

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Харківський національний університет будівництва та архітектури

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ  
РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ  
В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ**

Монографія  
за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Л. Л. Калініченко

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради  
Харківського національного університету  
будівництва та архітектури  
Протокол № 10 від 28.04.2017 р.

**Харків 2017**

УДК 330.46:339.137.2

А - 43

Рецензенти:

*Дикань В.Л.* – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту;

*Кузьминчук Н.В.* – д-р екон. наук, професор кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту Харківського національного університету «Харківський політехнічний інститут»;

*Якименко-Терещенко Н.В.* – д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

**Актуальні проблеми та напрями розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції:** монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Л. Калініченко. – Х. : ФОП Панов А. М., Видав. ТОВ «В справі», 2017. – 275 с.

Відповідальний за випуск:

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки ХНУБА Пакуліна А. А.

**ISBN 978-617-7474-93-6**

Монографія присвячена дослідженню актуальної наукової проблеми – визначенню першочергових напрямів розвитку потенціалу соціально-економічних систем в умовах конкуренції.

Монографія буде корисною для широкого кола читачів: вчених, керівників підприємств та організацій, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів, студентів.

УДК 330.46:339.137.2

**ISBN 978-617-7474-93-6**

©Видавничий дім «В справі»

©Колектив авторів, 2017

© Харківський національний університет  
будівництва та архітектури, 2017

## РОЗДІЛ 2 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

д-р екон. наук, професор **Чорна М.В.**  
Харківський державний університет харчування та торгівлі,  
викладач **Дядін А.С.**  
Харківський національний університет внутрішніх справ

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

**Вступ.** Ринкові перетворення в Україні сприяли динамічному розвитку всіх бізнес-процесів, що стосується і сфери роздрібної торгівлі. Торговельна діяльність здійснюється з метою максимального задоволення споживчого попиту в товарах та послугах у зручній для споживача час, у необхідному асортименті та якості. У свою чергу споживчий ринок значно впливає на загальноекономічні показники і визначає їх динаміку. Значимість торгівлі як галузі у вітчизняній економіці підтверджується: внеском торгівлі у ВВП (становить близько 14% у 2015 р.) і загальну зайнятість населення (21% у 2015 р.) [1]; забезпеченням за рахунок ведення торговельної діяльності двадцятої частини всіх податкових надходжень до бюджету України [2].

Однак, в умовах загострення конкурентної боротьби перед суб'єктами господарювання в роздрібній торгівлі гостро стоять проблеми підвищення ефективності функціонування в цілому, рішення яких неможливо без розробки нових концептуальних положень, методичних підходів, інструментарію оцінки та аналізу. Наведене вище, а також соціально-економічні та політичні перетворення, що відбуваються в теперішній час в Україні, викликають необхідність у виокремленні характерних особливостей підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, що визначають наукові підходи та методичний інструментарій до оцінки її ефективності.

**Результати дослідження.** Поняття «ефективність» в економічній літературі вживається в різних аспектах щодо: використання ресурсів, капітальних вкладень, удосконалення технологічних процесів, раціоналізації діяльності, управління тощо. Зміст даного поняття пояснюється за допомогою принципово різних підходів [3 – 7] (цільового, витратного, ресурсного, еталонного, оптимізаційного, результативного тощо), що створює безліч методичних способів оцінки та управління ефективністю.

Звичайно ефективність відображає зростання і розвиток певного об'єкта, тобто його здатність до прогресивних кількісних та якісних змін. Ефективність господарюючого суб'єкта розглядається через систему суспільних цінностей, що відповідають потребам суспільного розвитку, і трактується як здатність системи до виконання функцій цілепокладання (формулювання цілей відповідно до потреб), цілезабезпечення (використання соціально схвалених цілей), досягнення мети, економічності (досягнення певного співвідношення між результатами і витратами), факторної обумовленості (врахування зовнішніх і внутрішніх факторів умов функціонування) [8].

