

## ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

*Визначено основні особливості, характерні для складу та використання ресурсів в підприємствах роздрібною торгівлі. Узагальнено сучасні підходи до класифікації ресурсів підприємств, яку доповнено з позиції управління процесом ресурсного забезпечення такими ознаками, як: участь у формуванні конкурентних переваг; участь у процесі розвитку підприємств; за формою надходження; за рівнем управління та ін.*

**Ключові слова:** ресурси, підприємства торгівлі, ресурсне забезпечення.

*Vlasova N., Androsov V.*

## THE FEATURES AND CLASSIFICATION OF RETAILERS' RESOURCES

*The main features that characterize the composition and the use of resources in the retail trade is determined. It is summarized the current approaches to classification of enterprise resources, which is supplemented with positions of managing the resource supply such attributes as participation in the formation of competitive advantages, participation in the development of enterprises, by the form of standing at the enterprise, by the level of management and others.*

**Keywords:** resources, trade enterprises, resource supply.

**Вступ.** Необхідною умовою функціонування та розвитку підприємств роздрібною торгівлі є наявність певної кількості та складу ресурсів, які залучаються на відповідних ринках через механізм купівлі-продажу, мають відповідну ціну, споживчу вартість й вартість. Ресурси можуть накопичуватися у формі запасів, приймають участь та забезпечують безпосередньо торгово-виробничий процес, результатом якого є дохід їх власників у тій чи іншій формі. Вони є важливим елементом економічного потенціалу підприємства у досягненні не тільки поточних, але й стратегічних цілей. Як цілісна система ресурси взаємозамінні, взаємозалежні, взаємодоповнюють один одного. Необхідність оптимального забезпечення підприємств різноманітними видами ресурсів, ефективного управління цим процесом потребує чіткого уявлення про їх склад та значущість окремих груп не тільки у поточній діяльності, але і у розвитку підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми управління ресурсами підприємств не є новими. Вони з різних боків як в цілому, так й за окремими видами (управління матеріальними, трудовим, фінансовими ресурсами тощо) розглядаються в економічній літературі [1-4]. Що стосується роздрібною торгівлі, то питання особливостей використання та управління ресурсами підприємств висвітлені в останніх працях вітчизняних науковців Бланка І. О., Краснокутської Н. С., Шталь Т. В. та ін. [5-7]. Але підвищення обґрунтованості управлінських рішень щодо формування необхідного обсягу та складу ресурсів в сучасних умовах потребує подальших досліджень у виокремленні груп ресурсів відповідно до цілей розвитку підприємств роздрібною торгівлі.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є узагальнення сучасних підходів до класифікації ресурсів підприємств та їх систематизація з позиції управління процесом ресурсного забезпечення на основі визначення основних особливостей, що характерні для складу та використання ресурсів у роздрібній торгівлі.

**Виклад основного матеріалу.** Особливості функціонування підприємств різних галузей національної економіки визначають кількісний та якісний склад ресурсів, напрями та ефективність використання, значущість окремих видів ресурсів. Роздрібна торгівля, яка займає проміжне місце між виробниками та споживачами товарів, надає послуги - першим - у реалізації їх продукції, а другим – у забезпеченні їх потреб. Виконуючи функції просування товарів із сфери виробництва у сферу споживання, торговельні підприємства використовують різноманітні ресурси, формування та використання яких відрізняється від підприємств інших видів економічної діяльності. По-перше, у складі ресурсів значне місце займають товарні ресурси, які є основним предметом праці, й від кількості та складу яких залежить ступінь задоволення потреб споживачів. По-друге, важливу роль у здійсненні торговельно-виробничих процесів виконують трудові ресурси, діяльність яких безпосередньо впливає на можливість реалізації товарів та послуг. По-третє, роздрібна торгівля потребує відносно менших витрат на формування основних засобів. Четверте, висока швидкість обороту капіталів робить цю сферу діяльності інвестиційно привабливою. П'яте, результати діяльності підприємств роздрібною торгівлі у значній мірі визначаються таким видом ресурсів як просторові ресурси. Це лише основні відмітні риси ресурсної складової економічного потенціалу підприємств галузі.

