

- ступу : [old.pinchukfund.org/storage/students/works/2008/351.doc](http://old.pinchukfund.org/storage/students/works/2008/351.doc).
- Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1(2). – С. 120–126.
  - Скоробогатова Н.Є. Модель оцінювання інвестиційної привабливості об'єкту у контексті концепції сталого розвитку / Н.Є. Скоробогатова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vviem/2011\\_1/24.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/24.pdf).
  - Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічні аспекти / О.І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc\\_gum/](http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_gum/).
  - Руцишин Н.М. Інтегральна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств та методи розрахунку інтегральних показників / Н.М. Руцишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.5. – С. 176–180.
  - Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навчальний посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
  - Хаустова В.Є. Інтегральне оцінювання рівня життя населення регіонів України методом ентропії / В.Є. Хаустова, О.І. Омельченко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 137–145.
  - Боярко І.М. Інвестиційний аналіз : [навч. посіб.] / І.М. Боярко, Л.Л. Грищенко. – К. : ЦУЛ, 2011. – 400 с.

УДК 334.716:658.15 (045)

**Сирветник-Царій В.В.**  
*аспірант кафедри економічної теорії  
Львівської комерційної академії*

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Стаття присвячена визначенню сутності управління економічного потенціалу підприємств торгівлі споживчої кооперації, його змісту. Визначено теоретико-методологічні аспекти управління економічним потенціалом торговельних підприємств. Охарактеризовано такі його складові, як закони, принципи, функції та методи. Проведене дослідження становить теоретичне підґрунтя прикладного дослідження управління економічним потенціалом в торгівлі системи споживчої кооперації України.

**Ключові слова:** економічний потенціал, торгівля, торговельне підприємство, теоретико-методологічне забезпечення управління, принципи, функції, методи управління.

### **Сирветник-Царий В.В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

Статья посвящена определению сущности управления экономического потенциала предприятий торговли потребительской кооперации, его содержанию. Определены теоретико-методологические аспекты управления экономическим потенциалом торговых предприятий, охарактеризованы такие его составляющие, как законы, принципы, функции и методы. Проведенное исследование составляет теоретические основы прикладного исследования управления экономическим потенциалом в торговле системы потребительской кооперации Украины.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, торговля, торговое предприятие, теоретико-методологическое обеспечение управления, принципы, функции, методы управления.

### **Syrvetnyk-Tsariy V.V. MANAGEMENT FEATURES ECONOMIC POTENTIAL TRADING ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATIVES**

The article is devoted to defining the essence of managing the economic potential of trade consumer cooperatives content. Definitely theoretical and methodological aspects of management and economic potential trading company. describes its components such as laws, principles, functions and methods. This study is a theoretical basis for the applied research management and economic potential in the sale of Consumer Cooperatives in Ukraine.

**Keywords:** economic potential, trade, trading company, theoretical and methodological support management principles, functions, methods of administration.

**Постановка проблеми.** Функціонування та розвиток торговельних підприємств споживчої кооперації України в сучасних умовах в значній мірі залежить від забезпечення їх ефективності. Постановою ХХІ (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [1] визначено одним з найважливіших напрямів подальших реформ в системі підвищення ефективності господарської діяльності споживчої кооперації загалом та її торгівлі зокрема, як пріоритетної галузі діяльності. І першочерговим завданням в такому випадку є забезпечення ефективності використання економічного потенціалу підприємств торгівлі як відображення раціонального споживання ресурсів та організацію здійснення торговельної діяльності.

