

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

**Шталь Тетяна Валеріївна**

УДК 658.62:658.87

**КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ  
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Спеціальність 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг

**АВТОРЕФЕРАТ**  
дисертації на здобуття наукового ступеня  
кандидата економічних наук

Харків – 2006

Дисертацією є рукопис.

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

**Науковий керівник** кандидат економічних наук, доцент  
**Андросова Тетяна Василівна,**  
Харківський державний університет харчування та торгівлі,  
завідувач кафедри міжнародної економіки.

**Офіційні опоненти:** доктор економічних наук, професор  
**Садеков Алімжан Абдуллович,**  
Донецький державний університет економіки та  
торгівлі ім. М. Туган- Барановського,  
завідувач кафедри економіки підприємства;

кандидат економічних наук, доцент  
**Чеканова Любов Григорівна,**  
Харківська національна академія міського  
господарства, доцент кафедри економіки та  
будівництва.

**Провідна установа** Львівська комерційна академія, кафедра економіки  
підприємства, Укоопспілка, м. Львів

Захист дисертації відбудеться “27” квітня 2006 року о 14<sup>00</sup> годині на засіданні спеціалізованої  
вченої ради К 64.088.02 Харківського державного університету харчування та торгівлі за адресою:  
61051, м. Харків, вул. Клочківська, 333, ауд. 45.

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

Автореферат розісланий “24” березня 2006 р.

Учений секретар  
спеціалізованої вченої ради

Н.Л. Савицька

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Забезпечення конкурентоспроможності та реалізації конкурентних переваг суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкової економіки в Україні тісно пов'язане з процесами раціонального формування й ефективного використання ресурсного потенціалу. У зв'язку з цим вимагають теоретичного й практичного розв'язання проблеми стратегічного і тактичного управління ресурсами як єдиної підсистеми в економіці підприємства. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень потребує належного апарату оцінки, що дозволяє визначити, на якому рівні нині знаходиться підприємство та які його перспективи. Торгівля, яка стрімко розвивається у сучасних умовах, залучає у сферу своєї діяльності значні матеріальні, фінансові та трудові ресурси, що визначає актуальність наукових досліджень у галузі оцінки можливостей, ефективності формування й функціонування сукупності ресурсів на рівні окремих підприємств галузі.

Певні проблеми управління ресурсами й потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Ансофф І., Байє М., Йєннер Т., Піндайк Р., Рубінфельд Д., Росс С., Лесбенстейн Х., Друкер П., Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф., Леклерк Е. та ін. Питання оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формування стратегічного, економічного та виробничого потенціалів підприємства розглядали Гальперін В.М., Ігнатієва С.М., Моргунов В.І., Градов О.П., Попов Е.В., Джаїн І.О., Донець Ю.Ю., Плишевський Б., Герасимчук В.Г., Кондратьєв М.Д., Лапін Е.В. та ін. Дослідженням безпосередньо в торгівлі за цим напрямком присвячені праці Бланка І.О., Мазаракі А.А., Ушакової Н.М., Лігоненко Л.О., Садекова А.А., Власової Н.О. та ін.

Аналіз опублікованих праць і практика господарської діяльності засвідчують недостатню розробленість принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням ефективної системи управління ресурсним потенціалом як єдиної економічної підсистеми підприємства. Дотепер належно не вивчені комплексні методичні підходи до оцінки ресурсного потенціалу, що забезпечують ефективність процесу управління ним у межах загальних стратегічних цілей і завдань розвитку підприємства. Ці проблеми, їх актуальність, практична потреба й зумовили вибір теми дисертаційної роботи, мету, завдання та напрямки дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт Харківського державного університету харчування та торгівлі за темами: № 16-01-02Б “Торгівля як елемент ринкової інфраструктури в період ринкової та структурної трансформації”, особистий внесок полягає у дослідженні тенденцій та факторів розвитку ресурсної бази внутрішньої торгівлі України; № 16-03-04Б “Основи формування конкурентоспроможності національної економіки”, особистий внесок полягає у визначенні проблеми ресурсного та ринкового підходів до формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання й обґрунтуванні методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності на основі ресурс-

но-ринкового підходу; № 10-05Д “Умови підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону для іноземних інвесторів”, особистий внесок полягає у формулюванні принципів формування системи показників оцінки ресурсного потенціалу регіону та суб'єктів господарювання.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дисертаційного дослідження полягає в теоретико-методичному обґрунтуванні комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі як складової ефективної системи управління.

Для досягнення поставленої мети в дисертації визначено такі завдання:

- розмежувати поняття “ресурси” та “фактори виробництва”, уточнити поняття “ресурсний потенціал підприємства”;
- визначити особливості складу ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі та характеристики його основних елементів;
- встановити зміст процесу оцінки ресурсного потенціалу в загальній системі управління підприємством;
- систематизувати та визначити основні напрямки оцінки ресурсного потенціалу, обґрунтувати важливіші класифікаційні ознаки, які дозволяють розмежувати різні методичні підходи;
- обґрунтувати критерії та системи показників для оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі;
- дослідити стан, тенденції розвитку та ефективність функціонування ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі;
- виявити ступінь впливу різних факторів на динаміку та ефективність використання ресурсного потенціалу в умовах невизначеності зовнішнього середовища;
- розробити методичний інструментарій комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі та обґрунтувати практичні рекомендації щодо її реалізації.

**Об'єктом дослідження дисертаційної роботи** є процес формування та використання ресурсного потенціалу підприємств.

**Предметом дослідження** є комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі.

**Методи дослідження.** У роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження. Для уточнення понятійного апарату, визначення змісту процесу оцінки, обґрунтування критеріїв і системи показників, класифікації напрямків і методів оцінки ресурсного потенціалу підприємств застосовано методи абстракції, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення. Для оцінки реального стану, тенденцій розвитку, ефективності використання ресурсного потенціалу в підприємствах роздрібно́ї торгівлі використані аналітичні та статистичні методи, а саме: вибіркового спостережень, угруповань, середніх величин, порівняльного аналізу, графічний, експертних оцінок, систематизації та узагальнення. Факторний аналіз показників ефективності проведений за

допомогою кореляційного аналізу. Під час обґрунтування методичного інструментарію щодо оцінки можливостей ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі були використані спеціальні методи: декомпозиції, інтегрування, рейтингових оцінок, кореляційного та регресійного аналізу. Теоретичну та методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних, зарубіжних вчених з даної проблеми. Інформаційною базою для дослідження є офіційна інформація Державного комітету статистики України, дані статистичної та фінансової звітності підприємств роздрібно́ї торгівлі, матеріали анкетування, дані мережі Інтернет, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалася з використанням сучасних інформаційних технологій.

**Наукова новизна одержаних результатів** дисертаційного дослідження полягає в розвитку та уточненні теоретико-методичних положень, що дозволяє комплексно оцінити ефективність процесів формування та використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі.