Ефективність підприємницької діяльності суб'єктів господарювання залежить від низки зовнішніх (макро- і мікросередовище) і внутрішніх чинників. У процесі дослідження теоретичних і практичних аспектів ефективності підприємницької діяльності неможливо обминути галузеву її специфіку, що втілюється у впливі рівня конкуренції, стану життєвого циклу, рівня економічного розвитку, інвестиційної привабливості тощо. Це викликає необхідність виокремлення особливостей

підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів у певній галузі.

Підприємницька діяльність у роздрібній торгівлі є складовою частиною більш широкого поняття «підприємництво» і здійснюється за аналогічними принципами: господарська самостійність, систематичність, самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність.

Розкриваючи сутність підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, потрібно розглядати її в двох аспектах: економічному та функціональному.

Економічний підхід до підприємництва характеризується найбільш детальною розробкою щодо його розуміння в роздрібній торгівлі як сфери обігу, галузі економіки, виду господарської діяльності, що «... характеризується певними господарськими процесами, пов'язаними зі здійсненням актів купівлі-продажу» [9]. Б. Берман і Д. Еванс вважають, що роздрібна торгівля включає в себе види економічної діяльності, пов'язані з продажем товарів і послуг споживачам для використання ними особисто або їх родинами. Відповідно, роздрібна торгівля є останнім етапом процесу розподілу [10].

Специфіка підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі максимально розкривається через основні і додаткові функції, виконувані нею як галуззю народного господарства. Класична економічна теорія розглядає основну функцію реалізації товарів у двох аспектах: як реалізацію споживчої вартості, тобто доведення конкретного товару до споживача шляхом застосування відповідних технологічних операцій; як реалізацію вартості товару, наслідком чого є отримання останнім загального визнання [11]. Тісно пов'язаними з функцією реалізації є: забезпечення роздрібною торгівлею потреб споживачів у товарах і послугах відповідно до обсягів і структури платоспроможного попиту; здійснення зв'язків між галузями народного господарства і регіонами країни; активний вплив на виробництво і споживання. До додаткових функцій також належать: дослідження купівельного попиту на товари, формування асортименту, реклама, надання допомоги покупцям у виборі товарів, розміщення та викладка їх у торговому залі, надання додаткових сервісних послуг покупцю, прийом замовлень на товари, які відсутні в продажу та інші [11; 12].

Проведене дослідження дозволило виявити, що специфіка функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі, яка визначена її сутністю як формою товарного обігу, значною мірою зумовлює особливості формування та оцінювання їх ефективності. До цих особливостей слід віднести:

- зв'язок пропозиції товарів із пропозицією торговельних послуг, що є відображенням впливу різних форм ринкової диференціації продукту. Якість же пропозиції товарів доповнюється якістю обслуговування, що разом є елементами закупівельної політики і організації продажу товарів та основними факторами, які сприяють ідентифікації суб'єкта підприємницької діяльності споживачами, та є основними засобами конкурентної боротьби [13];

- відносно низька частка необоротних та висока частка оборотних активів у загальній сумі активів суб'єктів господарювання, обумовлена специфікою торговельної діяльності, технологічні процеси якої потребують меншого рівня механізації та автоматизації праці і є менш науковими [12]. Це втілюється в специфіці фінансування активів: необоротні активи фінансуються переважно за рахунок довгострокових джерел позикового капіталу та більшої частини власного капіталу;

- висока швидкість обороту капіталу, що обумовлене короткою тривалістю комерційного циклу [11]. Оскільки в русі оборотних активів у роздрібній торгівлі відсутня стадія перетворення сировини на запаси готової продукції, їх управління передбачає управління грошовими активами, товарними запасами і дебіторською заборгованістю;

- короткий життєвий цикл господарюючих суб'єктів, що пояснюється

мінливістю попиту, відсутністю виробничої стадії, виконанням функції реалізації товарів і надання послуг населенню тощо [11];

– забезпечення широкого товарного асортименту викликає необхідність в активному використанні короткострокових кредитних коштів, спрямованих на виключення касових розривів і забезпечення конкурентоспроможного асортименту товарів. Такими кредитними коштами є короткострокові банківські кредити, фінансові запозичення в інших комерційних організацій, кредиторська заборгованість товарного характеру;