Запорукою успіху в питанні забезпечення ефективності господарювання торговельних підприємств споживчої кооперації є організація та здійснення належної управлінської роботи. Саме від якості управління економічним потенціалом залежить ефектив-

ність його використання. І це зумовлено не лише наявним практичним досвідом та теоретичними напрацюванням в даній сфері, але і пояснюється природою управлінського процесу загалом та управління економічним потенціалом торговельних підприємств зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження особливостей управління економічним механізмом підприємств торгівлі споживчої кооперації (ПТСК) ґрунтується на загальнотеоретичних засадах формування управлінського процесу. В сучасних умовах управління економічним потенціалом загалом досліджувались такими вченими, як О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко [7], Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морєва, О.В. Белякова, О.Б. Балакай [8], М.В. Савченко [12], В.В. Прохорова, О.В. Божанова [13]. Зокрема, в їх працях визначено сутність управління економічним потенціалом, окреслено основні концептуальні засади такого

управління. Галузеві особливості управління економічним потенціалом визначені в працях Н.С. Краснокутської [4], Л.В. Фролова, О.В. Григораш [5], О.К. Кузьменко, Н.С. Педченко. В їх працях приведені глибокі теоретико-прикладні дослідження управління економічним потенціалом торговельних підприємств загалом, а також їх стратегічного потенціалу, потенціалу їх розвитку. Праці названих вчених становлять теоретичне підґрунтя проведення дослідження особливостей управління економічним потенціалом ПТСК. Існування в таких працях розбіжностей щодо розгляду суті управління економічним потенціалом, складу та змісту окремих складових такого управління зумовлюють актуальність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Виходячи із визначеної актуальності дослідження управління економічним потенціалом, доцільно визначити його сутність та зміст, а також визначити його структурно-логічну схему з орієнтацією на особливості такого управління на підприємствах сфери торгівлі споживчої кооперації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У найширшому розумінні поняття «управління» – це цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт управління за допомогою певної системи методів і технічних засобів з використанням особливої технології для досягнення поставленої мети [2, с. 24].

Ф.І. Хміль управління в загальному вигляді розглядає як «процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, який спричинює перевід системи в режим, відмінний від того, який існував до початку процесу» [4, с. 606]. Таким чином, узагальнюючи загальнотеоретичні положення розгляду управління, можна стверджувати, що воно розглядається як цілеспрямований процес досягнення змін. За такого підходу при розгляді поняття «управління» виокремлюють такі поняття:

- об'єкт управління, станом якого потрібно управляти;
- суб'єкт управління, який здійснює цілеспрямований вплив;
- мета управління – бажаний характер поведінки об'єкта управління.

Визначення таких складових дозволяє охарактеризувати в загальному вигляді управління економічним потенціалом торговельних підприємств споживчої кооперації. Отже, об'єктом, станом якого треба управляти, виступає власне економічний потенціал підприємств торгівлі споживчої кооперації (ПТСК). Суб'єктом (суб'єктами) управління виступає персонал цих торговельних підприємств, який прямо чи опосередковано чинить вплив на економічний потенціал, направлений на зміну економічного потенціалу. Метою управління економічним потенціалом є забезпечення його ефективного використання.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що управління економічним потенціалом підприємств торгівлі – це процес прямого чи опосередкованого впливу персоналу підприємства торговельного підприємства на його економічний потенціал з метою забезпечення ефективності його використання.

Розглядаючи управління економічним потенціалом підприємства, аналогічно розклавши на окремі складові – об'єкт, суб'єкти, мета – вчені Л.В. Фролова і О.В. Григораш використовують системний підхід і вважають, що «управління економічним потенціалом полягає у застосуванні різних способів впливу на процес його формування та структури і має ціль. Головною метою управління економічним

потенціалом торговельного підприємства є розробка та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення ефективності управління кожною локальною складовою економічного потенціалу з урахуванням визначених невикористаних резервів та визначення стратегій розвитку підприємства» [5, с. 36].

Автори посібника з управління потенціалом підприємства – О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко – мають подібну точку щодо управління потенціалом підприємства, під яким розглядають «процес цілеспрямованого впливу на його складові елементи з метою отримання потенційно можливих результатів у певних умовах; це процес цілеспрямованого формування складу елементів потенціалу підприємства та встановлення взаємозв'язків між ними. Завданням управління є підтримання у бажаному стані всіх елементів потенціалу з метою забезпечення його конкурентоспроможності» [7, с. 7].

