

сприятливих умов для підтримки інноваційних промислових підприємств у регіоні може включати бюджетну підтримку, застосування податкових пільг, кредитну підтримку промислових підприємств, створення регіональної інфраструктури, впровадження територіальних інноваційних програм і проектів.

Складність регулювання інвестиційної діяльності, полягає в тому, що вона охоплює різні сфери економічного життя – науково-технічний прогрес, державне управління економікою, фінансово-банківська діяльність, комерційний розрахунок підприємств, ціноутворення і т. ін. Найчастіше проблему інвестування зводили до методів розподілу ресурсів капітальних вкладень. З огляду на це в інвестиційний процес включали лише фондоутворюючі галузі. У цьому розумінні формування матеріально-технічної бази розглядалося у відриві від розширеного відтворення, у якому беруть участь як засоби виробництва, так і процеси накопичення.

Нинішній механізм інвестиційної діяльності поки що неповний і не має чіткої методологічної основи. Не відпрацьовано такі напрями, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, механізм формування ресурсів і джерел інвестування на під-

приємстві, формування ринку цінних паперів та ін.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Долішній М. І. Ринкові механізми регіонального управління / М. І. Долішній, О. С. Миронець // Регіональна економіка. – 2001. – № 1. – С. 7–18.
2. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 40-IV від 4 лип. 2002 р. // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 21. – 203 с.
3. Затонацька Т. Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т. Г. Затонацька, В. Л. Отецький // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38–49.
4. Калуга І. Деякі аспекти формування національного інвестиційного потенціалу України / І. Калуга // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2001. – № 11. – С. 65–68.
5. Стельмашук А. М. Державне регулювання економіки / А. М. Стельмашук. – Тернопіль : Астон, 2001. – 345 с.
6. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент / В. Г. Федоренко. – К. : МАУП, 2001. – 369 с.
7. Чечетов М. Інноваційна складова ринкової трансформації в Україні / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 4–10.

УДК 336.717.063:339.37

# ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЯК ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

**А. М. Волосов**

Успішне виконання як стратегічних, так і тактичних завдань господарським суб'єктом будь-якої галузі економіки є можливим лише за умов ефективного використання наявного потенціалу. Формування потенціалу економічної системи взагалі та його ресурсної складової, зокрема, ретельно та всебічно досліджували численні закордонні й вітчизня-

ні науковці в межах багатьох економічних теорій: неокласичної, неоінституціональної, ресурсної, еволюційної, системно-інтеграційної теорії підприємства та ін. Для сучасних наукових підходів до трактування сутності економічного потенціалу підприємства найпоширенішими є ресурсний, результатний, ресурсно-ймовірнісний і змішаний [1–3]. У кож-

ному з них відповідне, якщо не найважливіше, місце посідають саме ресурси, завдяки яким і досягаються цілі підприємства. Дослідження різними науковцями еволюції підприємства в умовах ринку останнім часом висунули на провідні ролі теорію трансакційних витрат [4, 6, 7], яка незважаючи на неоднозначне ставлення до її ключових положень, стала певним методологічним підґрунтям науково-практичних досліджень у багатьох сферах економіки, у тому числі й торгівлі. Певним чином така ситуація відстежується в наукових здобутках у галузі управління потенціалом торговельних підприємств [2]. Проте не всі положення запропоновані автором ціннісно-орієнтованої концепції управління потенціалом торговельного підприємства з позицій функціонального та процесного підходів повністю відображають місце, роль і значення трансакційних витрат у згаданій концепції. Так, автор оперує таким поняттями, як: трансакційні витрати, трансакційні здатності, трансакційний потенціал, але їх вплив на розглянуті процеси та явища показано схематично або дещо суперечливо [2 с. 29, 43, 69].

Метою статті є виявлення впливу трансакційних витрат на формування та розвиток ресурсного потенціалу підприємств роздрібно торгівлі, що сприятиме подальшому розвитку ціннісно-орієнтованої концепції управління потенціалом торговельного підприємства.

Неможливо досліджувати вищезазначені проблеми впливу трансакційних витрат на процеси формування та розвитку ресурсного потенціалу підприємств торгівлі без розгляду змістовних аспектів його елементного складу. Ми поділяємо розгляд потенціалу торговельного підприємства як можливості системи його ресурсів, здатностей і компетенцій створювати цінність для споживачів (клієнтів), постачальників, власників і персоналу під час просування товарів від виробників до споживачів шляхом операцій купівлі-продажу та надання послуг [2]. У цьому визначенні чітко відстежується послідовність бізнес-процесів у торгівлі, а саме: від виявлення потреб споживачів до надання супутніх (сервісних) послуг покупцям. Отже, процес управління потенціалом підприємств торгівлі повинен передбачати врахування впливу трансакційних витрат

на всі його складові: формування, реалізацію, оцінку ефективності реалізації, стратегічний розвиток.

