

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**МАКОВОЗ ОКСАНА СЕРГІЇВНА**

УДК 65.015.3:339.37

**ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

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.

Робота виконана у Харківському державному університеті харчування та торгівлі Міністерства освіти і науки України.

**Науковий керівник:** кандидат економічних наук, доцент  
**Краснокутська Наталія Станіславівна,**  
Харківський державний університет харчування  
та торгівлі, доцент кафедри економіки підприємств харчування та  
торгівлі.

**Офіційні опоненти:** доктор економічних наук, професор  
**Отенко Ірина Павлівна,**  
Харківський національний економічний університет,  
завідувач кафедри економічного аналізу;

кандидат економічних наук, доцент  
**Ващенко Наталя Валеріївна,**  
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені М.  
Туган-Барановського,  
доцент кафедри економіки підприємства.

Захист відбудеться «18» грудня 2009 р. о 14<sup>00</sup> 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 «17» листопада 2009 р.

Вчений секретар  
спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** У сучасних умовах розвитку економіки України під впливом світової економічної кризи, у зв'язку зі вступом країни до СОТ, поглибленням ринкових відносин необхідно здійснити перехід до якісно нового типу економічного зростання, яке характеризується підвищенням ефективності господарювання та використання потенціалу підприємств. Волатильність вітчизняних ринків значно ускладнює умови такого переходу для торговельних підприємств: існують обмеження доступу до фінансування, скорочується попит на окремих сегментах споживчого ринку, відбуваються коливання попиту та пропозиції на ринках нерухомості та праці, змінюються закупівельні умови тощо. Для того, щоб адаптуватися до мінливого бізнес-середовища або випередити його зміни, торговельні підприємства мають спиратися на власні сили і можливості щодо здійснення певних видів діяльності на тих чи інших сегментах споживчого ринку. Але наявність таких можливостей (економічного потенціалу) не означає, що, навіть будучи виявленими, вони будуть реалізовані. З року в рік зменшується кількість торговельних підприємств (за останні десять років на 38%), у тому числі за рахунок поглинання тих об'єктів, які виявилися неспроможними до виживання в конкурентному середовищі. Такі тенденції висувають нові вимоги до підприємств торгівлі та посилюють актуальність проблеми об'єктивного визначення власних можливостей і вибору відповідного вектора розвитку.

Питанням формування економічного потенціалу підприємств, його структуризації та оцінки приділяється все більше уваги в працях вітчизняних і російських вчених-економістів, зокрема Є. Лапіна, О. Балацького, І. Отенко, І. Репіної, О. Федоніна, О. Олексюка, А. Воронкової, О. Ареф'євої, Н. Ващенко, Л. Ревуцького та ін. Оцінка потенціалу в контексті стратегічного управління стала предметом наукових пошуків зарубіжних економістів: І. Ансоффа, Т. Йєннера, Р. Гранта. Існуючі розробки не охоплюють усієї предметної площини можливих напрямів оцінки саме економічного потенціалу через дискусійність у першу чергу питань його структуризації. Крім того, не дістали належного висвітлення питання розробки методичного інструментарію оцінки ефективності використання ресурсних і організаційних можливостей з урахуванням галузевих особливостей діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Недостатньо обґрунтовані підходи до визначення пріоритетів розвитку з урахуванням необхідності активізації роботи з використання виявлених, але не реалізованих можливостей.

Важливість і необхідність удосконалення теоретико-методичних і прикладних аспектів оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі 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 виконана дисертація, зокрема з держбюджетними науково-дослідними темами: №04-07-09Б, державний реєстраційний №0106U012033 «Управління потенціалом торговельного підприємства» (особистий внесок полягає в розробці графоаналітичного підходу до комплексної оцінки рівня використання економічного потенціалу торговельного підприємства), з госпрозрахунковою науково-дослідною темою №15-06-07Д «Оцінка економічного потенціалу підприємств торгівлі» (особистий внесок полягає в розробці методичного підходу до багатокритеріальної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі).

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних засад і розробка науково-методичного інструментарію оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

Реалізація поставленої мети зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- систематизувати накопичений досвід щодо визначення сутності економічного потенціалу підприємства;
- виділити особливості структури економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі;
- узагальнити теоретичні положення та розкрити зміст оцінки економічного потенціалу підприємства;
- систематизувати методи оцінки економічного потенціалу та обґрунтувати ті з них, що відповідають цілям оцінки наявності та використання економічного потенціалу в роздрібній торгівлі;
- обґрунтувати систему показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі;
- розробити методичний інструментарій інтегральної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі;
- визначити напрями та обґрунтувати критерії оцінки організаційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі;
- узагальнити підходи до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі та розробити графоаналітичну модель такої оцінки.

*Об'єктом дослідження* є процес формування й оцінки економічного потенціалу підприємств.

*Предметом дослідження* є теоретико-методичні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

*Методи дослідження.* Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. У дисертації використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи досліджень. Для уточнення понятійного апарату, систематизації напрямів, методів і визначення змісту оцінки економічного потенціалу, вивчення його особливостей на підприємствах роздрібної торгівлі використовувалися методи логічного підходу до пізнання економічних явищ, методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. У процесі оцінки ефективності використання ресурсного та організаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі використовувались методи економічного аналізу: статистичні (статистичного спостереження, динамічного, порівняльного та структурного аналізу, групування); економіко-математичні (кореляційного аналізу – для дослідження сили зв'язку між окремими показниками ефективності, інтегрування – для отримання узагальнюючих оцінок часткових показників); методи маркетингових досліджень – опитування керівників за допомогою анкетування. Під час здійснення комплексної оцінки ефективності використання економічного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі використовувався графоаналітичний метод. Інформаційною базою для досліджень стали офіційна інформація Держкомстату України, дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібної торгівлі, дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

**Наукова новизна отриманих результатів** полягає в розвитку та уточненні теоретичних положень, розробці науково обґрунтованих рекомендацій щодо оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