При цьому автори виділяють об'єктами управління окремі складові потенціалу, спираючись, очевидно, на метод його аналізу – «розчленування досліджуваного об'єкта на складові частини з метою встановлення його складу, структури, окремих ознак, властивостей, зв'язків» [6, с. 34]. Така думка має сенс, оскільки досягнення якогось оптимального стану економічного потенціалу можливе після дослідження всіх його складових та застосування до них заходів, направлених на досягнення мети. Разом з тим загальний висновок про економічний потенціал як об'єкт дослідження, заходи по досягненню поставленої мети в процесі управління потенціалом, визначаються комплексно, по відношенню до всього потенціалу підприємства. Тому, на нашу думку, доцільно об'єктом управління вважати все-таки економічний потенціал загалом, а досліджувати, розчленовуючи його на окремі складові за обраними підходами, застосовуючи методи аналізу і синтезу тощо.

Дослідження визначення сутності управління економічним потенціалом загалом та торговельних підприємств зокрема дозволило зробити висновки, що серед дослідників немає чіткої і загальної точки зору щодо мети такого управління. Зокрема, у вищеприведених визначеннях метою управління економічним потенціалом виступає і «розробка та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення ефективності управління» [5], і «забезпечення його конкурентоспроможності» [7]. Н.С. Краснокутська вважає, що мета управління економічним потенціалом торговельних підприємств полягає «у створенні умов для пропозиції цінності підприємством в тривалій перспективі за рахунок виявлення та реалізації ефективних комбінацій ресурсів, здатностей і компетенцій» [4, с. 111]. В.Г. Бикова метою управління потенціалом підприємства бачить «максимально ефективне функціонування підприємства на основі системної ув'язки планових і фактичних показників діяльності» [8, с. 114].

Приведенні погляди щодо мети управління економічним потенціалом відображають результативну направленість управлінського процесу, з однієї сторони, а з іншої – відображають орієнтацію на короткотривалу і довготривалу перспективу. Мета ж управління економічним потенціалом ПТСК виходить, насамперед, із завдань розвитку системи, означених Постановою XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [1], з однієї сторони, та гармоніює із загальнотеоретичними поглядами, з іншої; та полягає у забезпеченні ефективності економічного потенціалу як в короткостроковому періоді, так і у стратегічному плані.

Теоретико-методологічні аспекти дослідження управління економічним потенціалом торговельних підприємств включають сукупності законів управління, принципів, функцій і методів впливу на процеси його формування і використання. Відтак, доцільно детальніше розглянути ці складові з метою усвідомлення їх сутності, змісту та визначення їх ролі в управлінні економічним потенціалом ПТСК.

Економічний потенціал ПТСК як система знаходиться під дією стійких, повторюваних зв'язків з економічними явищами, що розглядаються в спеціальній літературі як основні закони системи, які є єдиними для будь-яких об'єктів і пояснюють той факт, що найрізноманітніші явища поєднуються загальними структурними зв'язками і закономірностями [11].

За дослідженнями В.Г. Бикової, до управління економічним потенціалом ПТСК можна віднести «такі закони: закон синергії, закон стійкості, закон насичення інформацією» [8, с. 117].

Крім визначених законів, до теоретико-методологічних аспектів управління економічним потенціалом ПТСК відносяться і принципи управління, адаптовані власне до специфіки даного об'єкта управління. В загальному вигляді під принципами управління розглядаються «основні правила, ідеї, норми поведінки, розроблені управлінською наукою та практикою, дотримання яких гарантує ефективне управління виробничо-господарською та соціальною діяльністю організацій» [10, с. 602]. Склад та зміст принципів управління економічним потенціалом в сучасній економічній літературі носить суперечливий характер. Відсутність єдиного підходу до визначення принципів управління економічним потенціалом з можливістю їх застосування стосовно ПТСК зумовлюють необхідність детальнішого дослідження таких принципів.