- подвійність виконуваних суб'єктами підприємницької діяльності функцій, що втілюється у впливі торгівлі як на формування асортиментної політики виробництва, так і на формування споживчого попиту, і разом з тим залежать і змушені реагувати на зміни товарної пропозиції і коливання попиту;

- функціонування господарюючих суб'єктів у різноманітних формах (відрізняються за розмірами, функціонуванням на різних товарних ринках, асортиментом продукції, яка реалізується тощо) та одночасно наявність значної кількості невеликих за розмірами, обсягами діяльності та чисельністю зайнятих суб'єктів підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі;

- економічні особливості кожної форми обслуговування, які застосовується суб'єктами підприємницької діяльності (традиційна форма обслуговування; самообслуговування; торгівля за попередніми замовленнями; використання відкритої викладки; торгівля за зразками тощо), що стосуються структури витрат і доходів, товарообороту, складу основних фондів, оборотних коштів тощо;

- специфіка формування доходів, витрат і прибутку. У будь-якій сфері підприємництва вихідною основою комерційного розрахунку є доходи від господарсько-фінансової діяльності, основним джерелом яких у торгівлі є реалізовані торговельні надбавки, які використовується для відшкодування витрат і утворення прибутку. Тим самим суб'єкти підприємництва забезпечують самокупність поточної господарської діяльності та створюють умови для самофінансування (розвитку матеріально-технічної бази, поповнення власних оборотних коштів, соціального розвитку);

- відсутність у роздрібній торгівлі, на відміну від виробничої діяльності, показника собівартості продукції. У звітності про фінансові результати як еквівалент показника «собівартість продукції» показується собівартість реалізованих товарів;

– отримання прибутку за рахунок швидкості обороту капіталу (що є наслідком відсутності виробничої стадії у процесі кругообігу оборотних коштів) за відносно невисокої рентабельності діяльності [11];

– специфіка оцінки ефективності господарсько-фінансової діяльності (за показниками рентабельності: товарообороту, витрат обігу, активів, власного капіталу) і особливості оцінки фінансової стійкості та ділової активності торговельних суб'єктів (шляхом порівняння товарних запасів із джерелами їх фінансування) [14];

– необхідність широкого застосування ручної праці, порівняно низький рівень її механізації та технічної озброєності [11];

– характерність у більшій мірі комерційного ризику, що виникає в сфері товарного обігу і пов'язаний з діяльністю з доведення товару від постачальника до споживача [15]. Наявність ризику під час прийнятті рішень в роздрібній торгівлі пов'язане з непередбачуваністю попиту, насиченістю і диференційованою потреби, зміною переваг покупців, індивідуалізацією споживання, посиленням конкуренції.

Розширення ринковою економікою характеристик підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі шляхом охоплення різних аспектів дозволило виділити низку загальних і специфічних її різновидів. Так, загальні види підприємницької діяльності

проявляються через такі ознаки, як: юридичне оформлення; форма власності; спосіб утворення та формування статутного фонду; розмір суб'єкта підприємницької; національна належність; структура організації [17]. Специфічні види підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі класифікуються за: елементами підприємницької діяльності суб'єкта господарювання (торгово-організаційні операції; маркетингові дослідження; товарна політика; закупівельна та збутова діяльність; просування товарів на ринку); формами торгівлі (традиційна; самообслуговування; за попередніми замовленнями; відкрита викладка; за зразками, дрібнооптова); товарною спеціалізацією (торгівля продовольчими, непродовольчими товарами, змішана роздрібна торгівля); товарним асортиментом (спеціалізований, універсальний, змішаний); статусом суб'єкта підприємницької діяльності (мережний, незалежний); форматом (гіпермаркет, супермаркет, дискаунтер, мінімаркет, магазин біля дома, дібнороздрібні торговельні точки тощо); формою здійснення торговельної діяльності (магазинна, позамагазинна); формою організації торговельного процесу (місцеві ринки, торговельні центри).

