

6. Офіційний веб-сайт Бюро по патентах і товарних знаках США (USPTO) [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.uspto.gov>.

7. Кристенсен К. Дилемма інноватора / К. Кристенсен. - М. : Альпіна бізнес букс, 2004.

8. Офіційний веб-сайт УАІБ [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.

I. Hanechko

PROBLEMS OF INNOVATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

In the article the problems of realization of innovative activity of domestic companies were described. Limiting factors of innovative development in Ukraine were considered. Necessity of mutually beneficial partnership of the state and business were grounded; directions of development of such partnership on the modern stage were defined.

Key words: innovations, innovative policy, innovative business, venture financing.

© I. Ганечко

Надійшла до редакції 24.06.2011

УДК 658.152:339.37

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

ІРИНА ЖУВАГІНА,

аспірант Харківського державного університету харчування та торгівлі

У статті досліджено сутність інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі, визначено його особливості, розроблено концептуальну модель його оцінки. Останнє дозволяє конкретизувати та провести якісно процес оцінювання інвестиційного потенціалу в підприємствах роздрібною торгівлі, обґрунтувати адекватний галузевій специфіці методичний інструментарій.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, підприємство роздрібною торгівлі, інвестиційно-фінансова підсистема, управлінська підсистема.

Постановка проблеми. Функціонування та ефективність діяльності підприємства безпосередньо обумовлені наявністю та ефективністю використання його потенціалу. Виробнича діяльність обумовлена використанням виробничого потенціалу, фінансова - фінансовим, інноваційна - інноваційним, інвестиційна - інвестиційним, організаційна - організаційним, управлінська - кадровим потенціалом тощо.

У сучасних дослідженнях значна увага спрямовується в бік економічного, виробничого, інноваційного, кадрового, маркетингового потенціалів. Інвестиційний же потенціал підприємства на сьогодні залишається малодослідженим, особливо питання конкретизації термінології.

Інвестиційний потенціал відображає можливість і готовність господарюючого суб'єкта до тих видів інвестиційної діяльності, які забезпечать досягнення інвестиційних цілей. Він прямо визначає ефективність господарсько-фінансової діяльності. З іншого боку, ефективність діяльності підприємства, його рентабельність, фінансова стійкість, ліквідність і ділова активність впливають на формування інвестиційного потенціалу та визначають ефективність його

використання. У зв'язку із цим постає проблемне питання, пов'язане з необхідністю адекватної оцінки інвестиційного потенціалу на підприємствах роздрібною торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема оцінки інвестиційного потенціалу приваблює велику кількість науковців. Дослідженню цього питання присвячені праці таких відомих вітчизняних учених, як О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк, Н. С. Краснокутська та ін., а безпосередньо інвестиційного потенціалу - таких учених, як К. П. Покатаєва, С. А. Лосєва, В. І. Зубкова, А. В. Накивайло, О. В. Цурелін.

Мета та завдання статті. Метою статті є обґрунтування методологічних засад оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі. Відповідно до поставленої мети в статті досліджено сутність інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі, визначено його основні складові; розроблена концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі.

№ 5 (112) липень-серпень 2011 р.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі поняття інвестиційного потенціалу розглядається в різних якісних характеристиках, що свідчить про багатогранність цієї категорії та її важливість для науки та практики.

Проведений аналіз існуючих підходів до розуміння сутності поняття дозволяє стверджувати, що інвестиційний потенціал підприємства є комплексним поняттям, яке може розглядатися з різних позицій: як складова (підсистема) потенціалу більш високого порядку; як певна система (сукупність) ресурсів; як здатність проводити інвестиційну діяльність; як сукупність можливостей щодо вкладання коштів (інвестування); як спрямованість на конкретний результат.