Автори [5] до принципів управління економічним потенціалом торговельних підприємств відносять «збалансованість, інтегрованість, цілеспрямованість, гнучкість, динамічність, системність, принцип орієнтації на процесний підхід своєчасного прийняття управлінських рішень, оптимального використання ресурсів, спроможності швидко реагувати та пристосовуватись до змін, контролю» [5, с. 38]. Можна погодитись із тим, що «принципи управління економічним потенціалом підприємства повинні застосовуватись на підприємстві лише в системі, доповнюючи одне одного...» [5, с. 38], проте не можна в повній мірі погодитись із складом наведених принципів управління. Зокрема, принцип «орієнтації на процесний підхід» наводиться авторами в межах конкретного дослідження за власне процес ним підходом і є спірним можливістю його дотримання при, наприклад, при ситуаційному чи структурному підходах до управління економічним потенціалом. Крім того, на нашу думку, принципи «гнучкості» та «спроможності швидко реагувати та пристосовуватись до змін» по суті є синонімами, тобто відображають одну й ту ж ідею в управлінні економічним потенціалом.

В.В. Прохорова, О.В. Божанова до принципів управління економічним потенціалом підприємства відносять: системність, безперервність, самостійність, цілісність, гнучкість, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, стійкість та динамізм, єдності цілей та принцип діапазону управління [13]. Такий перелік принципів управління є достатньо повним, проте ґрунтується переважно на загальних принципах менеджменту.

Необхідність використання в управлінні потенціалом підприємства загальних принципів визначають і В.Г. Бикова, М.В. Савченко, які також виділяють

наступні принципи управління економічним потенціалом:

1. «Система управління економічним потенціалом підприємства є органічною складовою частиною системи управління підприємством, а тому базується на загальних принципах управління.

2. Управління економічним потенціалом підприємства повинно здійснюватися на всіх стадіях його відтворення – формування, розвитку та використання.

3. Управління економічним потенціалом підприємства носить комплексний характер, що передбачає розробку єдиної системи показників оцінки рівня потенціалу.

4. Залежність економічних можливостей формування, розвитку й використання потенціалу від ефективності функціонування підприємства.

5. Спряженість структурно-функціональних параметрів процесу управління економічним потенціалом підприємства з динамікою науково-технічної і виробничої діяльності за розвитком цих напрямків, а також циклом функціонування системи організаційних форм, її реалізуючих.

6. Системність ресурсного забезпечення процесу управління економічним потенціалом підприємства, що враховує специфіку самого процесу управління, невизначеність структури й обсягу потреб.

7. Комплексність оцінки економічного потенціалу підприємства, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів.

8. Методологічна єдність, актуальність, вірогідність і повнота системи кількісних показників і якісних параметрів – інформаційно-аналітична база для оцінки економічного потенціалу підприємства.

9. Забезпеченість управління економічним потенціалом підприємства інформаційно-технологічним інструментарієм, що дозволяє здійснювати прогнози, плани, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки із застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів.

10. Результативність й ефективність використання потенціалу. За словами Пітера Ф. Друкера, результативність є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things). А ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі» (doing things right). І перше, і друге однаково важливе. Управлінські рішення добре обґрунтовані з погляду теорії і підкріплені дослідженнями, являють собою лише ідеї, думки. Успішним рішення буде тоді, коли воно реалізується практично, тобто перетворюється в дію результативно й ефективно.

11. Гнучкість і здатність підприємства реагувати на зміни рівня економічного потенціалу залежно від зміни цілей і завдань, що міняються відповідно до зовнішніх флуктуацій, бо наявність чітко сформульованої мети – це правильно обрані дії для її реалізації» [8, с. 119-120, 12, с. 47].