У процесі дослідження отримані такі вагоміші результати:

*уперше*

- науково обґрунтована комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі як елемента загальної системи управління, що розкривається через визначення критеріїв (адекватність поставленим цілям та ефективність) і показників (одиничні, комплексні, інтегральні), систематизацію напрямів і методів оцінки. Виділено такі напрями: оцінка рівня, стану та розвитку; оцінка потреби та забезпеченості; оцінка можливостей; оцінка ефективності використання і формування; оцінка сукупної вартості. Відповідно до напрямів класифіковані основні методи оцінки. Це дає можливість формувати методичний інструментарій оцінки ресурсного потенціалу підприємств відповідно до поставленої мети;

*удосконалено*

- понятійний апарат: для рівня підприємства розмежовані поняття “фактори виробництва” і “ресурси”, що базується на розподілі факторів виробництва на диспозитивні та елементарні, розбіжності у сферах їх формування і використання; у складі економічного потенціалу підприємства на основі системного й конкурентно-ринкового підходів виділено й уточнено поняття “ресурсний потенціал” і визначені його основні характеристики, що дозволяє чітко визначати об’єкт управління та оцінки;

- методичні підходи щодо оцінки можливостей ресурсного потенціалу, які базуються на комплексному використанні методів декомпозиції, інтегральної та рейтингової оцінок, що дозволяє оцінити його сильні та слабкі сторони в конкурентній групі підприємств, а також у порівнянні з еталонними, граничними значеннями для окремого підприємства роздрібно́ї торгівлі;

*дістало подальший розвиток*

- визначення складу ресурсного потенціалу й особливостей окремих його елементів для

підприємств роздрібно́ї торгівлі, що базується на галузевій специфіці, ролі та місці торгівлі у відтворювальному процесі; обґрунтування важливості й можливості кількісної оцінки такого елемента ресурсного потенціалу торговельного підприємства, як місцезнаходження;

- обґрунтування моделей виробничих функцій для підприємств роздрібно́ї торгівлі, що описують взаємозв'язок “ресурси - випуск” і дозволяють адекватно приймати управлінські рішення та прогнозувати розвиток ресурсного потенціалу у взаємозв'язку з обсягом товарообігу;

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в можливості використання запропонованих методичних процедур оцінки ресурсного потенціалу в процесі управління підприємством; формуванні цілей, завдань управління ресурсним потенціалом відповідно до загальної мети розвитку підприємства; використанні системи одиничних та інтегральних показників для оцінки ефективності функціонування ресурсного потенціалу підприємства; оцінці рівня можливостей ресурсного потенціалу торговельного підприємства; прогнозуванні розвитку ресурсного потенціалу торговельного підприємства на основі моделей виробничих функцій, що враховують взаємозв'язок “ресурси - випуск”.

Наукові результати дисертаційної роботи, що мають прикладний характер, знайшли практичне застосування в діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі ТОВ “Торговий дім Данилевський” (акт впровадження № 3 від 15.09.2004 р.), ТОВ “Качановський магазин” (акт впровадження № 1 від 2.09.2005 р.), Головне управління економіки та комунального майна управління споживчого ринку Харківської міської ради (довідка про впровадження № 05-111 від 20.01.2005 р.). Окремі положення дисертаційного дослідження використовуються в навчальному процесі ХДУХТ під час викладання курсів: “Мікроекономіка”, “Економетрія”, “Потенціал підприємства”, “Управління потенціалом підприємства”, “Економіка та планування в підприємствах торгівлі” (акт впровадження від 20.06.2005 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Теоретичні обґрунтування, практичні розробки, висновки та рекомендації, що містяться в роботі, отримані автором самостійно на основі аналізу та узагальнення теоретичного й практичного матеріалу. Особистий внесок у праці [7] полягає в обґрунтуванні технології оцінки можливостей ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі у конкурентній групі з використанням методу декомпозиції та виконанні необхідних розрахунків, у праці [8] в обґрунтуванні можливостей використання моделей виробничих функцій та визначенні їх параметрів.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дослідження обговорювались на науково-практичних конференціях професорсько-викладацького складу Харківської державної академії технологій та організації харчування в 2000-2002 р.р.: “Підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі та харчування”, 2000 р., “Економічна стратегія розвитку торгівлі та послуг в умовах ринкових реформ”, 2001 р., “Стратегічні напрямки розвитку підпри-

емств харчових виробництв та торгівлі”, 2002 р. Крім цього, отримані наукові результати обговорювалися на Міжнародній науково-практичній конференції Харківського державного університету харчування та торгівлі “Управлінські та технологічні аспекти розвитку підприємств харчування та торгівлі”, 2003 р., VIII Міжнародній науково-практичній конференції “Наука і освіта 2005” (Дніпропетровськ, 2005 р.).

**Публікації.** Основні результати дисертаційного дослідження викладено в 10 наукових працях загальним обсягом 3,32 друк. арк., із них 8 статтях – у фахових виданнях загальним обсягом 3,0 друк. арк. та 2 тезах доповідей.

**Структура та обсяг дисертаційної роботи.** Дисертація складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 179 стор. машинописного тексту. Робота містить 8 рисунків, 49 таблиць, 13 додатків, обсягом 100 стор., список використаних джерел із 145 найменувань, обсягом 11 стор.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** обґрунтовується актуальність теми дисертації, формулюється мета, завдання, предмет, об’єкт дослідження, визначається наукова новизна, теоретична та практична цінність результатів.

У **першому розділі “Основні теоретичні положення формування та оцінки ресурсного потенціалу підприємств торгівлі”** розглядається система категорій і понять, пов’язаних із розумінням економічної природи ресурсів і ресурсного потенціалу підприємств; виявляються особливості формування та складу ресурсного потенціалу в підприємствах роздрібно торгівлі; обґрунтовується зміст та визначається місце процесу оцінки в загальній системі управління ресурсним потенціалом.

Основними складовими ресурсного потенціалу підприємств є ресурси, що зумовлює необхідність чіткого розуміння їх сутності та складу. Узагальнення та систематизація різних точок зору вчених на поняття “фактори виробництва” і “ресурси підприємства” дозволили виділити найважливіші їх риси, що дало можливість розмежувати галузі їх застосування. Розмежування базувалося на розподілі факторів виробництва на елементарні та диспозитивні. Це дозволило визначити “ресурси підприємства” як елементарні фактори виробництва, що представлені сукупністю матеріальних елементів і виконавчих трудових ресурсів, котрі формуються “на вході” підприємства з метою комплексного використання в процесі виробництва товарів і послуг.

Ресурсна база є підґрунтям формування конкурентних переваг підприємства та одним з об’єктів управління. Ресурсно-ринковий підхід до формування конкурентних переваг підприємства та системний погляд на економіку підприємства дозволило виокремити в “економічному потенціалі” підприємства “ресурсний потенціал”, що являє собою можливості сукупних ресурсів, які знахо-

дяться в розпорядженні підприємства та визначаються їх кількістю, якісними параметрами, складом, співвідношенням і відповідністю цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку. Однак, “ресурсний потенціал” це не сумарні можливості його складових, він визначається не лише кількістю ресурсів та їх якісними характеристиками, але, що дуже важливо, оптимальним їх співвідношенням, відповідністю їх кількості та складу поставленим цілям і потребам завдань, що вирішуються.