Процес управління формуванням, розподілом та використанням складної системи ресурсів підприємств роздрібної торгівлі потребує наукових підходів до їх систематизації. «Класифікація – система супідрядних понять (класів, об'єктів) ... засоби для встановлення зв'язків між цими поняттями або класами об'єктів. Ціль класифікації – визначення місця в системі будь-якої одиниці (об'єкта), що вказує на його властивості...» [8, с. 257].

Універсальну базу класифікацію ресурсів надає економічна теорія, яка розподіляє їх за походженням на природні, трудові та матеріальні, що створені людиною засоби та предмети праці [9-11]. Цей підхід властивий кожній економічній системі. Розвиток виробничих сил та економічних відносин поступово виокремлює й інші групи ресурсів, які є похідними. В умовах товарно-грошових відносин з'являються фінансові ресурси, ринок визначає потребу у такому виді ресурсу як підприємницькі здібності. Ускладнення та невизначеність економічних відносин, зростання конкуренції підвищують значущість інформаційних ресурсів.

У класичному підручнику з «Економіки підприємства» автори, розглядаючи фактори виробництва, які є формою прояву тієї частини ресурсів, що використовуються, поділяють їх на сировину та матеріали, засоби виробництва та людську працю. При цьому до засобів виробництва вони відносять як природні, так і створені людьми матеріальні й нематеріальні ресурси, а саме: землю, будівлі, споруди, обладнання, різноманітні юридичні права, знання та технології. Враховуючи здатність засобів виробництва сприяти підвищенню ефективності та продуктивності технологічних процесів, їх називають потенційним фактором виробництва. В свою чергу, фактор праці поділяють на дві складові: виконавчу та управлінську працю. Виконавцями як управлінської, так і виконавчої діяльності, що спрямована на зміну об'єктів, являються кадри [12, с. 636-637].

Подальший розвиток теорії економіки підприємств визначає ще більш деталізовані підходи до виокремлення певних груп ресурсів в залежності від їх ролі у досягненні результату (цілей) господарювання. Так, в сучасних умовах все більшу значущість набуває структуризація ресурсів з позицій формування потенціалу та створення цінності у процесі діяльності підприємств. Досліджуючи потенціал торговельного підприємства, Краснокутська Н. С. елементну складову ресурсного потенціалу поділяє на дві групи: матеріальні та нематеріальні. До першої групи відносяться товарні, кадрові, фінансові, технічні та просторові ресурси. Технічні ресурси представлені тільки активною частиною основних засобів, а просторові ресурси – об'єктами нерухомості (тобто пасивною частиною основних засобів) та місцем розташування. Друга група включає інформаційну та репутаційну складові. Остання включає елементи нематеріальних активів (бренди, торгові марки), а також ділову репутацію [6, с. 39]. На наш погляд, ділова репутація формується в процесі взаємовідносин торговельного підприємства з контрагентами, споживачами та іншими зацікавленими сторонами й не в повній мірі відповідає розумінню сутності ресурсів. Її носієм виступають кадрові ресурси.

Теоретики менеджменту, що розглядають підприємство як виробничу систему, розподіляють ресурси відповідно до вирішення завдань стратегічного управління наступним чином: технічні ресурси, які представлені особливостями виробничого обладнання, інвентарю, основних та допоміжних матеріалів тощо; технологічні ресурси, до складу яких віднесені динамічність технологій, наявність конкурентоспроможних ідей, наукових досягнень тощо; кадрові ресурси, що характеризуються кваліфікаційним, демографічним складом робітників, їх здатностями адаптуватися до змін цілей підприємства; просторові ресурси, які включають територію підприємства, комунікації, можливості розширення, характер виробничих приміщень й ін.; інформаційні та фінансові ресурси. Додатково ця група авторів виділяє ресурси організаційної структури системи управління, під якою розуміють характер та гнучкість системи управління, швидкість проходження управлінських рішень тощо [13; 14]. У цьому підході підкреслюється стратегічна складова кожної групи ресурсів.