Таким чином, більшість наведених принципів носять локальний характер, тобто стосуються конкретно управління економічним потенціалом підприємства з розмежуванням принципів для виконання конкретних функцій управління.

З огляду на те, що управлінська наука розмежує принципи управління на загальні та локалізовані [2, с. 10], при розгляді теоретико-методологічних аспектів управління економічним потенціалом ПТСК доцільно також керуватись таким поділом при визначенні принципів управління. Таким чином, серед загальних принципів управління, притаманних про-



цесу управління економічним потенціалом ПТСК, доцільно виділити: принцип наукової обґрунтованості, системності, безперервності, цілісності, гнучкості, єдності цілей, стимулювання праці, ефективності.

Локалізовані, тобто притаманні конкретно даному напрямку управління, принципи управління економічним потенціалом ПТСК, на нашу думку, включають: оптимального використання ресурсів, функціональної дефініції, комплексності та збалансованості.

Досягнення мети і завдань управління економічним потенціалом торговельних підприємств споживчої кооперації можливо при його ефективному функціонуванні, тобто за умов ефективної реалізації функцій управління. Досліджені загальнотеоретичні положення щодо визначення переліку функцій управління економічним потенціалом ПТСК. Разом з тим відоме і дослідження функцій управління потенціалом підприємства, на які різні автори дивляться по-різному. Зокрема, В.Г. Бикова, Н.В. Касьянова до функцій управління економічним потенціалом підприємства відносять:

«1) визначення цілей і пріоритетів розвитку економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах;

2) регулювання економічних проблем управління економічним потенціалом підприємства;

3) оцінка економічного потенціалу в розрізі ресурсних джерел (складових);

4) підвищення ефективності використання економічного потенціалу з урахуванням пріоритетів економіки найбільш дефіцитних та коштовних ресурсів;

5) розробка системи регуляторів, які дозволяють оптимально використовувати економічний потенціал підприємства, що сприяє розвитку і зміцненню економічної самостійності підприємства» [8, с. 9].

Л. В. Фролова та О.В. Григораши серед функцій управління економічним потенціалом торговельних підприємств виділяють: прогнозування, організацію, мотивацію, аналіз, координацію та контроль. Вчені зробили спробу найбільш повно дослідити функції управління економічним потенціалом власне торговельних підприємств, проте деталізація ними функцій відображає певне дублювання функцій з точки зору реалізації певних дій. Зокрема, функція контролю реалізується власне за допомогою проведення аналізу; координування є результатом проведення контрольних заходів щодо виконання запланованих завдань, тобто по суті є також складовою контрольної функції. Прогнозування як функція управління економічним потенціалом торговельних підприємств повинна бути не відокремленою від планової функції, а її складовою. Реалізація ж прогнозного чи планового напрямку забезпечення ефективності економічного потенціалу ПТСК повинна здійснюватись з врахуванням визначеності умов зовнішнього середовища, мети дослідження, часу, на який встановлюються орієнтири, тощо.

Н.С. Краснокутська функції управління потенціалом торговельного підприємства поділяє, залежно від їх змісту на різних рівнях управління, на «загальносистемні (організація, планування, мотивація та контроль) та спеціальні функції (моделювання, аналіз і оцінка наявності та достатності потенціалу, розробка програм формування та розвитку потенціалу, визначення джерел їх фінансування, управління часом здійснення програм, оцінка реалізації потенціалу тощо)» [4, с. 130]. Змістовність такого підходу не становить предмет для полеміки, тому що вирішує певне коло завдань, окреслених горизонтом дослі-

дження. Разом з тим в межах нашого дослідження цінність становить саме визначення саме загально-теоретичних функцій, притаманних управлінню економічним потенціалом.

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що до загальних функцій управління економічним потенціалом ПТСК доцільно віднести організацію, планування (прогнозування), мотивацію і контроль. Незважаючи на те, що їх загально-теоретичний зміст широко розкритий у вітчизняних та зарубіжних працях з управління (менеджменту), в контексті таких положень доцільно визначити їх специфічну наповненість стосовно нашого об'єкта управління.