У процесі дослідження одержані такі найсуттєвіші результати:

*уперше:*

- науково обґрунтовано систему оцінки економічного потенціалу підприємства, що забезпечує логічний зв'язок її змістовних елементів: напрямів оцінки, цілей, об'єктів, критеріїв, системи показників, сукупності принципів і методичних підходів, і дозволяє оцінювати економічний потенціал підприємства з точки зору досягнення цілей діяльності;

*удосконалено:*

- понятійний апарат, а саме: уточнено сутність поняття «економічний потенціал підприємства», який пропонується розглядати з позицій результатної концепції у поєднанні з теорією вартості, що дозволяє використовувати сучасні принципи управління діяльністю торговельного підприємства; розмежовано зміст понять «оцінка наявності» та «оцінка ефективності використання» потенціалу шляхом уведення вектора напрямку оцінки, що дозволяє розподілити ці процеси в часовому просторі та визначити їх місце в системі управління

підприємством;

- графоаналітичний підхід до комплексної оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі, який передбачає побудову профілю економічного потенціалу за ключовими елементами його структури та дозволяє визначити переваги і слабкості підприємства роздрібною торгівлі у використанні елементів потенціалу;

*набули подальшого розвитку:*

- класифікація видів економічного потенціалу підприємств і методів його оцінки шляхом узагальнення та систематизації основних критеріальних ознак і введення додаткових: за об'єктом дослідження, часом реалізації та місцем в економічній системі – для видів потенціалу; за напрямками оцінки – для методів оцінки, що дозволяє підпорядкувати методичний інструментарій цілям вимірювання потенціалу;

- система показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі, яка ґрунтується на зв'язку статичних і динамічних оцінок і дозволяє вивчити стан і відповідність використання потенціалу цілям зростання ефективності;

- методичний інструментарій оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі, який ґрунтується на бенчмаркінговому підході та дозволяє на основі синтезу статичних і динамічних показників виявити слабкі місця в ресурсному забезпеченні діяльності підприємств роздрібною торгівлі;

- методи оцінки організаційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі на основі поєднання кількісних і якісних оцінок за напрямками: відповідність кінцевих результатів діяльності підприємства показникам стану управлінського персоналу й соціальної відповідальності перед суспільством; відповідність особистісних цілей менеджерів стратегічним цілям підприємства; рівень використання організаційно-управлінського потенціалу та потенціалу управлінського персоналу; сприятливість організаційного клімату; рівень розвитку комунікаційних зв'язків персоналу підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів дослідження.** Основні положення дисертації доведені до рівня методичних узагальнень і прикладного інструментарію, що дає можливість керівництву підприємств роздрібною торгівлі приймати обґрунтовані рішення під час розробки стратегії розвитку на основі наявного потенціалу. Практичне значення мають такі розробки: система показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, методики інтегральної оцінки ресурсного потенціалу та оцінки організаційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі; методика побудови профілю економічного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі за його ключовими структурними елементами.

Наукові результати дисертації, які мають прикладний характер, набули практичного втілення в діяльність підприємств роздрібною торгівлі м. Харкова: ТОВ фірма «Фаворит, ЛТД»

(акт впровадження №11/1 від 26.05.2009 р.), ТОВ «ВК-МАРКЕТ» (акт впровадження №145-ХА від 28.08.2009 р.), Департамент економіки та комунального майна Харківської міської ради (довідка про впровадження №113-06 від 03.06.2009 р.). Результати дисертаційного дослідження впроваджено в навчальний процес кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, зокрема, під час викладання дисциплін «Потенціал підприємства: формування та оцінка», «Управління потенціалом підприємства», «Антикризове управління підприємством», «Стратегічне управління підприємством» (акт впровадження від 19 травня 2009 р.).

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

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення й результати дисертації доповідалися на міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі» (Харків, 2007 р.), міжнародній науково-практичній конференції «Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі» (Харків, 2008 р.), міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств» (Харків, 2009 р.), всеукраїнській науково-практичній конференції «Прогресивна техніка та технології харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг» (Харків, 2009 р.), міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми розвитку фінансових послуг в Україні» (Харків, 2009 р.).

**Публікації.** Основні результати дисертаційного дослідження опубліковані в 8 наукових працях загальним обсягом 2,8 друк. арк., з яких 5 статей у наукових фахових виданнях і 3 тези доповідей.

**Структура та обсяг дисертаційної роботи.** Дисертація складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний текст дисертації викладено на 175 сторінках. Робота містить 30 таблиць, 34 рисунка, 13 додатків (обсягом 78 сторінки) і список використаних джерел із 161 найменування.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертаційної роботи, її зв'язок з науковими програмами, відображено мету, завдання, предмет і об'єкт дослідження, найбільш суттєві наукові результати, подано теоретичне та практичне значення досягнутих результатів, їх апробацію.

У **першому розділі «Теоретичні основи оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі»** досліджено еволюцію сутності поняття «економічний потенціал підприємства»; розглянуто підходи до його структуризації; визначено особливості економічного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі; обґрунтовано систему оцінки економічного потенціалу підприємства, що визначає її зміст, напрями, цілі, критерії та принципи.

Дослідження генезису сутності економічного потенціалу підприємства дозволило виділити три основні напрями: ресурсний, результатний і ресурсно-цільовий, кожен з яких домінував у певний історичний період. Не заперечуючи важливість ресурсно-цільової та результатної концепцій потенціалу, в роботі визначено, що зміни умов господарювання, пов'язані з інформатизацією суспільства, висувають необхідність розширення меж розуміння економічного потенціалу за рахунок введення вектора знань та здібностей до трансформації на їх основі. Такий напрям досліджень тільки починає набувати розвитку в наукових публікаціях і пов'язаний з розглядом організаційної складової, проявом якої є компетенції підприємства.