Склад ресурсного потенціалу, механізми його формування істотно відрізняються за галузями і сферами економічної діяльності. Враховуючи різноманітність функцій, роль та місце, яке торгівля займає в системі галузей народного господарства, були визначені особливості складу, формування й використання ресурсів підприємств галузі.

До основних елементів ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі належать: основні фонди, товарні ресурси, трудові ресурси, фінансові ресурси. Кожний з них характеризується загальними для всіх галузей рисами, а також рисами, що властиві лише підприємствам роздрібною торгівлі. Доведено, що специфічними рисами основних фондів у роздрібній торгівлі є висока значущість розміру, стану та місця знаходження пасивної частини (торговельних і складських приміщень) для формування кінцевих результатів; використання активної частини здебільшого для створення комфортних умов праці і якості обслуговування та меншою мірою для впливу на предмет праці (товари); обмеженість використання машин і механізмів для підвищення ефективності праці торговельного персоналу тощо. Товарні ресурси, що кількісно представлені на підприємстві товарними запасами, мають такі галузеві особливості: високий ступінь залежності розмірів та асортименту від попиту населення, високий ступінь впливу наявності товарних запасів на результативні показники підприємства, вплив властивостей і характеристик самого товару на розмір запасу тощо. Акцентовано, що активним елементом ресурсного потенціалу є трудові ресурси, специфічними рисами яких під час використання в роздрібній торгівлі є: висока частка трудових операцій, безпосередньо пов'язаних з обслуговуванням покупців, що потребує прямого контакту з ними; висока частка витрат живої праці у загальних витратах підприємств; обмеження можливостей вузького професійного та технологічного розподілу праці; висока залежність ефективності праці від інтенсивності потоків покупців тощо. Специфіка торговельної діяльності відбивається також на особливостях формування активів і функціонуванні капіталу підприємств торгівлі.

Крім цього, підприємства торгівлі мають і деякі специфічні ресурси. Основна орієнтація торговельної діяльності на збут, обсяг якого залежить не лише від ресурсного забезпечення, а здебільшого від його відповідності попиту споживачів, дозволяє як один із таких ресурсів визначити місцезнаходження підприємства. Отже цей ресурс, як будь-який інший, має вартість і споживчу вартість, є вхідним (у момент створення підприємства) та істотно впливає на результати торгово-технологічних процесів.



Розвиток ресурсного потенціалу торгівлі визначається не тільки специфікою й особливостями галузі, але й тими зовнішніми умовами, у яких вона функціонує. Складності сучасного етапу розвитку економіки України чітко відображуються в стані й тенденціях розвитку ресурсів торгівлі.

Як показали дослідження на галузевому рівні, нові умови господарювання, висока конкуренція змушують підприємства торгівлі пристосовувати структуру ресурсів до нових цін, умов обмеженості, змін обсягу та складу товарообігу залежно від попиту населення. Якщо в 90-ті р.р. минулого століття спостерігалось істотне зниження всіх результативних показників розвитку торгівлі, що тривало до 2000 року, то нині намітилась чітка тенденція на стабілізацію. У цілому підвищилися всі показники, що характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів торговельної галузі. Нові структури власності, а також значні ринкові та фінансові обмеження, позитивно вплинули на ці процеси.

Спираючись на основні положення теорії управління, економічну природу ресурсного потенціалу та його місце в загальній системі управління підприємством торгівлі, визначено зміст процесу управління ресурсним потенціалом, що розкривається через диференціацію та взаємодію цілей, завдань і етапів на рівні стратегічного, тактичного й оперативного управління. Основна мета стратегічного управління ресурсним потенціалом полягає у формуванні такого його розміру та складу, який з найменшими капітальними й поточними витратами забезпечує досягнення загальних цілей підприємства. Цільова настанова поточного управління пов'язана з розподілом наявних ресурсів таким чином, щоб забезпечити найбільший потенціал для вирішення поставлених завдань підприємства. Оперативне управління спрямоване на ефективне використання наявних ресурсів, максимізацію прибутку поточних операцій.

У процесі стратегічного управління ресурсним потенціалом вирішуються такі завдання: постановка цілей і пошук альтернатив; обґрунтування інвестиційних рішень, місця розташування підприємства; визначення стратегічних нормативів та ін. Тактичне управління пов'язане з визначенням потреби в різних видах ресурсів, оцінкою можливостей наявного ресурсного потенціалу, обґрунтуванням основних джерел надходження та оптимізацією співвідношення окремих видів ресурсів тощо. Питання розподілу ресурсів за функціональними галузями та підрозділами підприємства, визначення основних параметрів й організації поставок, організації трудових процесів тощо вирішуються в процесі оперативного управління.

На всіх етапах процесу управління ресурсним потенціалом виникає необхідність у його оцінці, вірогідність й адекватність якої підвищує рівень обґрунтованості прийнятих управлінських рішень. Складна структура ресурсного потенціалу, а також коло проблем, які необхідно розв'язати, управлінські рішення, що необхідно прийняти, визначають методичні напрямки щодо його оцінки.

Виходячи з економічної природи, специфіки й особливостей ресурсного потенціалу підприємства, визначено зміст основних компонентів оцінного процесу, до яких належать: об'єкт, суб'єкт,

мета й глибина оцінки, критерії, показник або їх система, метод, результат оцінки. До об'єктів оцінки належать: відповідність розміру та складу ресурсного потенціалу поставленим цілям розвитку підприємства, його здатності до їх реалізації; витрати на формування та реальна вартість сукупності ресурсів; альтернативні можливості використання. Критерії як основні ознаки, що встановлюють вірогідність знань про об'єкт оцінки та характеризують ступінь досягнення поставлених цілей і завдань, розділені на дві групи: 1) адекватність розміру та складу ресурсного потенціалу цілям розвитку підприємства, що виражається через його достатність та надійність, а також стійкість та гнучкість; 2) ефективність функціонування ресурсного потенціалу, що визначається як ситуація, коли та чи інша комбінація ресурсів забезпечує оптимальний варіант досягнення поставлених цілей на певному етапі розвитку підприємства.

Названі складові процесу оцінки визначають методичні підходи та зміст методів оцінки. Вибір методу залежить від об'єкта, суб'єкта, напряму та мети, критерію оцінки. Щодо системи показників, то вона залежить від методичного підходу та глибини процесу оцінки. Різноманітність методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу зумовила необхідність їх класифікації (рис. 1).

Важливість і недостатня визначеність цільового спрямування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі зумовили необхідність класифікації їх за даною ознакою, напрямки якої виділено на рис. 1.