Незважаючи на загальні риси інвестиційного потенціалу, існують певні особливості щодо галузевої приналежності підприємства, які впливають на інвестиційний потенціал господарюючого суб'єкта та підлягають урахуванню під час визначення сутності досліджуваного поняття. У результаті проведеного дослідження робіт визначних вітчизняних фахівців у галузі роздрібної торгівлі (В. В. Аполій, Л. В. Балабанова, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, М. В. Чорна та ін.) [1-5], а також закордонних дослідників (Дж. Еванс, Д. Берман, М. Леві, В. Бартон, М. Крафт, М. К. Мантрал та ін.) [6-8], було виділено основні характерні особливості роздрібної торгівлі, а саме:

- спрямованість на забезпечення задоволення потреб споживачів у товарах та послугах для особистого (кінцевого) споживання;
- низька фондомісткість торговельно-технологічного процесу внаслідок обмеженого переліку номенклатурних позицій необоротних активів, а також їх порівняно низька вартість, що зумовлює невелику потребу в капіталі для започаткування бізнесу та ефективного здійснення торговельної діяльності;
- висока швидкість обороту капіталу, невелика рентабельність та короткий термін окупності вкладеного капіталу, що підвищує привабливість роздрібної торгівлі для інвесторів порівняно з іншими галузями;
- високий динамізм та гнучкість здійснення торговельної діяльності, що сприяє швидкій адаптації до змін кон'юнктури споживчого ринку та запитів споживачів;
- характерна структура капіталу: забезпечення додаткової потреби в оборотних коштах, яка зумовлена існуванням певного проміжку часу між надходженням товарів та їх реалізацією, як правило, за рахунок короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості, що пояснює порівняно менший рівень фінансової стійкості підприємств роздрібної торгівлі;
- наявність широкого асортименту та значна кількість постачальників у межах однієї асортиментної групи;
- територіальна поширеність в усіх регіонах країни.

Визначення сутності інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі потребує виокремлення основних його характеристик, базуючись на підході, згідно з яким зміст потенціалу складають дві компоненти (підсистеми): інвестиційно-фінансова; управлінська.

Інвестиційно-фінансова підсистема - це сукупність інвестиційних ресурсів (матеріальні (активи) та фінансові), залучених і не залучених із будь-яких причин у торговельний процес, які володіють реальною можливістю брати участь в ньому. Іншими словами, це поняття характеризує досягнутий рівень розвитку.

Матеріальні ресурси підприємства роздрібної

торгівлі, що характеризують його інвестиційний потенціал, можуть бути представлені: а) кількісно, тобто у вигляді запасів товарів, торговельно-технологічного обладнання, будівлі магазину, виражених у натуральних і вартісних показниках; б) якісно - як оформлення торговельного залу, асортименту товарів, що реалізуються, супутні послуги; в) структурно - через співвідношення різних ресурсів.

Фінансові ресурси характеризують фінансові можливості підприємства роздрібної торгівлі щодо ефективного проведення інвестиційної діяльності й відображені у формах залучення й напрямках вкладення капіталу. Форми залучення капіталу підприємствами галузі відрізняються за об'єктами інвестування. За сучасних умов розвитку в роздрібній торгівлі вони можуть бути представлені в грошовій і товарній формах, лізингом, франчайзингом тощо.

Визначальною рисою різних економічних систем є особливості врахування альтернативної вартості під час прийняття рішень. Виходячи із цього, більш ефективною вважатиметься та система, яка забезпечить найбільш повне врахування альтернативної вартості ресурсів, що використовуються. Характерною рисою будь-яких ресурсів є їх обмеженість, тобто недостатність для задоволення всіх інвестиційних потреб підприємства роздрібної торгівлі. Використання ресурсів на одні цілі неминуче виключає можливість їх альтернативного застосування. Це обумовлює пріоритетність вирішення питання оптимального використання доступних ресурсів. Згідно з концепцією альтернативної вартості, грошова оцінка ресурсів відображає їх цінність при найкращому альтернативному використанні [4]. Інвестиційна діяльність здійснюється з конкретною метою, оптимальне досягнення якої передбачає вибір оптимального із сукупності альтернативних рішень.

Разом із тим, розгляд потенціалу по відношенню до окремого підприємства роздрібної торгівлі дозволяє говорити про інвестиційний потенціал як вираження реальних можливостей використовувати наявні ресурси для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства у сфері інвестиційної діяльності. Сукупність таких можливостей визначається як компетенції.

Цікавою є позиція В. А. Верби та О. М. Гребешкової щодо доцільності розгляду компетенцій підприємства у двох площинах: 1) компетентність як така - для позначення наявності навичок (знань) у певній діяльності; 2) конгруентність - для позначення відповідності вимогам для проведення певної діяльності [9].