Виходячи з історичного розвитку поняття «потенціал», а також розуміння меж і змісту економічної діяльності, у дисертації запропоновано розглядати економічний потенціал підприємства як сукупність його можливостей, зумовлених наявністю певної системи ресурсів і компетенцій, створювати максимальний результат, що має вартісний вимір.

Існування різних варіантів сполучень ресурсів і компетенцій зумовили необхідність класифікації видів економічного потенціалу, у межах якої запропоновано розрізняти за об'єктами дослідження ресурсну та організаційну складову економічного потенціалу підприємства, за часом реалізації (використання) – наявний (якщо існуючі можливості вже використовуються або можуть бути використані в даний час для досягнення певних результатів) та стратегічний (якщо на певний час можливості відсутні, але можуть бути сформовані для досягнення стратегічних цілей). Крім того, необхідним є введення класифікаційної ознаки, яка дозволяє групувати економічний потенціал за місцем в економічній системі і передбачає виділення потенціалу на вході та виході системи, різниця в величині яких визначається рівнем прояву синергічних ефектів.

Враховуючи комплексний та системний характер економічного потенціалу, досліджено стійкі зв'язки між його елементами, тобто його структуризацію. Ґрунтуючись на засадах блочно-модульного підходу в роботі запропоновано в якості структурних елементів економічного потенціалу розглядати блок ресурсів і блок організаційних компетенцій, модулями якого



виступають організаційна структура, культура партнерських стосунків, організаційний клімат, якість управління.

У зв'язку з тим, що структура економічного потенціалу підприємства певною мірою залежить від галузевої специфіки, у роботі визначено, що у сфері торгівлі особливості матимуть місце у формуванні та розвитку як ресурсної, так і організаційної складової економічного потенціалу. Ресурсний потенціал у торгівлі має, перш за все, трудодомінаційний характер, зумовлений високою часткою затрат живої праці, яка майже не піддається механізації та автоматизації і безпосередньо пов'язана з прямим обслуговуванням покупців. У структурі техніко-технологічного потенціалу важливе місце займають просторові ресурси, пов'язані з наявністю складських і торговельних площ, які виступають головним внутрішнім обмежуючим чинником розвитку ринкового потенціалу торговельного підприємства. На відміну від підприємств промисловості, у торгівлі важливу роль відіграє потенціал матеріальних ресурсів, представлених товарними запасами, обсяг і склад яких також чинять прямий вплив на реалізацію ринкових можливостей. Специфічним призначенням фінансового потенціалу в торгівлі є обслуговування торговельно-комерційного обороту і недопущення його відволікання на втрати і збитки, що особливо гостро відчувається за сучасних кризових умов розвитку вітчизняної економіки. Структура ж організаційного потенціалу торговельного підприємства суттєво залежить від його розміру та організаційного формату, які зумовлюють як кількість функціональних підрозділів, так і розгалуженість комунікаційних зв'язків у торговельних організаціях.

Метою запропонованої структуризації є чітке виділення об'єктів оцінки економічного потенціалу підприємства, щодо якої на даний час не сформовано єдиної теорії. У ході проведеного дослідження визначено, що основні відмінності існуючих концепцій стосуються об'єкта оцінки (його вартість, ресурси або економічний результат від їх використання), способу та показників вимірювання, статичного та динамічного підходів.

Виходячи з необхідності дотримання принципу єдності та синтезу статичного та динамічного підходів, у роботі запропоновано здійснювати оцінку економічного потенціалу за двома основними напрямками:

- оцінка наявності потенціалу, яка передбачає визначення його величини та відповідності певним цілям;
- оцінка ефективності використання потенціалу, яка полягає у визначенні рівня його реалізації відносно досягнення певного результату розвитку підприємства.

Виділені напрями покладено в основу розробленої в дисертації системи оцінки економічного потенціалу підприємства, основними змістовними елементами якої визначено цілі, об'єкт, критерій, одиниці вимірювання, показник (або їх система) та оціночні принципи. Зміст елементів розробленої системи в розрізі напрямів оцінки наведено на рис. 1.



Рис. 1. Основні елементи системи оцінки економічного потенціалу підприємства

У другому розділі «Оцінка складових ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі» систематизовано методи оцінки економічного потенціалу за основними напрямками оцінки та структурними елементами потенціалу; обґрунтовано систему показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі; розроблено методичний підхід до інтегральної оцінки потенціалу персоналу, техніко-технологічного потенціалу, потенціалу товарних ресурсів і фінансового потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Важливим елементом системи оцінки є методи, які дозволяють визначити стан об'єкта дослідження. Систематизація існуючих методів оцінки економічного потенціалу дозволила розширити їх склад у межах класифікаційних ознак «за способами оцінки» (визначено доцільність включення рейтингових, вартісних і коефіцієнтних методів) та «способами відображення кінцевих результатів» (за рахунок включення бальних оцінок), а також запропонувати ознаку «за напрямками оцінки», у межах якої методичний інструментарій розмежовано на методи оцінки наявності та ефективності використання економічного потенціалу.

Ураховуючи неоднорідність економічного потенціалу торговельного підприємства, а також неможливість забезпечити високу точність оцінок наявності потенціалу через невизначеність зовнішніх умов, подальші дослідження в роботі здійснювались за напрямом «оцінка ефективності використання економічного потенціалу» окремо за кожним елементом його структуризації.

В основу оцінки ресурсного потенціалу покладено коефіцієнтний метод, для об'єктивного застосування якого в роботі розроблено систему показників, які забезпечують інформативність на рівні підприємства роздрібної торгівлі та адекватність завданням оцінки ефективності використання саме ресурсних можливостей (табл. 1). Розроблена система показників сформована в розрізі потенціалу персоналу, техніко-технологічного потенціалу, потенціалу товарних ресурсів та фінансового потенціалу. Критеріями відбору показників стали вимоги їх відносного вимірювання (що забезпечує нерозривність зв'язку «економічна вигода – ресурс»), урахування галузевої специфіки та застосування статико-динамічного підходу, що відображає зміни у використанні його елементів.