У другому розділі **“Оцінка стану та ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі”** проведено аналіз стану та розвитку елементів ресурсного потенціалу; визначено співвідношення елементів ресурсного потенціалу та ефективність їх використання на основі системи одиничних показників; обґрунтовано систему інтегральних показників відносно оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу, досліджено та виявлено вплив факторів на їх зміну.

На основі методів якісного відбору інформації з використанням даних фінансової й статистичної звітності 38 підприємств роздрібної продовольчої торгівлі, які залежно від розміру торговельної площі, були розділені на 3 групи (великі, середні, невеликі), доведено особливості формування та використання ресурсного потенціалу, виявлено, що в середньому за сукупністю високі темпи росту товарообігу за проаналізований період пов'язані з активними інвестиціями в необоротні активи, збільшенням екстенсивності використання торговельних площ за рахунок подовження часу роботи торговельних підприємств і підвищенням забезпеченості обороту товарними запасами. Оборотні активи зростали швидше, ніж товарні запаси, що свідчить про залучення частини засобів з обороту в розрахунки. А от чисельність працюючих знизилась.

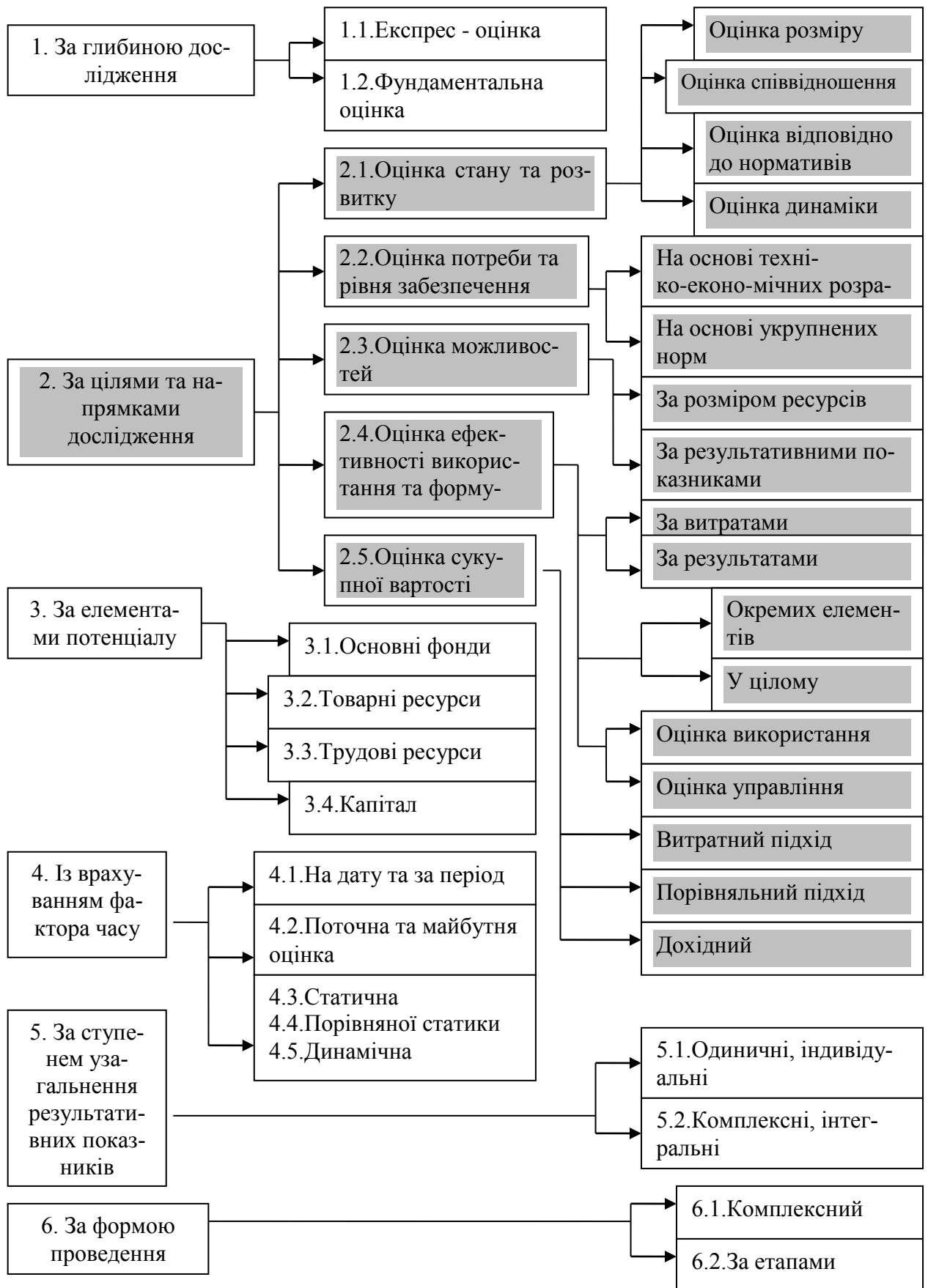


Рис. 1. Класифікація методичних підходів щодо оцінки ресурсного потенціалу підприємства торгівлі

Дослідження співвідношення окремих видів ресурсів показало досить стабільні середні значення відносних показників, розрахованих на основі натуральних значень розмірів ресурсів, що підтверджує тісну залежність між розмірами ресурсів. Використання під час розрахунків вартісних показників показало навпаки високу мінливість значень фактичних співвідношень, що свідчить про вплив цінових чинників.

Для визначення ефективності використання ресурсного потенціалу запропоновано систему показників, що включає одиничні та інтегральні показники. Одиничні показники були поділені на дві групи, залежно від результативного показника (товарообіг та прибуток). Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу та його елементів показала істотну розбіжність значень більшості показників в розглянутих групах підприємств. При цьому не завжди високі значення показників ефективності свідчать про високі можливості ресурсного потенціалу торговельних підприємств і навпаки.

Для цілісної уяви про стан використання ресурсного потенціалу та оцінки ступеню участі кожного елемента у формуванні сукупного результату необхідні комплексні, інтегральні показники ефективності, які були змодельовані з використанням різних методів й у двох напрямках.

Перші два показники (1, 2) сформовані за принципом середньої геометричної. Якщо перший показник враховує лише зовнішній ефект, то другий - не тільки стан підприємства на ринку, але і його внутрішню ефективність, зумовлену розміром одержуваного прибутку.

$$Ei_1 = \sqrt{\frac{T^2}{S \times Ч}}, \quad (1)$$

$$Ei_2 = \sqrt{\frac{T \times \Pi}{S \times Ч}}, \quad (2)$$

де  $Ei_1$  та  $Ei_2$  – інтегральні показники ефективності використання ресурсного потенціалу;

$T$  – розмір роздрібного товарообороту підприємства за період, тис. грн;

$\Pi$  – сума прибутку, тис. грн;

$S$  – розмір торгової площі, м<sup>2</sup>;

$Ч$  – середньооблікова чисельність працівників підприємства, осіб.