Базуючись на представлених позиціях, управлінська підсистема інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі охоплює компетенції, тобто здатності управлінського апарату та спеціалістів до створення й організації оптимального залучення та використання інвестиційних ресурсів, спрямовані на забезпечення ефективної інвестиційної діяльності, а саме: забезпечення простого й розширеного відтворення, підвищення інвестиційної привабливості підприємства на ринку. Названі компетенції втілюються в якості, кількості, структурі управлінського персоналу та спеціалістів (які приймають і реалізують рішення інвестиційного характеру), виконуваних ними функцій та організаційній структурі управління, що є загальною для всього підприємства роздрібної торгівлі.

Особливості інвестиційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі наведені в табл. 1.

Таблиця 1. - Інвестиційний потенціал підприємства роздрібною торгівлі

Підсистема	Складові	Особливості в роздрібній торгівлі
Інвестиційно-фінансова підсистема	Матеріальні	низька частка основних засобів та висока частка оборотних коштів у сукупних активах;
		переважна частка орендованої пасивної частини основних фондів;
	Фінансові	висока питома вага товарних запасів в оборотних активах;
		низька потреба у власному капіталі;
Управлінська підсистема	Можливості персоналу управління та спеціалістів	використання переважно короткострокових позикових джерел для фінансування активів;
		висока швидкість обороту капіталу;
		висока працездатність (складає в середньому близько третини трудових затрат торгових працівників);
		суміщення професій;
		висока мобільність трудових ресурсів.

У свою чергу, ресурси й компетенції визначають можливості підприємства роздрібною торгівлі здійснювати інвестиційну діяльність.

Перефразуючи визначення [10], можливості як складова інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі характеризують систему інвестиційних зв'язків і відносин, що зумовлюють виникнення тенденцій та змін, спрямованих на забезпечення ефективного розвитку інвестиційної діяльності.

Залежно від місця виникнення й впливу можливості доцільно поділити на формальні й неформальні.

Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо концептуальну модель інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі, яка відображає його бачення як комплексної системи і являє собою сукупність окремих підсистем (інвестиційно-фінансової та управлінської), поєднання яких дозволяє досягти визначеної цілі щодо управління інвестиційною діяльністю (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна модель інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі.

Ураховуючи ієрархічні зв'язки в межах економічного потенціалу та галузеву специфіку роздрібною торгівлі, існування великої кількості цілей і задач інвестиційного управління, формування й використання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі має бути спрямоване на забезпечення таких основних цільових показників діяльності ритейлера, як:

а) забезпечення високих темпів економічного розвитку, які можуть виражатися в прискоренні оборотності вкладеного капіталу, а через це впливатимуть на рівень його прибутковості й стійкості;

б) конкурентоспроможність на споживчому ринку, яка виступає як "узагальнююча оцінка його конкурентних переваг" з приводу формування інвестиційного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування підприємства роздрібною торгівлі як системи.

Таким чином, уточнюючи існуючі підходи до поняття та базуючись на представленій концептуальній моделі, інвестиційний потенціал підприємства роздрібною торгівлі слід вважати комплексною системою, яка містить окремі взаємопов'язані підсистеми: інвестиційно-фінансову (ресурси) та управлінську (компетенції), та сукупності формальних і неформальних можливостей, спрямованих на забезпечення цілей простого та/або розширеного відтворення відповідно до загальної стратегії розвитку ритейлера.

Оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства дозволяє ліквідувати протиріччя за умов різноприскореного та різноспрямованого руху його складових, управляти його структурними елементами. Оцінювальна система інвестиційного потенціалу за своєю сутністю є частиною виміральної системи управління економічним потенціалом і розвитком торговельного підприємства.

Найчастіше в науковій і методичній літературі

механізм процесу оцінки потенціалу підприємства подається спрощено у вигляді взаємозв'язку цілей, інструментів, процесу управління оцінюванням. Проте оцінювання будь-якого явища або об'єкта є складним комплексним процесом, що передбачає на-

явність таких взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів: суб'єкт; об'єкт; мета; критерії; показники; одиниці (шкали) вимірювання; метод; оцінка; результати. Схематично процес оцінки інвестиційного потенціалу подано на рис. 2.