Таблиця 1 –

**Система показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі**

Елемент потенціалу	Характер показників	Показник
Потенціал персоналу	Статичні	Ефективність витрат праці ( $E_{вп}$ )
		Товарооборот на 1 грн. витрат на робочу силу ( $T_{вп}$ )
	Динамічні	Коефіцієнт випередження товарообороту над вартістю одиниці праці ( $K_{вп}$ )
Техніко-технологічний потенціал	Статичні	Рентабельність основних фондів ( $P_{оф}$ )
		Коефіцієнт ефективності використання торгової площі ( $E_{мп}$ )
		Прибуток на 1 м <sup>2</sup> торгової площі ( $П_{мп}$ )
	Динамічні	Коефіцієнт випередження фондівдачі над основними фондами ( $K_{вфд}$ )
Потенціал товарних ресурсів	Статичні	Рентабельність товарних запасів ( $P_{тз}$ )
		Оборотність товарних запасів ( $O_{з}$ )
	Динамічні	Коефіцієнт випередження товарообороту на одиницю коштів, що вкладено в запаси товарів, над товарними запасами ( $K_{м/з}$ )
Фінансовий потенціал	Статичні	Рентабельність інвестованого капіталу ( $P_{к}$ )
		Оборотність капіталу ( $O_{к}$ )
	Динамічні	Коефіцієнт випередження товарообороту над капіталом ( $K_{м/к}$ )

У дисертації базою дослідження обрано вибіркочну сукупність із 19 підприємств роздрібної продовольчої торгівлі міста Харкова. В основу вибірки покладено ознаки розміру торговельної площі та організаційного формату підприємства. Так, до числа відібраних об'єктів увійшли 4 регіональні продовольчі торговельні мережі (загальна кількість торгових точок у яких 19, відповідно середня торговельна площа на 1 торгову точку не менше 2000 м<sup>2</sup>) та 15 дрібних

магазинів роздрібної торгівлі продовольчими товарами (із середньою торговельною площею від 90 до 200 м<sup>2</sup>).

Результати розрахунку локальних показників оцінки використання елементів ресурсного потенціалу для досліджуваної сукупності (табл. 2) виявили в цілому підвищення ефективності використання техніко-технологічного потенціалу та потенціалу товарних запасів. Але такі позитивні зміни характерні здебільшого для торговельних мереж, дрібні ж магазини виявилися нездатними забезпечити зростання показників ефективності за жодним елементом ресурсного потенціалу. Для них найгіршим виявився 2007 р., що пов'язано з погіршенням усіх результативних показників їх діяльності через загострення конкуренції на споживчому ринку та зменшення цінності пропозиції дрібних підприємств порівняно із підприємствами сучасних форматів.

Таблиця 2 –

**Середні значення показників оцінки ресурсного потенціалу за групами підприємств торгівлі  
м. Харкова**

Показник	Група торговельних мереж			Група дрібних магазинів		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Середні значення показників оцінки потенціалу персоналу						
<i>Евп</i> , грн./грн.	-0,05	0,06	0,13	-0,05	-0,27	-0,36
<i>Твп</i> , грн./грн.	31,82	26,36	36,95	12,17	11,79	8,69
<i>Квп</i>	1,20	1,08	1,58	0,99	0,97	0,78
Середні значення показників оцінки техніко-технологічного потенціалу						
<i>Роф</i> , %	5,02	15,92	15,59	-7,85	-8,67	-13,99
<i>Етп</i> , тис. грн./м <sup>2</sup>	7,65	9,09	19,81	15,18	14,75	10,32
<i>Птп</i> , грн./м <sup>2</sup>	108,3	486,8	603,7	-229,0	-228,5	-360,9
<i>Квфо</i>	0,74	0,35	1,49	1,43	0,86	0,82
Середні значення показників оцінки потенціалу товарних ресурсів						
<i>Оз</i> , обороти	8,41	9,15	19,89	10,65	11,24	8,15
<i>Ртз</i> , %	13,67	59,86	69,14	-18,21	-19,98	-33,39
<i>Кт/з</i>	0,83	1,00	1,46	0,88	1,63	0,53
Середні значення показників оцінки фінансового потенціалу						
<i>Рк</i> , %	-0,19	0,26	0,71	-1,09	-6,14	-7,32
<i>Ок</i> , обороти	1,27	1,17	2,04	2,75	2,67	1,76
<i>Кт/к</i>	0,78	0,94	1,83	1,24	1,04	0,58

Для отримання остаточних висновків у роботі здійснено агрегування локальних показників за розробленим методичним інструментарієм (рис. 2). Розрахунки інтегральних показників ефективності використання потенціалу персоналу для підприємств вибіркової сукупності дозволили встановити, що їх значення за досліджуваний період характеризувалися неоднозначними й переважно нестійкими тенденціями.