Два інші інтегральні показники (3, 4) базуються відповідно на співвідношенні товарообігу та прибутку з вартісною оцінкою приведених витрат, пов'язаних із формуванням і використанням ресурсного потенціалу:

$$Ei_3 = T : ПВ, \quad (3)$$

$$Ei_4 = \Pi : ПВ \times 100, \quad (4)$$

де  $ПВ$  - приведені витрати на формування та використання ресурсного потенціалу у відповідному періоді, тис. грн., що розраховується за формулою:

$$PB = K \times E + OB, \quad (5)$$

де  $K$  – величина капітальних витрат, яка визначається за первинною вартістю з урахуванням усіх орендованих основних фондів, тис. грн;

$E$  – коефіцієнт, за допомогою якого капітальні витрати перераховуються в поточні, значення якого в групах підприємств визначено за допомогою методу експертних оцінок;

$OB$  – операційні поточні витрати підприємства, тис. грн.

Комплексне використання інтегральних показників дозволяє оцінити зовнішню та внутрішню ефективність, розмежувати ефективність використання та ефективність формування ресурсного потенціалу. Також з'ясовано, що на великих підприємствах підвищується ефективність формування й використання ресурсного потенціалу, а на середніх - дорожчає процес формування ресурсного потенціалу зі зниженням внутрішньої ефективності.

Місцезнаходження підприємств роздрібно́ї торгівлі є таким елементом ресурсного потенціалу, що може або підсилювати, або, навпаки, знижувати можливості його використання. Перегрупування підприємств роздрібно́ї торгівлі досліджуваної сукупності залежно від їх місцезнаходження та розрахунки основних одиничних показників ефективності, показали їх тісний взаємозв'язок. Але по групах підприємств ступінь залежності різна. Якщо в невеликих підприємствах вона найбільш висока, то у великих підприємствах вона менш значна.

Ефективність використання ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі і його елементів залежить від багатьох факторів, урахування яких дозволяє цілеспрямовано управляти процесами його оптимального формування й використання. Кореляційний аналіз, що проводився за різними напрямками (за групами підприємств, в цілому за сукупністю, за роками, в цілому за 3 роки) дозволив зробити висновок про те, що взаємозв'язок результативних показників (одиничних та інтегральних показників ефективності) з розглянутими факторами значною мірою визначається розмірами підприємств і мало залежить від фактора часу.

У третьому розділі **“Оцінка можливостей ресурсного потенціалу підприємств роздрібно́ї торгівлі”** пропонуються способи оцінки можливостей ресурсного потенціалу, що базуються на використанні комплексу методів, а саме: декомпозиції, інтегральної, рейтингової та бальної оцінок; обґрунтовано форми моделей виробничих функцій для різних груп підприємств роздрібно́ї торгівлі та надані рекомендації щодо їх використання.

Важливим, складним і недостатньо розробленим напрямком оцінки ресурсного потенціалу є визначення рівня його можливостей з досягнення господарських результатів і реалізації стратегічних цілей розвитку підприємств. Визначення місця й ролі ресурсного потенціалу в системі стратегічного управління та забезпеченні конкурентоспроможності торговельного підприємства, а також комплексне використання методів декомпозиції, інтегральної та рейтингової оцінок дозволили обґрунтувати дві методики для оцінки його можливостей.

Перша методика базується на системі оцінок, що здійснюються за допомогою детермінованих комплексних (інтегральних) показників у конкурентній групі підприємств. Вона передбачає використання методу сум у сполученні з ранжируванням за значущістю відібраної системи одиничних показників, за якою комплексний показник становить підсумок розрахункових оцінок для кожного підприємства:

$$K_i = \sum_{j=1}^n a_j (x_{ji}^{\Phi} / x_{ji}^B), \quad (6)$$

де  $x_{ji}^{\Phi}$ ,  $x_{ji}^B$  – відповідно фактичні та базисні значення  $j$ -го показника у  $i$ -тому підприємстві;  
 $a_j$  – коефіцієнт, що визначає ранг, значущість  $j$ -го показника.

$$j = 1, 2, \dots, n; \quad i = 1, 2, \dots, m.$$

Апробація цієї методики в групі великих підприємств показала, що вона дає можливість оцінити сильні та слабкі сторони підприємства в конкурентній групі й відповідно прийняти адекватні стратегічні рішення стосовно подальшого розвитку ресурсного потенціалу та його окремих елементів. Використання не одного, а трьох інтегральних показників (табл. 1) всебічно характеризує ресурсний потенціал: дозволяє оцінити ринкову складову ресурсного потенціалу (1-а група); визначити ефективність політики формування та використання ресурсного потенціалу (2-а група); комплексно оцінити використання сукупності елементів (3-я група).

Таблиця 1

**Система показників для оцінки ресурсного потенціалу в конкурентній групі великих підприємств роздрібної торгівлі**

| Групи показників                     | Ресурси | Трудові ресурси | Торгова площа | Необоротні активи разом з орендованими (НАО) | Оборотні активи |
|--------------------------------------|---------|-----------------|---------------|--|-----------------|
| 1-а група, на підставі товарообороту |         | $T : Ч$         | $T : S$       | $T : НАО$                                    | $T : ОА$        |
| 2-а група, на підставі прибутку      |         | $П : Ч$         | $П : S$       | $П : НАО$                                    | $П : ОА$        |
| 3-я група, комплексні показники      |         | $Ei_1, Ei_2$    |               | $Ei_3, Ei_4$                                 |                 |

Друга методика може бути використана для окремо взятого підприємства. В основі її - порівняльна оцінка групи показників з еталонними значеннями. Технологію використання методики наведено на рис. 2. Апробація цієї методики була проведена на одному з підприємств, що входить у групу великих і показала низку її переваг. Вона забезпечує структурованість і системність в оцінці

ресурсного потенціалу, можливість виділити найбільш вузькі місця в розвитку та використанні різних елементів потенціалу, можливість видозмінювати й адаптувати систему показників залежно від цілей і напрямків оцінки, придатність та доступність методики для різних типів підприємств торгівлі.