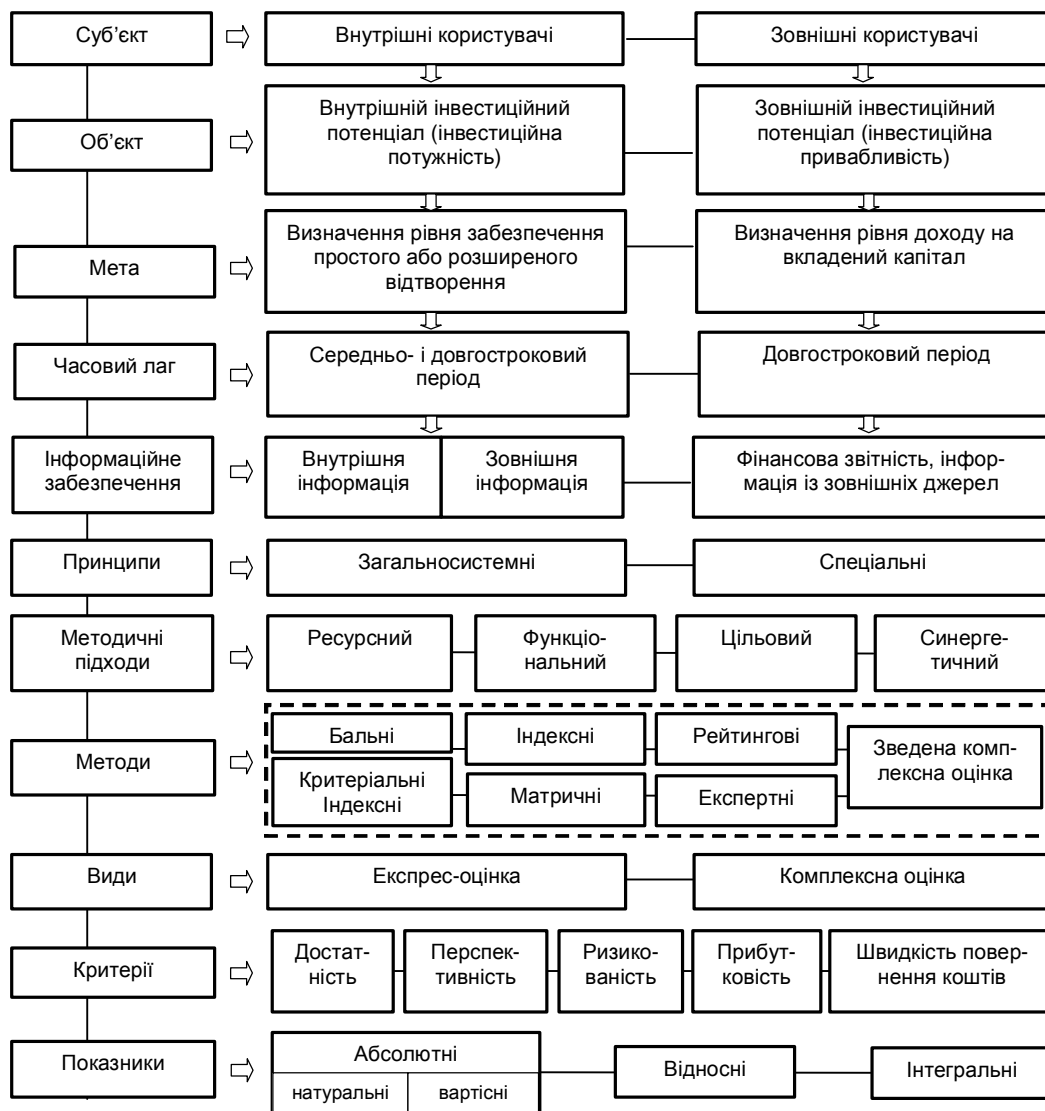


Рис. 2. Елементи оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі.

Оцінка інвестиційного потенціалу підприємства проводиться для забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола внутрішніх і зовнішніх користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело інформації під час прийняття інвестиційних рішень. Ці користувачі виступають у ролі суб'єктів оцінювання, кожний із яких має визначені цілі. Основними внутрішніми суб'єктами оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі є керівництво (менеджмент) і власники підприємства.

Зовнішніми суб'єктами оцінювання виступають інвестори підприємства (у тому числі потенційні), інвестиційні компанії, фінансові аналітики, конкуренти тощо. Різні наміри зовнішніх і внутрішніх суб'єктів обумовлюють виділення різних аспектів у межах указаних елементів оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі.