Дослідження сучасних функцій та визначення і обґрунтування специфіки підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі дозволяє уточнити її зміст. Існуючі визначення [16; 17] розглядають підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі як сукупність торгово-організаційних операцій, спрямованих на одержання прибутку за умов високого рівня культури обслуговування населення.

Проведений аналіз сутності і видів підприємницької діяльності дозволяє скоректувати позицію [11] та надати уточнене визначення: підприємницька діяльність у роздрібній торгівлі - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик економічна діяльність із організації і управління торгово-оперативними процесами, спрямована на задоволення потреб кінцевих споживачів у товарах і послугах шляхом їх безпосереднього продажу за умов забезпечення високого рівня обслуговування та отримання на цій основі прибутку.

Розмаїття видів підприємництва вимагає нових підходів до управління суб'єктами господарювання в роздрібній торгівлі в сучасних умовах функціонування економіки, а специфіка роздрібної торгівлі вимагає її урахування під час розробки рекомендацій з ефективного управління підприємницькою діяльністю.

Авторський підхід до ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі базується на положеннях двох концепцій: 1) стейкхолдерів – зацікавлених осіб, чії дії, поведінка або рішення можуть як впливати на ефективність господарюючого суб'єкта, так і визначатися нею; 2) ошадливого виробництва (Lean Production). Таке бачення забезпечить поєднання комплексного, системного і цільового підходів у розумінні ефективності підприємницької діяльності.

Стейкхолдерами в роздрібній торгівлі є держава, сам суб'єкт підприємницької діяльності, споживач, контактні аудиторії (конкуренти, постачальники, фінансові установи та ін.).

Зацікавленість держави в розвитку та ефективності підприємницької діяльності пов'язана з роллю підприємства в: забезпеченні стабільного розвитку економіки, коли досягаються і підтримуються на оптимальному рівні основні макроекономічні показники (обсяг валового національного продукту, національний дохід, рівень інфляції, надходження до бюджету тощо); забезпеченні соціального захисту (сприяння недопущенню соціальної напруженості в суспільстві, зниження рівня безробіття, створення додаткових робочих місць); забезпеченні умов для інноваційного розвитку (не лише в галузі наукових досліджень і розробок, але й у галузі комерціалізації ідей та інноваційної активності; створення корпоративних інноваційних, маркетингових, інноваційно-аналітичних центрів; стимулювання поширення нових технологій) та формуванні ринкової інфраструктури (сприяє перебудові структури, спрямованості і

характеру дії її елементів під сучасні потреби обслуговування підприємництва); забезпечення екологічної безпеки тощо.

Зацікавленість підприємця в розвитку підприємницької діяльності впливає із самого визначення підприємницької діяльності і пов'язане з безпосереднім отриманням прибутку, що виступає основним мотивом підприємництва і є засобом для майбутнього розвитку. Крім того, галузь роздрібної торгівлі внаслідок своєї специфіки приваблива для підприємця з позиції співвідношення ризику і прибутку, відносно високого рівня рентабельності підприємницької діяльності, швидкості обороту капіталу.

Виділення споживача в якості стейкхолдера окремо від контактної аудиторії впливає з основної мети торговельної діяльності. Споживач, як зацікавлена особа, розглядає підприємницьку діяльність у роздрібній торгівлі та її ефективність з позицій зручності задоволення своїх потреб у товарах і послугах, можливості купити товар у разі виникнення потреби без додаткових зусиль із мінімальним обмеженням у покупці іншого товару, належної широти асортименту товарів до вибору, зручного місцерозташування об'єктів роздрібної торгівлі, оптимального співвідношення між якістю та ціною товару та ін.

Контактна аудиторія розглядає ефективну підприємницьку діяльність в роздрібній торгівлі в контексті забезпечення стійких господарських зв'язків, формування партнерських відносин і взаємовигідного співробітництва, наявності високого рівня довіри, виконанні платіжної дисципліни тощо.