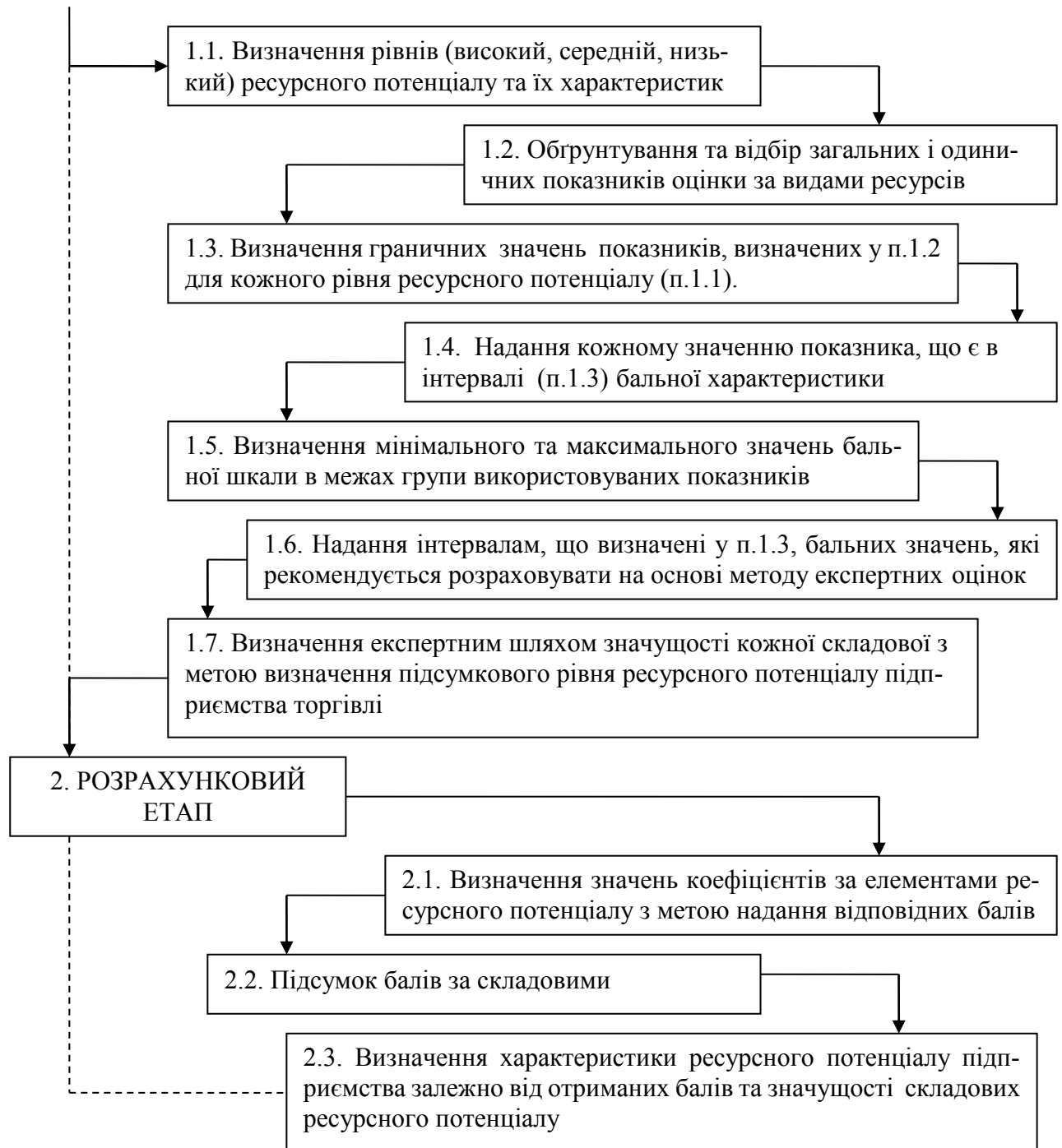




Рис. 2. Технологія оцінки ресурсного потенціалу підприємства на основі еталонів

Конструювання та розробка моделей взаємозв'язків “ресурси-випуск” на основі виробничих функцій дозволяють підвищити обґрунтованість прогнозування та планування виробництва, що забезпечує ефективне формування ресурсного потенціалу. Зважаючи на особливості торговельної галузі, а також на те, що виробнича функція, виражаючи взаємозв'язок обсягів випуску із вхідними параметрами підприємств, не є суворо детермінованою, у її побудові був використаний кореляційно-регресійний аналіз. Цей метод дозволив обґрунтувати перелік видів ресурсів, що мають бути включені в модель, визначити форму й розрахувати параметри моделі. Кореляційний аналіз дозволив дійти висновку про необхідність розробки моделей виробничих функцій роздільно за групами підприємств залежно від їх розміру, але без урахування фактора часу. Він також підтвердив переваги нелінійної форми зв'язку. Отримані моделі (табл. 2) відображають залежність товарообігу від основних видів ресурсів за середніх умов здійснення торгово-технологічних процесів у кожній групі підприємств; свідчать про чинність закону зниженої граничної продуктивності; містять фактично одні показники незалежних змінних, але їх продуктивність для розглянутих груп підприємств різна; відображають можливості заміщення одного фактора виробництва іншим; дозволяють оцінити еластичність змін товарообігу від зміни незалежних змінних та оцінити ефект масштабу.

Таблиця 2

**Коефіцієнти множинної кореляції, детермінації та форми моделей лінійних і нелінійних виробничих функцій для різних груп підприємств**

| Групи підприємств         | Лінійна залежність                                |            | Нелінійна залежність                                |            |
|---------------------------|---|------------|---|------------|
|                           | R- множинний                                      | R- квадрат | R- множинний  | R- квадрат |
| Невеликі підприємства     | 0,9224  | 0,8538     | 0,9476  | 0,8980     |
| Модель виробничої функції | $U_{np} = 144,94 + 1,097X1 - 3,161X3 + 7,650X5$   |            | $U_{np} = 59,704 X1^{0,296} X3^{-0,607} X5^{0,753}$ |            |
| Середні підприємства      | 0,9231  | 0,8522     | 0,9553  | 0,9126     |
| Модель виробничої функції | $U_{sp} = -1349,9 + 4,259X1 + 35,229X2 + 1,441X5$ |            | $U_{sp} = 6,430 X1^{0,786} X3^{-0,391} X5^{0,434}$  |            |
| Великі підприємства       | 0,9582  | 0,9182     | 0,9712  | 0,9433     |
| Модель ви-                | $U_{vp} = 1506,1 + 1,010X1 -$                     |            |   |            |

|                  |                      |  |
|------------------|----------------------|--|
| робничої функції | $-9,709X3 + 1,215X5$ | $U_{en} = 60,786X1^{0,362}X3^{-0,302}X5^{0,412}$ |
|------------------|----------------------|--|

де  $U_{np}$ ,  $U_{cn}$ ,  $U_{en}$  – розмір товарообігу відповідно невеликих, середніх та великих підприємств, тис. грн;  $X1$  – розмір торгової площі, скорегований на час роботи підприємства, м<sup>2</sup>;  $X2$  - середньооблікова чисельність робітників, осіб;  $X3$  – середній розмір товарних запасів, дні;  $X5$  - середній розмір оборотних засобів, тис. грн.

Отримані моделі та рекомендації до їх розробки можуть бути використані для загального аналізу стану “виробництва”, оцінки свого становища в конкурентній групі за рівнем віддачі ресурсного потенціалу, а також для планування й прогнозування змін обсягів діяльності під впливом основних факторів виробництва.

## ВИСНОВКИ

У дисертації наведено теоретичне узагальнення та нове вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретико-методичних положень основних процедур комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі. У процесі дисертаційного дослідження вдалося досягти поставленої мети та вирішити поставлені завдання.