Керівництво та власники підприємства оцінюють

інвестиційний потенціал з метою визначення ефективності його формування та використання, кола завдань із управління інвестиційною діяльністю, ефективної структури вкладень, оцінки інвестиційної стратегії, якості управління тощо. Інвесторів інвестиційний потенціал підприємства роздрібної торгівлі цікавить з точки зору визначення своєї участі (частки) в капіталі підприємства та очікуваної прибутковості вкладених коштів. Конкуренти оцінюють інвестиційний потенціал підприємства роздрібної торгівлі з погляду привабливості для інвесторів: чим вища ця привабливість, тим більша потенційна можливість одержати зовнішнє фінансування та підвищити конкурентоспроможність, що негативно відображається на конкурентах.

Оцінювання інвестиційного потенціалу об'єктів являє собою окремий етап оцінювання економічного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі, що необхідно врахувати під час вибору критеріїв і по-

казників. Об'єкти оцінювання інвестиційного потенціалу також визначаються з внутрішньої і зовнішньої позицій.

Внутрішній інвестиційний потенціал відображається в понятті "інвестиційна потужність", яке характеризує ефективне освоєння отриманих інвестиційних і фінансових ресурсів, наявних компетенцій і можливостей підприємства роздрібною торгівлі щодо інвестиційної діяльності. Зовнішній інвестиційний потенціал проявляється в понятті "інвестиційна привабливість", яке відображає ступінь привабливості конкретного підприємства роздрібною торгівлі для вкладання коштів у порівнянні з іншими підприємствами певної галузі або інших галузей економіки.

Методи та критерії оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі відрізняються залежно від суб'єкта її проведення. Це обумовлює необхідність його розгляду (оцінювання) виходячи з основних цілей, а саме - інформаційних потреб і специфічних завдань окремих груп користувачів оцінки.

Таким чином, цілі оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі також диференціюються за суб'єктами. Головною метою оцінки для внутрішніх користувачів є визначення рівня забезпеченості простого і/або розширеного відтворення підприємства роздрібною торгівлі; для зовнішніх - визначення рівня доходу (норми прибутковості) на вкладений капітал.

Оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі передбачає наявність достовірної інформації про його стан та перспективи розвитку, від повноти й обґрунтованості якої залежить об'єктивність результатів. За основні джерела такої інформації може використовуватися та сама інформація, що й під час оцінювання інвестиційної діяльності:

- внутрішня інформація підприємства роздрібною торгівлі (дані оперативного, управлінського та бухгалтерського обліку);

- відомості, що публікуються самими підприємствами й відносно доступні до ознайомлення (річні звіти, фінансова звітність, статистичні звіти тощо);

- результати аналітичних оглядів та досліджень, виконаних спеціалізованими організаціями;

- інші джерела інформації (відомості про підприємства, що є учасниками ринку цінних паперів) [11].

Теоретико-методологічною базою оцінювання потенціалу підприємства та його складових є загальноприйняті підходи та методи оцінювання економічних об'єктів.

Об'єктивність процесу оцінки забезпечується єдиним набором оцінювальних принципів, які можна розглядати як основні правила оцінювання потенціалу, що покладені в основу методичних підходів, які відображають соціально-економічні фактори й закономірності його формування та використання.

Неоднозначною проблемою процесу оцінки інвестиційного потенціалу є обґрунтування методів, методик та методичних підходів до її здійснення.

Незважаючи на значну кількість методичних підходів до оцінки як сукупного, так й інвестиційного потенціалу, спостерігається відсутність їх систематизації, що ускладнює визначення умов застосування, переваг і недоліків окремих підходів, не дозволяє застосувати комплексний підхід до вирішення проблеми якісної оцінки.

У результаті аналізу існуючих систематизацій та узагальнення принципів оцінки економічних систем

[12-15] з метою визначення найбільш відповідних цілям оцінювання інвестиційного потенціалу як системи здійснено їх групування на загальносистемні (властиві будь-якій системі) та спеціальні (властиві інвестиційному потенціалу) (рис. 3).

Залежно від періоду часу, що береться до уваги під час оцінки, виділяють три підходи до оцінювання: витратний (майновий), доходний (результатний) і порівняльний (ринковий) [16]. Виділення цих підходів є загальновідомим і найчастіше зустрічається в літературі з проблематики оцінки бізнесу (підприємства, сукупного потенціалу) як вартості.

Названі підходи поєднують у собі значну кількість різних методів, із яких оцінювач вибирає найбільш доречні для оцінювання інвестиційного потенціалу. Р. М. Бойчук, А. В. Параконний та С. В. Параконний підкреслюють, що методи оцінки доцільно віднести до групи витратних у разі врахування лише минулого часу; до порівняльних (ринкових) - минулого та теперішнього часу; до доходних (результатних) - майбутнього часу [16; 17].