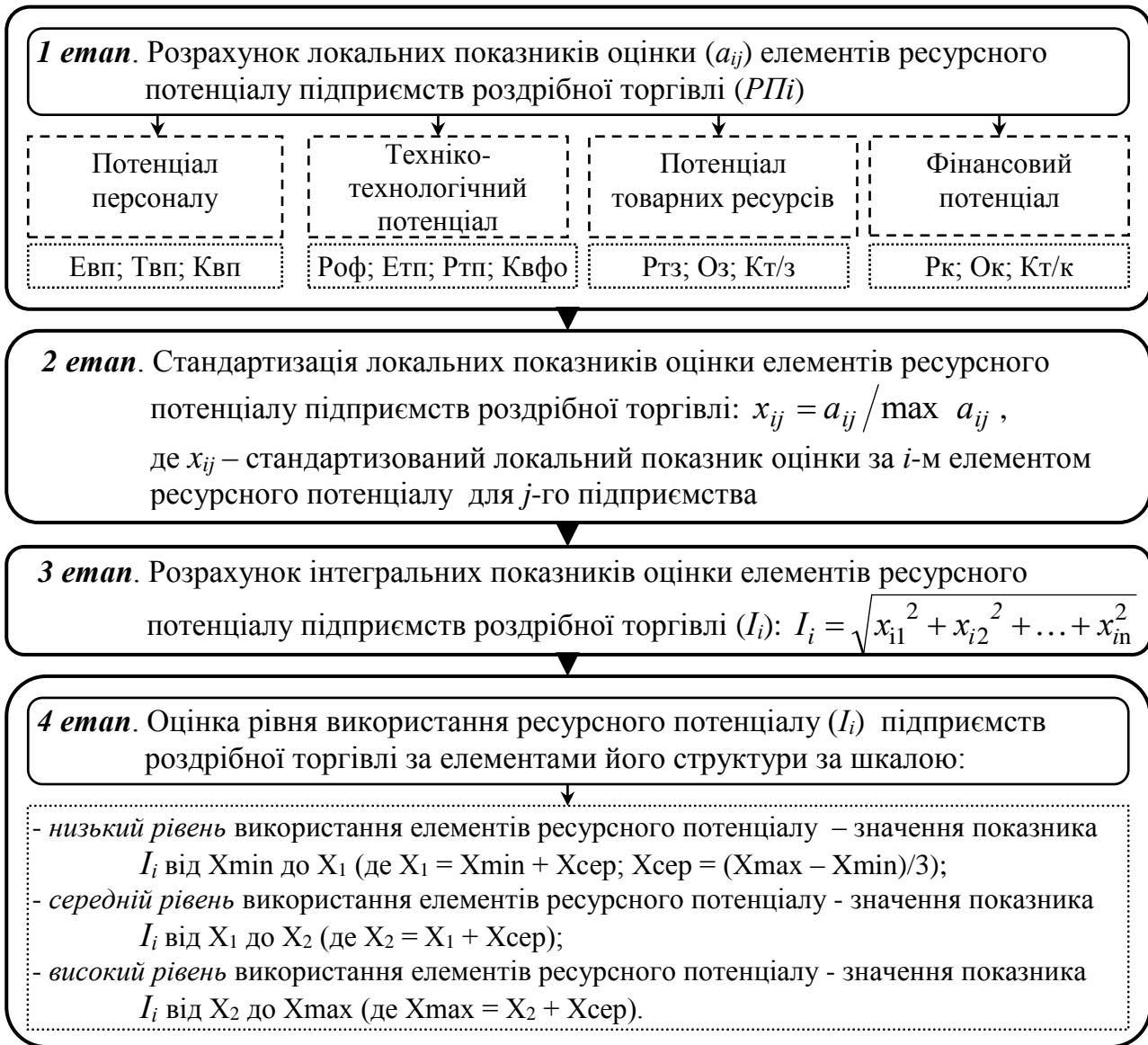


Рис. 2. Структурно-логічна послідовність інтегральної оцінки рівня використання елементів ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі

За результатами позиціонування виявлено переважно середній або низький рівень використання потенціалу персоналу підприємств вибіркової сукупності протягом усього періоду дослідження. Тенденції зміни інтегрального показника використання техніко-технологічного потенціалу як для окремих підприємств роздрібно́ї торгівлі, так і за їх сукупністю також були різноспрямовані через нестабільність динаміки доходів від реалізації товарів та прибутку від операційної діяльності. Більша частина як торговельних мереж, так і дрібних магазинів використовували наявний техніко-технологічний потенціал неефективно.

Динаміка інтегрального показника ефективності використання потенціалу товарних ресурсів для більшості підприємств також була негативною, що зумовило загальний середній і низький рівень використання потенціалу товарних ресурсів майже для 80% підприємств.

Інтегральний показник ефективності використання фінансового потенціалу, на відміну від попередніх напрямів, характеризувався позитивною динамікою для більшості дрібних підприємств, але рівень ефективності як дрібних, так і великих підприємств був переважно низьким.

У третьому розділі «**Науково-методичні засади оцінки організаційного потенціалу як складової комплексної оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі**» визначено напрями оцінки організаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі та обґрунтовано критерії та показники такої оцінки в межах кожного напрямку; систематизовано методичний інструментарій комплексної оцінки економічного потенціалу підприємств і розроблено графоаналітичну модель побудови профілю економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

Одним із внутрішніх чинників, що впливає на використання ресурсних можливостей, у роботі визначено стан і розвиток організаційного потенціалу, завдяки якому забезпечується узгоджена взаємодія потенціалу персоналу, товарних ресурсів, техніко-технологічного та фінансового потенціалів підприємства.

Оцінка організаційного потенціалу підприємства є окремою теоретико-методичною проблемою, для вирішення якої в роботі обґрунтовано застосування методичних підходів, що базуються на кількісних і якісних показниках, а також виходять з принципу синтезу статичних і динамічних оцінок. Напрямами кількісної оцінки визначено необхідність дослідження досягнутих результатів діяльності підприємства за допомогою системи показників динаміки товарообороту, чисельності управлінського персоналу та показників соціальної відповідальності. Основою якісної оцінки визначено експертний метод, цілями застосування якого в дисертаційній роботі стали такі: виявлення узгодженості стратегічних цілей підприємства та особистісних цілей його менеджерів, дослідження організаційно-управлінського потенціалу підприємства, потенціалу управлінського персоналу, організаційної культури та клімату, оцінка комунікаційних зв'язків персоналу підприємства.

Дослідження кінцевих результатів діяльності підприємств вибіркової сукупності у співставленні зі станом управлінського персоналу та показниками соціальної відповідальності дозволило визначити, що організаційні компетенції прибуткових підприємств у цілому знаходилися на середньому рівні. Лише 5% від загальної кількості досліджуваних підприємств забезпечили зростання товарообороту, рентабельності, скорочення витрат на утримання адміністративно-управлінського апарата та створення нових робочих місць із одночасним зростанням середньої заробітної плати. Для більшості підприємств із нестійкими результатами діяльності (78%) виявлено низький рівень використання організаційного потенціалу.