З позицій ролі у виробничому процесі, нам найбільш імпонує точка зору Р. Гранта [15], який в межах ресурсної концепції виділяє три основні групи ресурсів: матеріальні, нематеріальні й людські, тобто виокремлює останні із складу матеріальних, що підкреслює їх високу та особливу значущість у процесах виробництва. При цьому до складу матеріальних ресурсів він включає фізичні активи та фінансові ресурси, які знаходять відображення у балансі підприємств. Фізичні ресурси представляють будівлі, споруди, сировину тощо. Їх розмір та склад впливає на структуру поточних витрат та можливості інноваційного розвитку. До складу фізичних ресурсів можна віднести просторові ресурси, які визначають територіальне місцезнаходження підприємства. Їх цінність залежить від кон'юнктури на ринку нерухомості, диференціації ставок орендної плати та корупційних складових трансакцій під час неринкового розподілу земельних ділянок. Для об'єктів роздрібної торгівлі важливим елементом споживчої вартості цього ресурсу є ємність споживчого ринку можливої торговельної зони.

Фінансові ресурси - це сукупність джерел грошових засобів, що акумулюються господарюючими суб'єктами для формування необхідних йому активів з метою здійснення всіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, нагромаджень і капіталу, так і за рахунок різного виду надходжень. Вони мають універсальну властивість перетворюватися у будь який час в інші види ресурсів. Їх особливостями є, з одного боку, постійний рух, а, з іншого, розміщення у цільових фондах підприємств (статутний фонд, нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування, фонд кредитних ресурсів тощо).

Зміст нематеріальних ресурсів передбачає певні юридичні права на володіння брендами, торговими марками та іншими складовими інтелектуальної власності. Носіями інтелектуальної складової ресурсів підприємств, як й репутаційної, є трудові ресурси.

Особливо місце в системі ресурсів підприємств займають трудові ресурси. Вони визначаються кількісними та якісними характеристиками персоналу підприємств: рівнем кваліфікації, творчими здіб-

ностями, досвідом, знаннями сучасних технологій, прагненням до підвищення кваліфікації тощо. В залежності від функцій, що вони виконують, їх можна розділити на виконавчі та управлінські. Підприємницькі здібності також можна віднести до складу цієї групи ресурсів.

Що стосується інформації, то значна її частина формується в межах підприємства персоналом в

процесі виконання облікових функцій, маркетингових досліджень й ін. Інформацію та інформаційні технології, що купують підприємства на зовнішніх ринках, на наш погляд, можна розглядати в межах управлінських ресурсів.

Групування ресурсів підприємств відповідно до їх ролі у досягненні результату (цілей) підприємств роздрібної торгівлі наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Систематизація ресурсів підприємств роздрібної торгівлі з позицій управління ресурсним забезпеченням (розроблено авторами)**