За сутністю виділяють три основні підходи до оцінювання інвестиційного потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), функціональний (структурний) та цільовий (проблемно-орієнтований, результативний) [18].

Функціональний (структурний) підхід являє собою систему методів і методичних прийомів, орієнтованих на визначення раціональної структури інвестиційного потенціалу підприємства за обраними функціональними підсистемами. Погоджуємося з Т. І. Кушніровою та Т. С. Непомнящою щодо того, що аналіз й оцінка структурних характеристик інвестиційного потенціалу пов'язані з певними труднощами, оскільки всі його елементи функціонують одночасно, у сукупності та взаємодії [18]. Це практично унеможливає визначення внеску кожного типу ресурсів, компетенцій і можливостей в інвестиційний потенціал.

Цільовий підхід до оцінки спрямований на визначення відповідності наявного інвестиційного потенціалу поставленим цілям інвестиційної діяльності підприємства роздрібною торгівлі, тобто характеризує постійну орієнтацію інвестиційної діяльності, інвестиційних рішень та процесів їх виконання на кінцеві результати з урахуванням соціально-економічних характеристик, які постійно змінюються через розвиток системи потреб, кількісних і якісних змін як в інвестиційному, так і в сукупному потенціалі підприємства роздрібною торгівлі, щодо якої застосовується цільовий підхід.

Застосовані окремо, ресурсний, функціональний та цільовий підходи не дають адекватної оцінки інвестиційному потенціалу підприємства, що складається з ресурсів, компетенцій і можливостей, використання яких спрямоване на досягнення певного результату. Саме використання ресурсного, цільового та функціонального підходів у комплексі (одночасно) об'єктивно визначає внутрішній і зовнішній інвестиційний потенціал підприємства роздрібною торгівлі з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Синергетичний підхід дозволяє розглядати інвестиційний потенціал, по-перше, не як просту суму ресурсів, а відображає можливості їх сукупного використання; по-друге, як модель, що враховує фактичну динаміку показників оцінки [19].

Заступенем деталізації процедури проведення інвестиційний потенціал може бути оцінений за допомогою комплексної (поглибленої) оцінки й експрес-оцінки. Експрес-оцінка проводиться з метою надан-