Оцінка стратегічних цілей підприємств та особистих цілей їх менеджерів за результатами

проведеного опитування показала, що в цілому переважала незбалансованість інтересів, яка призвела до зменшення ефективності використання організаційних можливостей. Причинами такої незбалансованості стало переважання прирісної поведінки підприємств, спрямованої на отримання прибутку, із егоїстичним стилем поведінки менеджерів із прагненням до підвищення заробітної плати та інших соціальних благ над цілями організаційного та соціального розвитку. Як показало дослідження, прибутковими були лише ті підприємства, які надавали перевагу підприємницькій поведінці, а колективи – господарчій.

Оцінка організаційно-управлінського потенціалу підприємств вибіркової сукупності за сферами управлінської діяльності показала, що високим рівнем його використання характеризуються лише прибуткові підприємства (26% підприємств). При цьому найвище оцінено застосування технічних засобів, а найнижче – організаційну діяльність, тобто для підвищення потужності організаційного потенціалу необхідно в першу чергу удосконалювати організаційну та аналітичну діяльність.

Результати оцінки потенціалу управлінського персоналу дозволили визначити, що найменший вплив на кінцеві результати досліджуваних підприємств чинила його особистісна складова. Водночас, для нарощування організаційного потенціалу необхідно в першу чергу координувати витрати фінансових ресурсів, інтенсивність праці та витрати часу управлінського персоналу. Крім того, суттєво заважали використанню організаційних можливостей відсутність дієвих механізмів мотивації та стимулювання кращих результатів праці управлінського потенціалу.

Результати оцінки організаційної культури та організаційного клімату підприємств роздрібної торгівлі показали, що дана складова чинила суттєвий негативний вплив на використання організаційних можливостей більшості підприємств. Причинами невисоких оцінок (для 89% підприємств досліджуваної сукупності) стали насамперед неузгодженість коаліційних інтересів із стратегічними цілями підприємств, протидія впровадженню змін, неохильність до ризику тощо.

Рейтинг організаційного потенціалу за кількістю комунікаційних зв'язків суттєво відрізнявся за форматами магазинів. Для торговельних мереж його значення свідчило про середній або високий рівень використання організаційних можливостей, в усіх дрібних підприємствах такий рівень виявився низьким, що пов'язано із необхідністю забезпечення широкого діапазону контролю за здійсненням господарської діяльності.

Результати інтегральної оцінки використання організаційного потенціалу за адитивною моделлю виявили, що жодне з досліджуваних підприємств не забезпечило високий рівень ефективності його використання. Отже, саме недостатня увага до наявних організаційних можливостей виступила стримуючим чинником розвитку і не дозволила забезпечити ефективне

використання ресурсного потенціалу.

Для більш глибокого розуміння взаємозв'язків між структурними елементами економічного потенціалу в роботі обґрунтовано доцільність застосування комплексної оцінки, систематизація методичних підходів щодо здійснення якої дозволила визначити пріоритетність графоаналітичного моделювання порівняно з адитивними, мультиплікативними, ранговими методами агрегування оціночних показників.

На основі графоаналітичного підходу в дисертації розроблено методичний інструментарій побудови профілю рівня використання економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, що ґрунтується на критеріях (рівень ефективності використання потенціалу персоналу (ПП), потенціалу товарних ресурсів (ПТР), техніко-технологічного (ТПП), фінансового (ФП) та організаційного потенціалів (ОП)), бальній шкалі оцінки та правилах переведення різнопланових оціночних показників до порівняного вигляду, зонуванні оціночного простору за розробленою шкалою на основі визначення інтервалів, що відповідають високому, середньому та низькому рівням ефективності використання економічного потенціалу, та визначенні положення підприємства на ньому (рис. 3, 4).

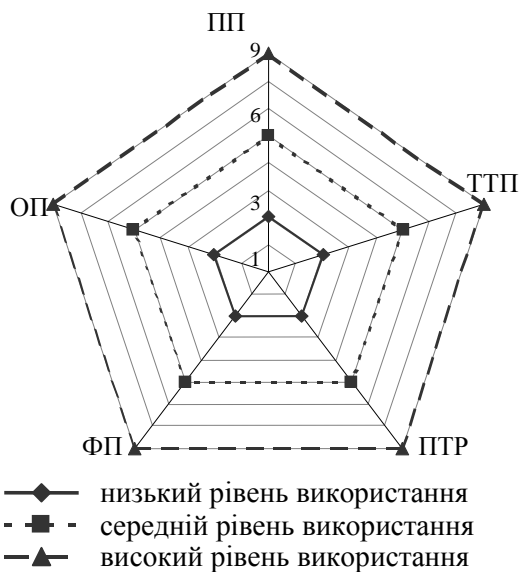


Рис. 3. Зони високого, середнього та низького рівня ефективності використання економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі

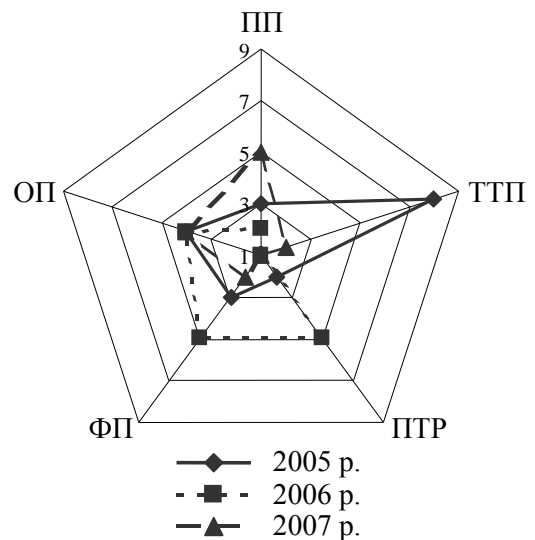


Рис. 4. Профіль рівня ефективності використання економічного потенціалу ТОВ фірма «Фаворит, ЛТД»

Результати побудови профілю рівня використання економічного потенціалу для підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності дозволили виявити в цілому незбалансованість використання економічного потенціалу в розрізі елементів його структури та розробити типологію проблем, зумовлених недостатньо ефективним використанням можливостей, а також запропонувати відповідні заходи для їх подолання.