Отже, першочерговою функцією управління економічним потенціалом ПТСК є функція організації, яка полягає в створенні умов на конкретному торговельному підприємстві системи споживчої кооперації для управління його економічним потенціалом. Такими умовами є більшість організаційних аспектів діяльності підприємства: організація його діяльності, організація управлінської діяльності, в тому числі організаційна структура підприємства, делегування повноважень щодо управління потенціалом підприємства, тобто кадрове забезпечення такого управлінського процесу. Сюди ж слід віднести створення інформаційне, фінансове, методологічне та матеріальне забезпечення управління економічним потенціалом ПТСК.

Планування (прогнозування), як функція управління економічним потенціалом ПТСК з врахуванням специфічної мети управління, передбачає формування та реалізацію досягнення системи показників, які б відображали забезпечення ефективності економічного потенціалу. При цьому варто зауважити, що під «системою показників» ми розглядаємо програму забезпечення ефективності економічного потенціалу ПТСК, яка передбачає і цільові орієнтири (зокрема, в розрізі окремих складових економічного потенціалу), і реалізацію заходів по їх досягненню, і можливі заходи коригування поставлених завдань у випадках зростання ризиків щодо їх реалізації.

Мотивація повинна забезпечити зв'язок між суб'єктами управлінського процесу та досягненням його мети через формування та задоволення інтересу. Тобто мотивація передбачає створення стимулів для керівників ПТСК, їх персоналу щодо максимізації зусиль здійснювати управління економічним потенціалом задля забезпечення ефективності такого потенціалу. Погоджуючись з Н.С. Краснокутською, зазначимо, що, реалізуючи заходи підвищення ефективності економічного потенціалу ПТСК, «доцільно сформувати спеціальну систему стимулювання праці, цільовим орієнтиром якої має бути створення умов для підвищення зацікавленості персоналу у здійсненні таких заходів» [4, с. 136].

Контроль в якості функції управління економічним потенціалом ПТСК повинен забезпечувати реалізацію заходів щодо визначення досягнення мети і завдань управління. Контроль здійснюється з метою визначення забезпечення ефективності економічного потенціалу, передбачає визначення досягнення встановлених орієнтирів шляхом зіставлення отриманих результатів із розробленими стандартами, визначення відхилень та заходів по їх усуненню. В результаті контрольних заходів виявляються шляхи і резерви підвищення ефективності економічного потенціалу ПТСК.

Охарактеризована сукупність функцій управління економічним потенціалом ПТСК конкретизує зміст управлінської діяльності та забезпечує ціле-

спрямованість впливу на потенціал як об'єкт управління. Разом з тим виконання функцій управління економічним потенціалом торговельних підприємств здійснюється реалізацією методів управління. Методи є невід'ємною складовою процесу управління, оскільки наявність прогресивних методів управління та вмiле їх використання є передумовою ефективності управління та господарських процесів. Методи управління економічним потенціалом підприємства призначені для створення умов якісної та продуктивної роботи персоналу підприємства, направленої на забезпечення ефективності використання економічного потенціалу торговельного підприємства.

Як зазначається у [7, с. 12], «особлива роль методів управління потенціалом підприємства полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети».