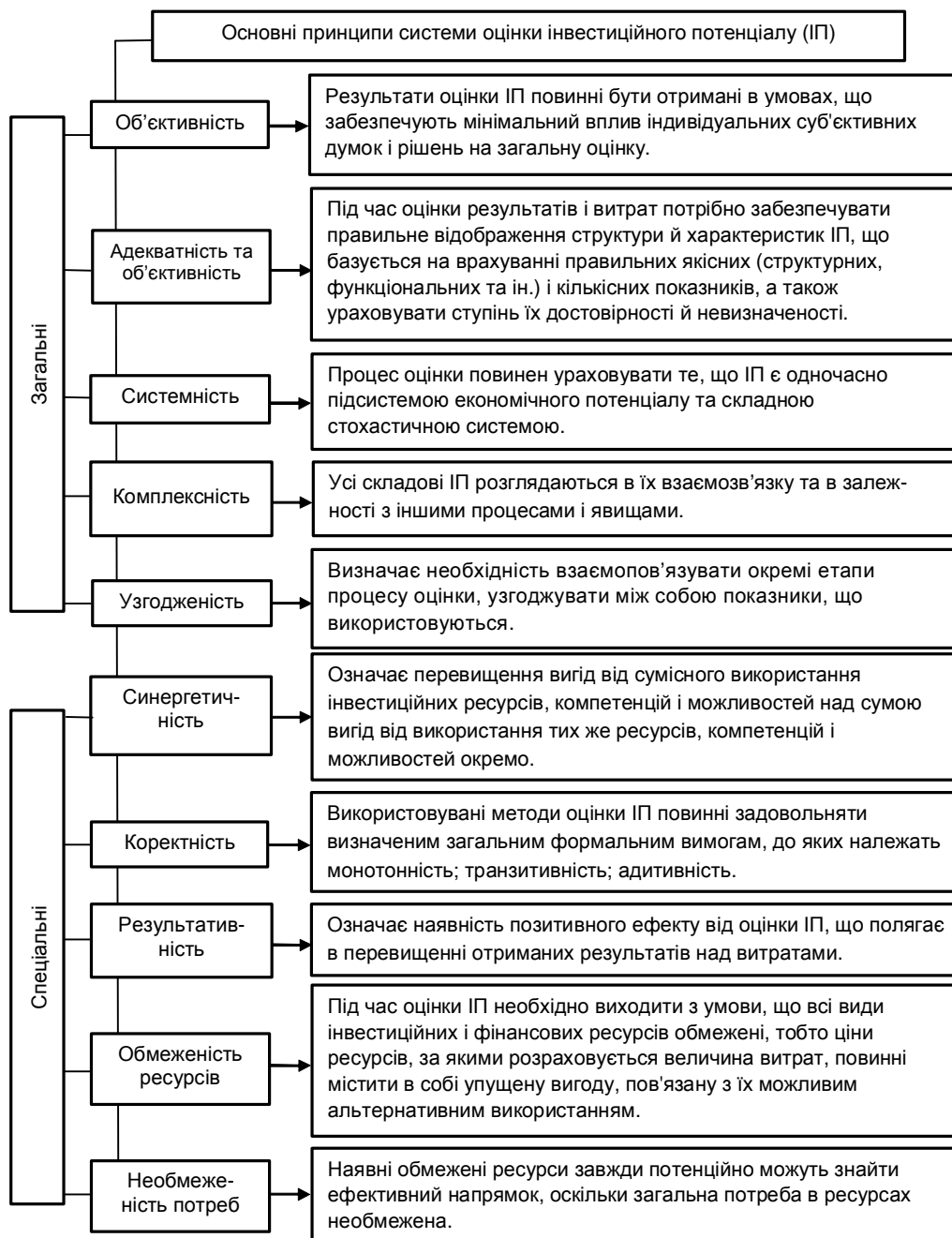


Рис. 3. Сукупність основних принципів оцінки інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі.

ня загальної однозначної відповіді щодо досягнення визначених цілей оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі. Комплексна (поглиблена) оцінка інвестиційного потенціалу конкретизує та доповнює окремі процедури експрес-оцінки та передбачає більш ретельне дослідження майнового й фінансового стану підприємства, результатів його діяльності й можливостей, виявлення чинників впливу.

Методи оцінювання інвестиційного потенціалу повинні бути спрямовані на отримання конкретного результату, а саме: виявлення рівня забезпеченості простого й розширеного відтворення підприємства роздрібної торгівлі та визначення рівня доходу на вкладений капітал у нього для інвесторів. Для оцінювання інвестиційної привабливості та інвестицій-

ної потужності підприємства може застосовуватися низка методів, серед яких: експертний, індексний, бальний методи, метод аналогій, рейтинговий, факторний аналіз, методи моделювання, сценаріїв, економіко-математичні методи тощо.

Якість результатів оцінювання інвестиційного потенціалу визначається правильно вибраними та обґрунтованими критеріями та відповідними показниками.

З урахуванням цілей і задач оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі зовнішніми та внутрішніми користувачами за критерії пропонується обрати: 1) для досягнення внутрішніх цілей - достатність та перспективність; 2) для досягнення зовнішньої цілі - прибутковість власного капіталу, ризикованість та термін (швидкість) повернення вкладених коштів.

Критерій достатності характеризує достатність інвестиційних ресурсів і компетенцій для простого відтворення підприємства роздрібною торгівлю, а критерій перспективності - достатність інвестиційних ресурсів і компетенцій для розширеного відтворення. Критерії ризикованості, прибутковості та швидкості повернення коштів характеризують ефективність та безпеку вкладення коштів інвесторами в конкретне підприємство роздрібною торгівлю.

Через систему показників критерій дозволяє ув'язати мету оцінювання інвестиційного потенціалу із засобами його проведення та характеризує ступінь досягнення поставлених користувачами цілей і завдань.

У фінансово-економічному аналізі використовується велика кількість різноманітних показників, які за різними ознаками поділяються на натуральні та вартісні; загальні і специфічні; абсолютні і відносні; кількісні і якісні; узагальнюючі, часткові і допоміжні; факторні і результативні; нормативні, планові, облікові, звітні, аналітичні тощо. Усі показники, що використовуються в оцінюванні інвестиційного потенціалу підприємств роздрібною торгівлю, є взаємопов'язаними та взаємообумовленими, що впливає з існуючих зв'язків між економічними явищами, які вони описують.

