 136 p.

6. Булакина О. Н. Методика комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования / О. Н. Булакина // Известия ИГЭА. – 2009. – № 4. – С. 63–65.

Bulakina, O.N. (2009), The methods of complex entrepreneurial potential evaluation of the municipal education, Izvestia ISEA, No. 4, pp. 63-65.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Fedonin, O.S., Repina, I.M., Oleksyuk, O.I. (2004), The potential of an enterprise: formation and evaluation, KNEU, K., 316 p.

8. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / А. Н. Соломатин ; под общ. ред. А. Н. Соломатина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.

Solomatin, A.N. (2009), Economics and organization of a trade enterprise activity, under the editorship of A.N. Solomatin, INFRA-M M., 295 p.

9. Кушнірова Т. І. Основні підходи до оцінювання підприємницького потенціалу фірми [Електронний ресурс] / Т. І. Кушнірова, Т. С. Непомняша. – Режим доступу : <[http://www.rusnauka.com/13\\_NPN\\_2010/Economics/65579.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65579.doc.htm)>.

Kushnirova, T.I., Nepomnyasha, T.S. The main approaches to the evaluation of a company's entrepreneurial potential, available at: [http://www.rusnauka.com/13\\_NPN\\_2010/Economics/65579.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65579.doc.htm)

10. Васильева З. А. Сравнительный анализ качества предпринимательского потенциала населения как фактора его экономической активности / З. А. Васильева, Т. П. Лихачева // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России. – Петрозаводск, 2011. – Кн. 2. – С. 64–76.

Vasilyeva, Z.A., Likhachova, T.P. (2011) The comparative analysis of the entrepreneurial potential of population as a factor of its economic activity, Spros I predlozheniye na rynkah obrazovatelnykh uslug v regionah Ukrainy, Petrozavodsk, Book 2, pp. 64-76.

11. Мищенко М. В. Особенности и необходимость оценки предпринимательского потенциала как инструмента управления эффективностью предпринимательской деятельности вуза / М. В. Мищенко // ИНТЕГРАЛ. – 2009. – № 6. – С. 97.

Mishenko, M.V. (2009) The peculiarities and the necessity of the entrepreneurial potential evaluation as a toolkit for managing entrepreneurial activity of a higher educational institution, INTEGRAL, No. 6, P. 97.

12. Global Entrepreneurship Monitoring 2013 Global Report / J. E. Amoros, N. Bosma. – Wellesley : Babson College, 2013. – 104 p.

13. Chunxia, Ye. (2013), Empirical Analysis on Evolution and Small World Effect of Chinese Enterprise, Proceedings of the 8th International Conference on Innovation & Management, No. 4(4), pp. 398-410.

14. Athayde, R. (2009), Measuring enterprise potential in young people, Entrepreneurship theory and practice, No. 33(2), pp. 481–500.

15. Грузд М. В. Методичні підходи до аналізу та оцінки інтеграційного потенціалу транскордонного регіону / М. В. Грузд // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 6. – С. 50–52.

Gruzd, M.V. (2012) Methodical approaches to the analysis and evaluation of integration potential of transboundary region, Business-Inform, No. 6, pp. 50-52.

**Краснокутська Наталія Станіславівна**, д-р екон. наук, проф., кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: вул. Клочківська, 333, м. Харків, Україна, 61051. Тел.: (057)349-45-54; e-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com.

**Краснокутская Наталия Станиславовна**, д-р екон. наук, проф., кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: ул. Клочковская, 333, г. Харьков, Украина, 61051. Тел.: (057)349-45-54; e-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com.

**Krasnokutskaya Nataliya S.**, Doctor of Economics, Professor, Kharkiv State University of Food Technology and Trade. Address: Klochkivska str., 333, Kharkiv, Ukraine, 61051. Tel.: (057)349-45-54; e-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com.

**Бубенець Ірина Георгіївна**, ст. викл., кафедра технологій та розвитку підприємництва Інституту післядипломної бізнес-освіти, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: м. Харків, вул. Клочківська, 333, Україна, 61051. Тел.: (057) 337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: bubirag@mail.ru.

**Бубенець Ирина Георгиевна**, ст. преп., кафедра технологій та розвитку підприємництва Інституту последипломного бізнес-освіти, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: г. Харьков, ул. Клочковская, 333, Украина, 61051. Тел.: (057)337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: bubirag@mail.ru.

**Bubenets Iryna G.**, Senior lecturer at the Chair of technologies and entrepreneurship development of the Institute of Post-qualifying Business Education, Kharkiv State University of Food Technology and Trade. Address: Klochkivska str., 333, Kharkiv, Ukraine, 61051. Tel.: (057) 337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: bubirag@mail.ru.

**Артеменко Віктор Станіславович**, канд. техн. наук, проф., директор Інституту післядипломної бізнес-освіти, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: вул. Клочківська, 333, м. Харків, Україна, 61051. Тел.: (057) 337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: vsartemenko@mail.ru.

**Артеменко Виктор Станиславович**, канд. техн. наук, проф., директор Інституту последипломного бізнес-освіти, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Адреса: ул. Клочковская, 333, г. Харьков, Украина, 61051. Тел.: (057) 337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: vsartemenko@mail.ru.

**Artemenko Victor S.**, Cand. Sc. (Engineering), Professor, Director of the Institute of Post-qualifying Business Education, Kharkiv State University of Food

Technology and Trade. Adress: Klochkivska str., 333, Kharkiv, Ukraine, 61051.  
Tel.: (057) 337-99-76, (057)349-45-08; e-mail: vsartemenko@mail.ru.

*Рекомендовано до публікації д-ром екон. наук М.В. Черною.  
Отримано 1.08.2014. ХДУХТ, Харків.  
УДК 658.153.8*

## **СИСТЕМАТИЗАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ І МЕТОДІВ НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ**

**О.В. Олійник, Н.М. Смольнякова, О.В. Михайлова**

*Обґрунтовано необхідність систематизації методичних підходів і методів до нормування оборотних активів підприємств торгівлі. Запропоновано виділити такі класифікаційні ознаки: підхід до формування оборотних активів; деталізація нормативів; охоплення нормуванням; кількість методів; відповідність умовам діяльності. Наведено систематизацію методів нормування за об'єктами, суб'єктами управління, умовами застосування й оптимальності, обмеженнями, характером результату.*

**Ключові слова:** оборотні активи, торгівля, систематизація, нормування, методичний підхід, метод.

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ НОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ**

**А.В. Олейник, Н.Н. Смольнякова, Е.В. Михайлова**

*Обоснована необхідність систематизації методических підходів і методів нормування оборотних активів підприємств торгівлі. Предлагается выделять следующие классификационные признаки: подход к формированию оборотных активов; детализация нормативов; охват нормированием; количество методов; соответствие условиям деятельности. Приведена систематизация методов нормирования по объектам, субъектам управления, условиям применения и оптимальности, ограничениям, характеру результата.*

**Ключевые слова:** оборотне активи, торгівля, систематизація, нормування, методический підхід, метод.