Таким чином, обґрунтовані в дисертаційній роботі теоретико-методичні положення щодо оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі дозволяють підвищити обґрунтованість і ефективність розробки та прийняття управлінських рішень і сприяють посиленню конкурентних позицій підприємств у ринковому середовищі за рахунок більш повного використання внутрішніх можливостей.

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних основ та практичних рекомендацій щодо оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі. Основні наукові та практичні результати проведеного дисертаційного дослідження полягають у наступному.

1. Дослідження генезису поняття «економічний потенціал підприємства» виявило неоднозначність підходів щодо його трактування та напрямів класифікації. На основі узагальнення світового та вітчизняного досвіду уточнено сутність економічного потенціалу підприємства, під яким запропоновано розуміти сукупність його можливостей, зумовлених наявністю певної системи ресурсів і компетенцій, створювати максимальний результат, що має вартісний вимір. Різномірний характер елементів економічного потенціалу зумовив необхідність його класифікації, яку розширено в роботі шляхом уведення таких ознак: за об'єктом дослідження; часом реалізації; місцем в економічній системі. Застосування зазначених класифікаційних ознак дозволить чітко визначити об'єкти оцінки та їх місце в системі управління підприємством.

2. Доведено, що структура економічного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі характеризується певними особливостями, пов'язаними із функціями галузі. Серед особливостей, які доцільно враховувати під час розробки систем оціночних показників, визначені такі: трудодомінаційний характер ресурсного потенціалу з посиленням ролі живої праці в результаті здійснення торгового обслуговування; залежність результатів діяльності від наявності просторових ресурсів у структурі технічного потенціалу; посилений вплив потенціалу товарних запасів на формування ринкового потенціалу в роздрібно́ї торгівлі; активізація розвитку фінансового потенціалу за рахунок залучення позикового капіталу; суттєвий вплив формату діяльності та розміру підприємства на розвиток його організаційного потенціалу.

3. Вивчення змісту процесу оцінки у поєднанні із сутнісними характеристиками економічного потенціалу дозволило аргументувати в якості основних її напрямів оцінку наявності та ефективності використання економічного потенціалу підприємства. З метою встановлення відповідності між цілями оцінки та її елементами розроблено систему оцінки, яка пов'язує єдиним змістом об'єкти, принципи, критерії, показники та одиниці вимірювання в розрізі кожного напрямку.

4. Відповідно до виділених напрямів у роботі досліджено та систематизовано методичний інструментарій оцінки наявності та ефективності використання економічного потенціалу підприємств. Відсутність загальноприйнятих підходів до оцінки на галузевому рівні дозволила аргументувати в якості пріоритетних методів вивчення цінності потенціалу методи вартісної оцінки, відповідно більш релевантними цілям оцінки ефективності є коефіцієнтний, рейтинговий, бальний, експертний та індексний методи.

5. Ґрунтуючись на витратному розумінні ефективності, коефіцієнтному методі та статико-динамічному підході до оцінки, у роботі розроблено систему показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі за такими його структурними елементами, як: потенціал персоналу, техніко-технологічний потенціал, потенціал товарних ресурсів, фінансовий потенціал. За кожним елементом обґрунтовано часткові показники ефективності, які враховують галузеві особливості та дозволяють вивчити стан використання потенціалу (статичний підхід) та відповідність його використання цільовій спрямованості зростання ефективності (динамічний підхід).

6. З метою узагальнення результатів розрахунків часткових показників у роботі розроблено методичний інструментарій інтегральної оцінки ефективності використання структурних елементів ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, що ґрунтується на засадах бенчмаркінгового підходу, комплексної рейтингової оцінки та шкалі інтерпретації отриманих оцінок. Апробація запропонованого методичного підходу виявила переважно низький рівень використання ресурсних можливостей як на рівні регіональних торговельних мереж, так і на рівні дрібних самостійних магазинів, що склали досліджувану вибірку сукупність підприємств роздрібної торгівлі міста Харкова.

7. На основі комплексного підходу до вивчення організаційного потенціалу підприємства визначено напрями його оцінки та для кожного з них аргументовано критерії (показники), що мають підґрунтям логіку статико-динамічного підходу та поєднують кількісні та якісні оцінки. За результатами оцінки використання організаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності виявлено, що в цілому для торговельних мереж і дрібних магазинів проблема формування та використання організаційного потенціалу постає достатньо гостро через перевагу егоїстичних інтересів менеджерів, недосконалість організаційної і аналітичної діяльності, механізмів мотивації та стимулювання праці управлінського потенціалу, неузгодженість коаліційних інтересів із стратегічними цілями підприємств, низький рівень організаційної культури.

8. Спираючись на методологію комплексної оцінки складних об'єктів, для отримання узагальнюючої оцінки різноякісних елементів економічного потенціалу запропоновано використання графоаналітичного моделювання, що ґрунтується на побудові профілю

використання економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі та визначає для кожного елемента зону низького, середнього та високого рівня використання потенціалу. За результатами апробації запропонованого методичного інструментарію побудови профілю рівня використання економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі в роботі розроблено типологію проблем, що виникають унаслідок досягнення того чи іншого рівня використання потенціалу, і запропоновано заходи з його підвищення.

## **СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

### **Статті в наукових фахових виданнях**

1. Маковоз О. С. Підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / О. С. Маковоз, Н. О. Власова, Н. М. Смольнякова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Харків: ХДУХТ, 2008. – Вип. 1 (7). – С. 276–286. (Особистий внесок здобувача полягає в розробці системи оцінки економічного потенціалу підприємств.)

2. Маковоз О. С. Особливості економічного потенціалу підприємств торгівлі / О. С. Маковоз // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Харків: ХДУХТ, 2008. – Ч.2. – С. 417–424.