В ході проведення досліджень були отримані такі результати:

1. Виділено основні характеристики поняття “ресурси підприємства”, визначено їх відмінні риси та розмежовано з поняттям “фактори виробництва”. Уточнено економічну суть поняття “ресурсний потенціал”, що визначається можливостями сукупних ресурсів, які знаходяться у розпорядженні підприємства, та залежать від їх кількості, якісних параметрів, складу, співвідношення та відповідності цілям, що вирішуються підприємством на тому чи іншому етапі розвитку.

2. Визначено склад ресурсів підприємств роздрібною торгівлі, виділено загальні та підкреслено специфічні риси основних фондів, товарних, трудових та фінансових ресурсів. Доведено значення такого виду ресурсу як місцезнаходження підприємства та його вплив на ефективність використання ресурсного потенціалу. Врахування галузевої специфіки дозволяє чітко визначити об’єкт оцінки та підвищити ефективність управління ресурсним потенціалом.

3. Визначено місце процесу оцінки у загальній системі управління ресурсним потенціалом та його зміст, що розкривається через диференціацію та взаємодію цілей, завдань та етапів на рівні стратегічного, тактичного й оперативного управління, що дозволяє визначити цілі та завдання процесу оцінки. Виявлено основні компоненти оцінного процесу. Уперше запропоновано критерії оцінки та визначено основні принципи формування системи одиничних та інтегральних показників, що дозволяє систематизувати методичні підходи та методи оцінки ресурсного потенціалу.

4. Вперше підкреслено важливість класифікації методів оцінки за цілями дослідження, що дозволяє виділити такі напрямки, як: оцінка рівня, стану й розвитку; оцінка потреби й забезпеченості; оцінка можливостей; оцінка ефективності використання й формування; оцінка сукупної ва-

рності за рівнем віддачі, що забезпечує комплексний та системний підхід до оцінки ресурсного потенціалу підприємств.

5. У результаті дослідження динаміки основних елементів ресурсного потенціалу у взаємозв'язку з товарообігом, оцінено рівень відповідності темпів їх зміни. Встановлено, що співвідношення різних складових ресурсного потенціалу досить стабільне під час їх визначення в натуральних показниках і мінливе під час вартісного виміру.

6. Доведено, що ефективність ресурсного потенціалу варто розглядати як такий спосіб його використання, за якого отриманий результат найповніше відповідає меті розвитку підприємства. Запропоновано систему одиничних та інтегральних показників оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств торгівлі, застосування якої свідчить про істотний розкид значень більшості показників за аналізованими групами підприємств. При цьому не завжди високі значення показників ефективності відбивають високі можливості ресурсного потенціалу торговельних підприємств і навпаки.

7. Оцінено рівень впливу системи факторних показників на показники ефективності використання ресурсного потенціалу підприємств торгівлі та доведено, що він істотно відрізняється за силою і напрямками зв'язку у групах досліджуваних підприємств. Проведене дослідження дозволяє кількісно підтвердити значущість фактора місцезнаходження підприємства роздрібною торгівлі для формування результативних показників.

8. Запропоновано методичні підходи оцінки можливостей ресурсного потенціалу підприємства торгівлі, що побудовані на використанні методів декомпозиції, інтегральної та рейтингової оцінок. Перша з них дозволяє окремо оцінити ринкові та стратегічні складові ресурсного потенціалу, визначити сильні та слабкі сторони підприємства в конкурентній групі і, відповідно, прийняти правильні стратегічні рішення. Друга методика може бути використана в окремо взятому підприємстві як для укрупненої експрес-оцінки, так і для деталізованої поглибленої оцінки рівня ресурсного потенціалу.

9. Встановлено загальні та специфічні властивості й характеристики виробничих функцій для підприємств роздрібною торгівлі, виходячи з детермінованих зв'язків між обсягом товарообігу й елементами ресурсного потенціалу, розраховано лінійні та нелінійні їх моделі для різних за розміром груп підприємств. Доведено, що для підприємств роздрібною торгівлі найприйнятнішими є нелінійні моделі виробничих функцій типу Кобба-Дугласа.

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

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

1. Шталь Т.В. Стан і тенденції розвитку ресурсного потенціалу торговельної галузі // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування.

Економічні проблеми торгівлі: Зб. наук. пр. - Ч. 2 – Харків: ХДУХТ, 2003. – С. 415-423.

2. Шталь Т.В. Ресурсний потенціал торговельного підприємства як об'єкт управління // Вісник ДонДУЕТ. Серія: Економічні науки. – 2003. № 4. – С. 226-231.

3. Шталь Т.В. Ресурсы предприятий торговли как составная часть факторов производства // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Вип. 189.- Том I. – Дніпропетровськ: ДНУ. - 2004. - С. 63-69.

4. Шталь Т.В. Комплексне оцінювання стану й ефективності використання ресурсного потенціалу торговельного підприємства // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2004. № 4.- С.269-273.

5. Шталь Т.В. Особенности формирования ресурсного потенциала в торговле //Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр.- Вип. 201: Том II . – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 462-473.

6. Шталь Т.В. Основные направления управления ресурсным потенциалом торгового предприятия // Вісник ХНУ присвяч. 200-річчю університету ХНУ ім. В.Каразіна. Економічна серія: Зб. наук. пр. - № 634. -Харків, 2005. – С. 123-129.

7. Андросова Т.В., Власова Н.О., Шталь Т.В. Метод декомпозиции при оценке ресурсного потенциала предприятий розничной торговли //Наукові праці національного університету харчових технологій: Зб. наук пр. - Спец. вип. Економічні науки № 17. – Київ: НУХТ, 2005.- С. 228-233. Здобувачеві належить обґрунтування технології оцінки можливостей ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі у конкурентній групі з використанням методу декомпозиції та виконання необхідних розрахунків.

8. Власова Н.О., Шталь Т.В. Обґрунтування моделей виробничих функцій для підприємств торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. пр. - Вип. 1. – Харків: ХДУХТ, 2005.– С. 218-225. Здобувачеві належить обґрунтування можливостей використання моделей виробничих функцій та визначення їх параметрів.

#### **Тези доповідей:**

9. Шталь Т.В. Особливості розвитку ресурсного потенціалу торговельної галузі в умовах перехідної економіки // Управлінські та технологічні аспекти розвитку підприємств харчування та торгівлі: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 65-річчю з дня народження д.т.н., проф., члена-кореспондента ВАСГНІЛ Беляєва М.І. – Харків: ХДУХТ, 2003. – С. 498-500.

10. Шталь Т.В. Основные методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятий торговли // Наука і освіта 2005: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції. - Том 90: Економіка підприємства. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. - С. 42-43.

#### **АНОТАЦІЯ**

Шталь Т.В. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.07.05 – економіка торгівлі та послуг. – Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків, 2006.