Ознаки класифікації	Основні групи	Деталізація в межах групи	
1. За економічною природою (природою походження)	1.1. Базові	1.1.1. Природні	
		1.1.2. Трудові	
		1.1.3. Матеріальні, створені у процесі праці	
	1.2. Похідні	1.2.1. Фінансові	
		1.2.2. Підприємницькі здібності	
		1.2.3. Інформаційні	
2. За роллю у досягненні результату (цілей) господарювання	2.1. Матеріальні	2.1.1. Фізичні	
		2.1.2. Фінансові	
	2.2. Нематеріальні	2.2.1. Юридичні права	
		2.2.2. Інтелектуальна власність	
	2.3. Людські	2.3.1. Виконавчі	
		2.3.2. Управлінські	
		2.3.3. Підприємницькі здібності	
	3. За можливостями змін у часі та перенесенні вартості	3.1. Умовно-змінні	3.1.1. Сировинні, товарні ресурси, інвентар тощо
			3.1.2. Людські ресурси
3.2. Умовно-постійні		3.2.1. Будівлі, споруди	
		3.2.2. Обладнання тощо	
		4.1. Ресурси основної діяльності	
		4.2. Ресурси фінансової діяльності	
4.3. Ресурси інвестиційної діяльності			
4.4. Ресурси надзвичайних ситуацій			
4.5. Корупційна складова ресурсів			
5. За формою залучення	5.1. Володіння на правах власності	Акції, пайові внески, індивідуальний капітал	
	5.2. Ресурси, що використовуються на договірній (контрактній) основі	Кредит, оренда, лізинг, трудові контракти тощо	
	5.3. Ресурси, що залучаються на безоплатній основі	На умовах комісії, благодійні внески тощо	
6. За участю у формуванні конкурентних переваг	6.1. Загальні		
	6.2. Специфічні		
	6.3. Унікальні		
7. За участю у розвитку	7.1. Ті, що забезпечують поточну діяльність (функціонування)		
	7.2. Ті, що забезпечують кількісне зростання (інвестиційні)		
	7.3. Ті, що забезпечують якісні зміни (інвестиційно-інноваційні)		
8. За місцем виникнення	8.1. Зовнішні		
	8.2. Внутрішні		
9. За необхідністю визначення ефективності бізнес-процесів	9.1. Ресурси основних бізнес-процесів	Ресурси закупок, складування, зберігання товарів та продажів	
	9.2. Ресурси бізнес-процесів, що забезпечують основні та управлінські бізнес-процеси	Ресурси адміністративно-господарського, інформаційного забезпечення, ресурси зв'язку, ресурси юридичного забезпечення та забезпечення безпеки	
	9.3. Ресурси, що зайняті в управлінні	Ресурси управління персоналом, маркетингом, фінансами, закупками, транспортною логістикою, стратегічного управління	
10. За цілями управління	10.1. Стратегічні		
	10.2. Тактичні		
	10.3. Оперативні		
11. За станом	11.1. У формі запасів		
	11.2. У формі потоків		
	11.3. У формі потенційних можливостей		
12. За рівнем забезпеченості	12.1. Мінімально-необхідні		
	12.2. Оптимальні відповідно до цілей діяльності (розвитку)		
	12.3. Надлишкові		

Теоретики мікроекономіки розподіляють ресурси суб'єктів господарювання за можливостями змін у часі та формою перенесення вартості на умовно-змінні та умовно-постійні [9, с. 272]. Умовно-змінні у виробничому процесі, як правило, змінюють свою фізичну форму, а їх вартість на протязі одного виробничого циклу переноситься на створену продукцію або послуги. Умовно-постійні достатньо довгий час використовуються у виробництві, не змінюють свою натуральну форму і частинами по мірі зносу переносять вартість на продукцію чи послуги. Можливості змін у часі корелюють з можливостями змін ресурсів у просторі, що дозволяє їх розділяти на мобільні та нерухомі. Перші з більшою швидкістю здійснюють свій кругообіг, а другі відповідно – обертаються повільніше.

Розглянуті вище групування, безумовно, дозволяють розкрити сутність, особливості окремих видів ресурсів в залежності від їх ролі у виробничому процесі. Але підвищення обґрунтованості управління ресурсним забезпеченням підприємств торгівлі викликає необхідність більш детальної систематизації ресурсів. На наш погляд, доцільно у складі ресурсів виокремлювати групи в залежності від видів діяльності підприємства. Це ресурси, що обслуговують операційну, фінансову та інвестиційну діяльність. При наявності надзвичайних ситуацій виникає потреба у формуванні додаткових страхових ресурсів. В умовах високого рівня корупції необхідно виокремлювати ресурси, що відволікаються від основної діяльності на відповідні трансакції. Такий підхід дозволяє визначати цілеспрямованість залучення та ефективність розподілу ресурсів між сферами діяльності підприємств.