В.В. Прохорова та О.В. Божанова, зазначаючи, що у практиці управління успішно застосовують адміністративний, економічний, комерційний, соціально-психологічний, правовий та дослідницький методи, серед методів управління економічним потенціалом виділяють: методи одержання інформації: інтерв'ю, анкети, методи вибіркового спостереження; методи аналізу: системний аналіз, створення сценарію, метод мережного плану, система показників, метод контрольного списку, вартісний аналіз; творчі методи: мозковий штурм, синектика, морфологічний метод; методи прогнозування: Дельфі, статистичної екстраполяції, аналогії, поперечний аналіз, економічні моделі, аналіз вхід/вихід, моделювання; методи уявлення: функціональні діаграми, частковий опис, таблиці; методи прийняття рішень: математичні моделі, правила прийняття рішень при невизначеності, таблиця рішень, «дерево рішень»; методи оцінки: аналіз статусу продукту, моделі з підрахунком пунктів, шаблон, аналіз витрати (корисність), розрахунок прибутковості, аналіз різних інтервалів, аналіз ризиків, калькуляція ризиків і шансів [13, с. 27].

Аналіз економічної літератури із досліджуваної проблеми дозволив визначити закономірне походження методів управління економічним потенціалом від загальнотеоретичних методів управління. В теорії менеджменту, зокрема, виділяють такі укрупнені групи методів, як економічні, організаційно-розпорядчі та соціальні [10]. Як зазначають науковці [7], «економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління економічним потенціалом підприємства, оскільки на їх основі визначається цільова програма розвитку підприємств та обираються такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи у ефективній праці. До складу економічних методів управління потенціалом підприємства належать: організаційно-виробничі планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

Реалізація організаційних відносин у системі відбувається через застосування організаційно-розпорядчих методів управління потенціалом підприємства. Застосування організаційно-розпорядчих методів управління передують економічним методам, оскільки для того, щоб використати останні, по-

трібно організаційно сформувати об'єкт та структуру управління потенціалом підприємства» [7, с. 14]. Фактично сутність організаційно-розпорядчих методів при управлінні економічним потенціалом ПТСК зводиться до організації такого управління шляхом здійснення різного роду заходів організаційного характеру, надання наказів та розпоряджень.

«Під соціальними методами управління потенціалом підприємства розуміють використання засобів і важелів впливу на соціально-психологічний клімат в колективі, на трудову і соціальну активність колективу і його окремих працівників, на формування і використання трудового потенціалу підприємства загалом. До методів соціального управління належать соціальне прогнозування, соціальне регулювання та соціальне планування» [7, с. 17].

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проведене дослідження дозволило визначити об'єкт, суб'єкт, мету, вплив загальних законів управління, загальні та локалізовані принципи, функції, методи управління, що в сукупності становлять теоретико-методологічні аспекти управління економічним потенціалом ПТСК. Такі результати створюють теоретичне підґрунтя прикладного дослідження управління економічним потенціалом в торгівлі системи споживчої кооперації України, тобто дозволяють дослідити вплив управління економічним потенціалом ПТСК на ефективність його використання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації України [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.nau.ua/index.php?page=hotline&file=416219-04102012-0.htm>.
2. Нечаяк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
3. Peter F. Drucker «A New Discipline», Success! January-February 1987, p. 18.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження [Текст] : монографія / Н.С. Краснокутська ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Х. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
5. Фролова Л.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств [Текст] : монографія / Л.В. Фролова, О.В. Григораш ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : Ноулідж, Донец. від-ня, 2013. – 200 с.
6. Костюк В.О. Техніко-економічний аналіз діяльності підприємств міського господарства: Навч. посібник / В. О. Костюк. – 3-тє видання, перероблене і доповнене. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 223 с.
7. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів : Магнолія-2006, 2011. – 308 с.
8. Бикова В.Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення [Текст] : монографія / В.Г. Бикова. – Д. : Наука і освіта, 2008. – 180 с.
9. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – Донецьк: Вид-во Цифрова типографія, 2012. – 257 с.
10. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
11. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 124 с.
12. Савченко М.В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств [Текст] : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Савченко Марина Василівна ; Харківський національний економічний ун-т. – Х., 2004. – 220 с.
13. Прохорова В.В. Управління економічним потенціалом підприємств [Текст] : [монографія] / В.В. Прохорова, О.В. Божанова. – Х. : НТМТ, 2011. – 219 с.