Ідеї ощадливого виробництва полягають у створенні ефективного виробництва з використанням обмежених ресурсів [18]. За логікою цієї концепції управління підприємством спрямоване на підвищення якості роботи за рахунок скорочення втрат, що сприяє зростанню його конкурентоспроможності. Іншими словами, ощадливе виробництво є системою організації і управління підприємницькою діяльністю, взаємовідносинами з постачальниками і споживачами, що забезпечує реалізацію товарів, які максимально задовольняють попит споживачів, із мінімальними втратами. Головними поняттями ощадливого виробництва є «цінність» і «потік створення цінності».

**Висновки та наукова новизна.** Пропонована концепція забезпечить комплексний підхід до розгляду ефективності підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в роздрібній торгівлі в умовах конкуренції як системи з позиції досягнення цілей основних стейкхолдерів та врахування положень ощадливого виробництва. Такий підхід забезпечить формування адекватної системи критеріїв і показників оцінки ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі.

#### Список використаних джерел

1. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp\\_ric/vtr\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/vtr_u.htm).
2. Кравчук О. Оподаткування в Україні. Приховані ресурси [Електронний ресурс] // О. Кравчук, О. Одосій. – Режим доступу : <http://commons.com.ua/ru/opodatkuвання-v-ukrayini-prihovani-resursi/>.
3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [Пер с англ.]. – М.: Дело, 2009. – 720 с.
4. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять "ефективність" і "результативність" управління підприємством / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки : наук. економ. журнал. – 2008. – № 10(88). – С. 207–215.
5. Хейне П. Экономический образ мышления / Хейне П., Боуттке П. Д.,

Причитко Д. Л. – М.: Вільяме, 2006. – 530 с.

6. Огарков А. А. Эффективность: способы ее определения и достижения / А. А. Огарков. – СПб. : Элитариум, 2007. – 225 с.

7. DSTU ISO 9000:2007 Systemy upravlinnia yakistiu. Osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv (ISO 9000:2005, IDT). Chynnyi vid 01.01.2008. – К. : Derzhspozhyvstandart Ukrainy, 2008. – 28 p.

8. Монастирський Г. Л. Теорія організації / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 288 с.

9. Мазур О. Є. Розширення предметно-змістовного трактування підприємництва в роздрібній торгівлі: інтегрально-функціональний підхід / О. Є. Мазур // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3(2). – С. 107–110.

10. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж.Р. Эванс ; [Пер с англ.]. – М. : Вильямс, 2003. – 1184 с.

11. Власова Н. О. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі : монографія / Н. О. Власова, М. В. Чорна, М. В. Беляєва. – Х. : ХДУХТ, 2013. – 156 с.

12. Высоцкая Е. И. Торговля и предпринимательство: особенности и правовое регулирование // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2013. – № 2 (78). – С. 9–16.

13. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз: монографія / Н. Г. Ушакова, Н. Л. Савицька. – Х. : ДОД ХДУХТ, 2010. – 321 с.

14. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу у підприємствах роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

15. Боровкова В. Управление рисками в торговле / В. Боровкова. – СПб. : ПИТЕР, 2004. – 288 с.

16. Бурак І. О. Концептуальні підходи до визначення сутності та видів торговельної діяльності / І. О. Бурак // Молодий вчений. – 2016. – № 3. – С. 26–30.

17. Торговельне підприємництво: теорія та практика : монографія / за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 304 с.

18. Ощадливе виробництво: концепція, інструменти, досвід / Омеляненко Т. В., Щербина О. В., Барабась Д. О., Вакуленко А. В. – К. : КНЕУ, 2009. – 157с.

д-р екон. наук, професор **Чупир О.М.**,  
аспірант **Бурлака Є.О.**

Харківський національний університет будівництва та архітектури

## **РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ**

**Вступ.** Основу будь-якої економіки складають розвинені промисловий, будівельний і транспортний комплекси країни. Місія держави в галузі транспорту – створення умов для підвищення якості життя і задоволення потреб людини й економіки через доступ до безпечних, економічних та якісних транспортних послуг. Основними соціально-економічними проблемами, на вирішення яких безпосередньо впливає діяльність залізничного транспорту, є мобільність населення, екологічна безпека країни, освоєння нових територій, безпека та захист життя і здоров'я населення, розвиток регіонів, територіальна єдність населення, рівень транзитоспроможності