Різноманіття форм залучення ресурсів, що використовуються підприємствами роздрібною торгівлі, потребують розподіляти їх наступним чином: ресурси, якими підприємства володіють на правах власності; ресурси, що використовуються підприємствами на договірній основі (кредит, оренда, лізинг, трудові контракти тощо); ресурси, що надаються підприємствам безоплатно (на умовах комісії, благодійності тощо).

Забезпечення певних конкурентних переваг вимагає у складі ресурсів виділяти загальні, специфічні та унікальні. Якщо специфічні ресурси обумовлюються галузевими особливостями підприємств, то унікальні є умовою високої конкурентоспроможності. Унікальність системи ресурсів підприємств роздрібною торгівлі забезпечується перевагами місця розташування, особливими якісними характеристиками трудових ресурсів, використанням інноваційних технологій у організації торгівлі, маркетингу, що неможливо відтворити в інших підприємствах на протязі певного часу.

Для наших досліджень важливою ознакою розподілу ресурсів є їх участь у розвитку підприємств. У зв'язку з цим, необхідно виділяти ресурси, що забезпечують поточну діяльність (функціонування) підприємств торгівлі. Друга група ресурсів сприяє розширеному відтворенню (кількісному зростанню) без суттєвих якісних змін у торгово-виробничих процесах. Третя група ресурсів пов'язана з роз-

витком на інноваційній основі. Друга та третя група об'єднується поняттям «інвестиційні ресурси».

Основна маса ресурсів залучається підприємствами ззовні, але певна їх частина формується всередині підприємств за рахунок особливостей складу, якісних характеристик, синергетичного ефекту, створення унікальних ресурсів тощо. Це дає можливість відокремлювати зовнішні та внутрішні ресурси. У зв'язку з цим слід відмітити наступну особливість. Результати діяльності підприємств роздрібною торгівлі в значній мірі визначаються таким зовнішнім специфічним ресурсом, як ринковий, що представлений певним сегментом покупців. Вірний вибір сегменту, достатні та ефективні вкладення ресурсів у маркетингову діяльність забезпечують швидкий рух товарної маси та зростання товарообороту. Внутрішні ресурси – це амортизація, прибуток, професіональний досвід тощо.

Необхідність визначення ефективності торгово-виробничої (окремих бізнес-процесів) та управлінської діяльності сприяє розподілу ресурсів на дві відповідні групи: ті, що використовуються у виробництві (у широкому змісті) та ті, що використовуються в управлінні.

Різноманіття цілей розвитку підприємств та можливостей їх досягнення викликають необхідність виділяти стратегічні ресурси, тактичні та оперативні ресурси.

Постійний рух ресурсів в економічній системі підприємства дозволяє виділити різні форми їх стану: у формі запасів, у формі потоків, тобто у русі, а також у формі потенційних можливостей.

В залежності від рівня забезпеченості усіх видів господарської діяльності можна визначити ресурси: мінімально-необхідні; оптимальні відповідно до цілей діяльності (розвитку) підприємства; надлишкові.

**Висновки.** Розширена та доповнена класифікація ресурсів, що пропонується, дозволить підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо визначення розміру та складу ресурсного забезпечення підприємств роздрібною торгівлі у різних напрямках відповідно до цілей функціонування та розвитку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
2. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер. – [пер с англ.] – М. : Бином. Лаборатория знаний, 2004. – 799 с.
3. Шебек С. А. Ресурсы: квалификация и классификация / С. А. Шебек // Экономика. – 2009. – № 7. – С. 18-21.
4. Коллиз Д. Дж. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990 гг. / Д. Дж. Коллиз, С. А. Монтгомери; [пер. с англ.] // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. 8. Менеджмент. – 2003. – Вып. 4. – С. 186-208.