3. Маковоз О. С. Методичний підхід до оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі / О. С. Маковоз // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 247, т. III. – С. 736–744.

4. Маковоз О. С. Теоретичні та методичні аспекти оцінки організаційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі / О. С. Маковоз, В. Я. Міщенко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2009. – Ч.1. – С. 416–427. (Особистий внесок здобувача полягає в розробці напрямів і критеріїв оцінки організаційного потенціалу підприємств.)

5. Маковоз О. С. Інтегральна оцінка рівня використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі / О. С. Маковоз // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 250, т. V. – С. 1152–1158.

### **Тези доповідей**

6. Маковоз О. С. Структуризація потенціалу підприємств торгівлі / О. С. Маковоз: матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства та торгівлі – 2007», (Харків, 17 жовтня 2007 р.) / МОН України, ХДУХТ. – Х.: ХДУХТ, 2007. – Ч.2 – С.53–54.

7. Маковоз О. С. Генезис категорії економічний потенціал підприємства / О. С. Маковоз :

матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства та торгівлі – 2008», (Харків, 19 листопада 2008 р.) / МОН України, ХДУХТ. – Х.: ХДУХТ, 2008. – Ч.2 – С.105–106.

8. Маковоз О. С. Теоретико-методичні підходи до оцінки організаційного потенціалу торговельних підприємств / О. С. Маковоз : матер. міжнар. наук.-практ. конф. «Сучасні проблеми ефективності інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств – 2009», (Харків, 4–5 березня 2009 р.) / МОН України, ХДТУБА. – Х.: ХДТУБА, 2009. – С. 55–57.

### **АНОТАЦІЯ**

Маковоз О.С. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. – 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.

Дисертація присвячена дослідженню процесу формування й оцінки економічного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. У дисертаційній роботі уточнено сутність поняття «економічний потенціал підприємства», систематизовано та доповнено класифікацію структурних елементів економічного потенціалу та методи його оцінки. Розкрито сутність понять «оцінка наявності» та «оцінка ефективності використання» потенціалу підприємств галузі.

Запропоновано критерії, обґрунтовано та розроблено методичний інструментарій оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. Розроблено методичний інструментарій оцінки організаційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. Обґрунтовано пріоритетність графоаналітичного моделювання для визначення рівня використання економічного потенціалу на підприємствах роздрібної торгівлі.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, підприємство роздрібної торгівлі, оцінка економічного потенціалу підприємства, використання економічного потенціалу.

### **АННОТАЦИЯ**

Маковоз О.С. Оценка экономического потенциала предприятий розничной торговли. – 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 исследованию теоретических вопросов и разработке методического инструментария оценки экономического потенциала предприятий розничной торговли.

В первом разделе диссертационной работы «Теоретические основы оценки экономического потенциала предприятий розничной торговли» уточнена сущность экономического потенциала предприятия, классифицированы и дополнены его виды; определены основные элементы и особенности структуры экономического потенциала предприятий розничной торговли; разработана и обоснована система оценки экономического потенциала (цели, объекты, критерии, единицы измерения, показатели и оценочные принципы) в разрезе двух основных направлений: оценка наличия потенциала и оценка эффективности его использования.

Во втором разделе «Оценка составляющих ресурсного потенциала предприятий розничной торговли» систематизированы методы оценки экономического потенциала в соответствии с выделенными направлениями оценки и структурными элементами потенциала; обоснована система показателей оценки эффективности использования ресурсного потенциала предприятий розничной торговли, в основу которой положен статико-динамический подход; разработан методический инструментарий интегральной оценки потенциала персонала, технико-технологического потенциала, потенциала товарных ресурсов и финансового потенциала предприятий розничной торговли.

В третьем разделе «Научно-методические основы оценки организационного потенциала как составляющей комплексной оценки экономического потенциала предприятий розничной торговли» обоснованы направления оценки организационного потенциала предприятий розничной торговли, а также критерии и показатели такой оценки в рамках каждого направления; систематизирован методический инструментарий комплексной оценки экономического потенциала предприятий и разработан методический подход к построению профиля уровня использования экономического потенциала предприятий розничной торговли на основе графоаналитического метода, который позволяет выявить «узкие» места в использовании возможностей предприятия и дает преимущество наглядности результатов.

Полученные в диссертационной работе результаты позволят предприятиям розничной торговли повысить обоснованность и эффективность разработки и принятия управленческих решений с целью усиления конкурентных позиций предприятий в рыночной среде за счет более полного использования внутренних возможностей.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, предприятие розничной торговли, оценка экономического потенциала предприятия, использование экономического потенциала.

**ANNOTATION**

Makovoz O.S. Evaluation of retail trade enterprises' economic potential. – Manuscript.

Thesis on competition of scientific degree of a candidate of economic sciences by speciality 08.00.04 – economics. – Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, 2009.

Thesis is devoted to the research of process of forming and evaluation of economic potential of retail trade enterprises. Essence of concept is specified in dissertation work «potential of enterprise» classification of structural constituents of economic potential and methods of his evaluation is systematized and complemented. The essence of the concepts is an «evaluation of presence» and «evaluation of efficiency of the use» potential in the enterprises of industry.

Criteria are offered grounded and a methodical tool is developed in relation to the evaluation of efficiency of the use of resource potential of retail trade enterprises. The method of evaluation of organizational potential of retail trade enterprises is developed. Grounded priority of graphicanalytical modeling is for determination of level of the use of economic potential for the retail trade enterprises.

Keywords: economic potential of enterprise, retail trade enterprise, evaluation of economic potential of enterprise, the use of economic potential.

Відповідальний за випуск – Н.С. Краснокутська.

Підписано до друку 16.11.2009 р. Формат 60 x 84 1/16. Папір офс. Друк офс.  
Обл.-вид.арк. 1,2. Умов.-друк.арк. 1,3. Тираж 100 прим. Зам. № 391

---

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