Висновки

1. Інвестиційний потенціал підприємства роздрібною торгівлю являє собою сукупність двох підсистем, які об'єднують ресурси підприємства та компетенції його працівників. Перше охоплює інвестиційно-фінансову підсистему, друге - змістом управлінської підсистеми.

2. Запропонована концептуальна модель оцінки інвестиційного потенціалу дозволяє конкретизувати процес його оцінювання в підприємствах роздрібною торгівлю, обґрунтувати адекватний галузевий специфіці методичний інструментарій та провести якісне оцінювання інвестиційного потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Апопій В. В. Теорія організації та структурна перебудова торгівлі / В. В. Апопій / Вісник КНТЕУ. - 2005. - Спецвипуск 2. - С. 35-38.
2. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : [монографія] / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський та ін. ; [за ред. Л. О. Лігоненко]. - К. : КНТЕУ, 2009. - 334 с.
3. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : [монографія] / [Мазаракі А. А., Бланк І. О., Лігоненко Л. О. та ін.]. - К. : КНТЕУ, 2006. - 195 с.

4. Чорна М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торгівлю: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / М. В. Чорна. - Харків : ХДУХТ, 2010. - 426 с.

5. Балабанова Л. В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід : [монографія] / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкина. - Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. - 402 с.

6. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс ; [пер. с англ.]. - 8-е изд. - М. : Вильямс, 2008. - 1184 с.

7. Леви М. Основы розничной торговли / Майкл Леви, Бартон А. Вейтц. - СПб. : Питер, 2001. - 448 с.

8. Роздрібна торгівля у XXI столітті. Теперішні і майбутні тренди / [за ред. М. К. Мантрола, М. Краффта ; пер. з англ. за ред. Л. Савицької]. - К. : Видавництво Олексія Капусти, 2008. - 462 с.

9. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблеми науки. - 2004. - № 7. - С. 23-28.

10. Осічнюк Ю. В. Філософія / [за заг. ред. Осічнюка Ю. В., Молчанов І. М., Зубов В. С., Осічнюк Ю. В.]. - К. : Атика, 2003. - 464 с.

11. Інвестиційний менеджмент / [Гриньова В. М. та ін.]. - Харків : Інжек, 2011. - 544 с.

12. Дідух С. М. Принципи побудови системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Дідух С. М. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.

13. Головова Л. С. Методические проблемы измерения потенциала предприятия / Л. С. Головова // Фондовый рынок. - 2007. - № 35. - С. 32-36.

14. Перминов А. Основные методологические принципы оценки инвестиционной привлекательности проектов [Електронний ресурс] / А. Перминов. - Режим доступу : <http://www.master-effect.biz/index.php?id=95>.

15. Гончарова Е. В. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий для повышения их конкурентоспособности : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. В. Гончарова. - М., 2008. - 140 с.

16. Параконный А. В. Классификация методов оценки экономического потенциала предприятия / А. В. Параконный, С. В. Параконный // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. - 2006. - Ч. 1. - № 4 (98). - С. 174-178.

17. Бойчук Р. М. Управління формуванням та використанням інвестиційного потенціалу промислових підприємств : дис. ... канд. экон. наук : 08.06.01 / Р. М. Бойчук. - Львів, 2003. - 175 с.

18. Кушнірова Т. І. Основні підходи до оцінювання підприємницького потенціалу фірми [Електронний ресурс] / Т. І. Кушнірова, Т. С. Непомняща. - Режим доступу : http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65579.doc.htm.

19. Калініченко З. Методика оцінки інвестиційного потенціалу інтегрованих підприємств / З. Калініченко // Економічний аналіз. - 2010. - Вип. 7. - С. 273-276.

I. Zhuvahina

CONCEPTUAL MODEL OF ESTIMATION ENTERPRISE'S INVESTMENT POTENTIAL OF RETAIL BUSINESS

Essence of retail trade enterprise's investment potential is investigated in the article, his features are certain, a conceptual model of his estimation is developed. The last allows to specify the estimation process in retail trade enterprises, to ground adequate to the branch specific methodical tool and to lead quality estimation of investment potential.

Key words: investment potential, enterprise of retail business, investment and financial subsystem, administrative subsystem.

© I. Жувагіна

Надійшла до редакції 09.06.2011

№ 5 (112) липень-серпень 2011 р.