5. Бланк И. А. Торговый менеджмент. / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 780 с.

6. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. – 322 с.

7. Шталь Т. В. Особенности формирования ресурсного потенциала в торговле / Т. В. Шталь // Экономика: проблемы теории та практики: зб. наук. праць. Випуск 201: Том II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – С. 462-473.

8. Философский энциклопедический словарь / [гл. редакция: Л. Ф. Ильичев и др.]. - М. : Сов. энциклопедия, 1983. - 840 с.

9. Гальперин В. М. Микроэкономика / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов; [общ. ред. В. М. Гальперина.] В 2-х т. - СПб. : Экономическая школа, 2006. – Т. 1. – 352 с.

10. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – Т 1. – 350 с.

11. Розанова Н. М. Микроэкономика фирмы / Н. М. Розанова, И. В. Зороастрова. - БИНОМ; Лаборатория знаний, Интернет-университет информационных технологий, 2007. – 384 с.

12. Экономика предприятия: учебник для вузов / [под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера]; пер. с нем.; научная ред. перевода А. П. Павлова, К. Рихтера, В. Антонова]. – М. : ИНФРА , 1999. – XVI. – 928 с.

13. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. [пер. с англ.], 3-е изд. – М. : Изд. Вильямс , 2008. – 704 с.

14. Экономическая стратегия фирмы / [под ред. А. П. Градова]. – [4-е изд., перераб.] – СПб. : Специальная Литература, 2003. – 959 с.

15. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.

УДК 303.094:314.17:339.3

*Гальків Л. І., Демчишин М. Я.*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА РОЗДРІБНИЙ ТОВАРООБОРОТ УКРАЇНИ**

*Досліджено динаміку роздрібного товарообороту України за 2002-2012 рр., а також соціально-демографічних чинників, що його визначають. Побудовано і проаналізовано регресійні моделі роздрібного товарообороту та обґрунтовано параметри моделей.*

**Ключові слова:** економіко-математичне моделювання; моделі регресії; роздрібний товарооборот, соціально-демографічні чинники.

*Halkiv L., Demchyshyn M.*

## **MODELING OF SOCIAL DEMOGRAPHIC FACTORS EFFECT ON RETAIL COMMODITY TURNOVER OF UKRAINE**

*The article deals with the investigated dynamics of the retail commodity turnover of Ukraine in 2002-2012 and social demographic factors for establishment. Regression models of retail commodity turnover are formalized and analyzed. The parameters of models are proved.*

**Keywords:** economic-mathematical modeling, regression models, retail commodity turnover, social demographic factors.

**Вступ.** Постнеокласична економічна наука домінуючу роль у процесах господарського розвитку відводить людині. Людський вплив на параметри економічного поступу проявляється кризою призму, з одного боку – нарощення соціально-демографічного потенціалу, а з іншого – самовираження у споживанні. Останнє розглядається як вид людської діяльності, що „актуалізується необхідністю задоволення життєвих потреб та виявляється у використанні життєвих благ з метою одержання з них споживчого ефекту” [1, с.227]. Значущість еволюції сфери особистого споживання зумовлює необхідність дослідження чинників розвитку роздрібної торгівлі.

Обсяги роздрібного товарообороту територіальної суспільної системи формуються під впливом комплексу факторів різновекторного спрямування та різнометричних вимірів. Застосування інструментарію моделювання дозволяє виокремити стимулюючі та дестимулюючі чинники розвитку товарообороту підприємств роздрібної торгівлі, відслідкувати та спрогнозувати тенденцію його змін.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти соціальної економіки та демографії є предметом досліджень провідних вітчизняних учених, серед яких О. Амоша, Д. Богиня, З. Варналій,