У дисертації визначено теоретичні положення та розроблено методичний інструментарій комплексної оцінки ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

Уточнено економічну сутність поняття “ресурсний потенціал”, визначено його місце у складі економічного потенціалу підприємства. Визначено склад ресурсів роздрібного торговельного підприємства та виокремлено їх специфічні риси. Обґрунтовано зміст процесу оцінки та його місце в загальній системі управління ресурсним потенціалом на рівні господарюючих суб’єктів торгової галузі. Удосконалено класифікацію методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. Запропоновано систему одиничних та інтегральних показників оцінки ефективності ресурсного потенціалу господарюючих суб’єктів. Розроблено методики оцінки можливостей ресурсного потенціалу торговельного підприємства, що базуються на використанні методів декомпозиції, інтегральної та рейтингової оцінок. Побудовано лінійні та нелінійні моделі виробничих функцій для різних груп досліджуваних підприємств, обґрунтовано напрями їх використання.

Ключові слова: ресурс, ресурсний потенціал, підприємство торгівлі, критерії, показники, оцінка, методи та напрями оцінки, ефективність, виробнича функція.

#### АННОТАЦИЯ

Шталь Т.В. Комплексная оценка ресурсного потенциала предприятий розничной торговли. – Рукопись.

Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук по специальности 08.07.05 – экономика торговли и услуг. – Харьковский государственный университет питания и торговли. - Харьков, 2006.

Диссертационная работа посвящена определению теоретических положений и разработке методического инструментария по комплексной оценке ресурсного потенциала предприятий розничной торговли.

В первом разделе “Основные теоретические положения формирования и оценки ресурсного потенциала предприятий торговли” для уровня предприятия разграничены понятия “факторы производства” и “ресурсы”. На основе системного и конкурентно-рыночных подходов в составе экономического потенциала предприятия выделено и уточнено понятие “ресурсный потенциал”, который рассматривается как часть экономического потенциала и представляет собой возможности совокупных ресурсов, имеющихся в распоряжении предприятия, которые определяются их коли-

чеством, качественными параметрами, составом, соотношением и соответствием целям, решаемым предприятием на том или ином этапе развития.

Кроме того, в данном разделе определены основные характеристики ресурсного потенциала, его состав и особенности в предприятиях розничной торговли; раскрыто содержание процесса оценки в общей системе управления ресурсным потенциалом торгового предприятия; предложена технология процесса оценки; обоснованы основные критерии оценки и классифицированы методические подходы к оценке ресурсного потенциала. К наиболее важным признакам классификации была отнесена группировка методических подходов в зависимости от целей и направлений исследования, а именно: оценка состояния и развития ресурсного потенциала; оценка потребности и соответственно уровня обеспеченности предприятия необходимыми ресурсами; оценка возможностей ресурсного потенциала торгового предприятия; оценка эффективности использования; оценка совокупной стоимости.

Во втором разделе “Оценка состояния и эффективности использования ресурсного потенциала предприятий розничной торговли” изучена динамика основных элементов ресурсного потенциала во взаимосвязи с товарооборотом, оценены соответствие темпов их изменений и обоснованность этих изменений; выявлено соотношение различных элементов ресурсного потенциала; предложена система частных и интегральных показателей оценки эффективности использования ресурсного потенциала предприятий торговли; исследовано влияние места расположения предприятия на показатели эффективности; оценена степень влияния системы факторных показателей на показатели эффективности использования ресурсного потенциала предприятий торговли.

В третьем разделе “Оценка возможностей ресурсного потенциала предприятий розничной торговли” предложены методики оценки ресурсного потенциала торгового предприятия, построенные на использовании методов декомпозиции, интегральной и рейтинговой оценок.

Первая методика базируется на системе оценок, которые осуществляются с помощью детерминированных комплексных (интегральных) показателей, в конкурентной группе предприятий. Она предполагает использование метода сумм в сочетании с ранжированием по значимости отобранной системы частных показателей, при котором комплексный показатель получается суммированием расчетных оценок для каждого предприятия. Использование не одного, а трех интегральных показателей характеризует ресурсный потенциал с разных сторон: позволяет оценить рыночную составляющую ресурсного потенциала; характеризует эффективность политики формирования и использования ресурсного потенциала; комплексно отражает использование совокупности элементов. Вторая методика может быть использована для отдельно взятого предприятия и в ее основе лежит сравнительная оценка группы показателей с эталонными, пороговыми значениями. Она обеспечивает: структурированность и системность в оценке ресурсного потенциала; возможность выделить наиболее узкие места в развитии и использовании различных элементов

потенциала; возможность видоизменять и адаптировать систему показателей в зависимости от целей и направлений оценки; пригодность и доступность методики для различных типов предприятий торговли; возможность использования для отдельно взятого предприятия.

В разделе 3 разработаны модели производственных функций для предприятий розничной торговли, позволяющие повысить обоснованность управленческих решений и прогнозов развития ресурсного потенциала в увязке с объемом товарооборота.

Полученные модели: отражают зависимость товарооборота от основных видов ресурсов при средних условиях осуществления торгово-технологических процессов в каждой группе предприятий; свидетельствуют о действии закона снижающейся предельной продуктивности; содержат практически одни параметры независимых переменных, но их продуктивность, для различных по размеру групп предприятий различна; отражают возможности замещения одного фактора производства другим; позволяют оценить эластичность изменений товарооборота от изменения независимых переменных и оценить эффект масштаба. Рекомендуемые подходы к формированию производственных функций и полученные модели могут быть использованы предприятиями торговли для общего анализа состояния “производства”, оценки своего положения в конкурентной группе по уровню отдачи ресурсного потенциала, а также для планирования и прогнозирования изменений объемов деятельности под влиянием основных факторов производства.

Полученные в работе результаты позволят предприятиям розничной торговли на основе оценки их ресурсного потенциала своевременно осуществлять адекватные действия для достижения стратегических целей предприятия, поддержания и укрепления конкурентных позиций на рынке.

Ключевые слова: ресурс, ресурсный потенциал, предприятие торговли, критерий, показатели, оценка, методы и направления оценки, эффективность, производственная функция.

#### ANNOTATION

Shtal' T. V. Combined valuation of the resource potential of retail trade businesses. - Manuscript.

Thesis for competition of candidate of economic science by 08.07.05 speciality – Economy of trade and services. – Kharkov State University of Food Technology Trade, Kharkov, 2006.

The thesis is devoted to the determination of theoretical background and development of methodical approaches to combined valuation of the resource potential of retail trade businesses.

Economic essence of the notion “resource potential” is notified, its place within the economic potential of a business is determined. Composition of the resource of the retail trade business is determined and their specific features are specified. Content of the process of managing resource potential on the level of the subjects of economic activity in trade is substantiated. Classification of methodical approaches to the valuation of the resource potential of a trade business. The combined of potential and integral indexes of valuation efficiency of the resource potential of the subjects of economic activity of a trade business is

improved. The author worked out methods of complex valuation of the resource potential at a trade business, which are based on the use of the methods of decomposition, integral and rating estimates. Linear and non-linear models of productive functions for various groups of businesses under research are created.

Key words: resource, resource potential, trade business, criteria, indexes, valuation, methods and directions of valuation, efficiency, productive functions.