Недооцінка ролі трансакційних витрат з боку науковців спостерігається вже на стадії створення його в цілому, або окремих складових [2, 5]. О. Г. Кураленко, цілком слушно, вважаючи ресурсний потенціал підприємства основою його інноваційного розвитку, стверджує, що якщо підприємство стає на інноваційний шлях розвитку, то його ресурсна база змінюється [5]. Тобто базові потенціали обростають новими якісними властивостями, з'являються нові можливості, формуються конкурентні переваги [5]. Така теза про «обростання» базового потенціалу новими можливостями веде до хибного твердження про недоцільність докладання певних зусиль, здійснення цілеспрямованого впливу на об'єкт управління, у даному випадку ресурсний потенціал, адже все нове набувається автоматично, варто лише задекларувати бажання керівництва рухатись до певних цілей. На нашу думку, нові риси (властивості, можливості, переваги) ресурсного потенціалу створюються здійсненням внутрішніх і зовнішніх трансакційних витрат підприємства.

Наведемо ще одну досить суперечливу думку, яка певною мірою ігнорує суттєвий вплив трансакційних витрат на формування окремих складових ресурсного потенціалу підприємства. Так, Н. С. Краснокутська, характеризуючи організаційні ресурси підприємства, які є «результатом реалізації відповідних здатностей і компетенцій», вважає, що вони ні за яких обставин не можуть бути придбані на ринку [2, с. 29]. Така позиція суперечить принципам формування ресурсного потенціалу на різних стадіях життєвого циклу підприємства. Адже здатності та компетенції (як складові організаційного елементу потенціалу) підприємства можуть і набуваються в першу чергу внаслідок зовнішніх трансакцій, як на стадії створення підприємства (а отже, його потенціалу), так і на інших стадіях його життєвого циклу: будь-які види консультацій, аудит, інжиніринг, реінжиніринг, злиття або поглинання господарських суб'єктів. Усі вказані дії спрямовані на набуття (досягнення певного рівня) системи здатностей і компетенцій різноманітних

напрямів [2, с. 43–44]. Погоджуючись із закордонними науковцями щодо підпорядкованості трансакційних здатностей управлінським, Н. С. Краснокутська трактує їх як здатності, «пов'язані із встановленням стійких зв'язків із споживачами, постачальниками, працівниками» [2, с. 43–44], що доводить нашу тезу про ключову роль трансакційних витрат в управлінні однією зі складових ресурсного потенціалу підприємства, яка не тільки може бути, але й є об'єктом ринкових угод.

Досліджуючи вплив трансакційних витрат на процеси формування та розвитку ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі, ми в першу чергу виходимо з того, що торгівля є трансакційним сектором економіки і це свідчить як про її значну залежність від трансакційних витрат, так і про їх домінування у структурі витрат підприємств галузі. По-друге, ми скористаємось структуризацією ресурсного потенціалу торговельного підприємства Н. С. Краснокутської [2, с. 273–274] та його особливостями, а саме: трудодомінаційний характер, зумовлений високою часткою затрат живої праці; значимість просторових ресурсів, пов'язаних із наявністю складських і торговельних площ; суттєвий вплив кількості

та якості товарних запасів на ринкові можливості; використання фінансового потенціалу для обслуговування торговельно-комерційного обороту; залежність організаційного потенціалу від розміру та організаційного формату підприємства роздрібною торгівлі [8, с. 64].

З огляду на вищезазначене, Г. В. Колодня запропонувала поділ трансакційних витрат підприємства на зовнішні та внутрішні [4]. До зовнішніх належать такі трансакційні витрати: із взаємодії з клієнтами; пов'язані зі зниженням ступеня невизначеності зовнішнього середовища; із захисту прав власності; взаємодії з акціонерами, інвесторами, кредиторами. До внутрішніх – пов'язані зі зниженням опортунізму з боку працівників; з передачею, зберіганням і захистом інформації.

Обидві групи трансакційних витрат неоднаково впливають на формування та динаміку розвитку ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі. Тому ми пропонуємо диференціювати їх вплив на слабкий, помірний та сильний (табл. 1), що навіть за такої укрупненої градації буде корисним для досліджень у сфері управління як трансакційними витратами, так і ресурсним потенціалом підприємств роздрібною торгівлі.

Таблиця 1

**Вплив трансакційних витрат на формування та розвиток ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі (розроблено автором за матеріалами досліджень Н. С. Краснокутської [2])**

Елементи ресурсного потенціалу		Вплив трансакційних витрат на			
		формування потенціалу		розвиток потенціалу	
		внутрішніх	зовнішніх	внутрішніх	зовнішніх
Матеріальний	Предметів праці	+	++	+	+++
	Технічний	+	+++	++	+++
	Просторовий:				
	- місця розташування	+	+++	+	+++
	- розвитку інфраструктури	+	++	+	+++
Кадровий	Інтелектуальний	+	+++	++	++
	Психофізіологічний	++	++	+++	++
	Кваліфікаційний	+	+++	+++	+++
	Соціальний	++	++	+++	+++
Фінансовий	Грошовий (платіжний), інвестиційний	++	+++	++	+++
	Сформований за рахунок власного капіталу	+++	+	+++	+
	Сформований за рахунок позикового капіталу	+	+++	+	+++

Продовж. табл. 1

Елементи ресурсного потенціалу		Вплив трансакційних витрат на			
		формування потенціалу		розвиток потенціалу	
		внутрішніх	зовнішніх	внутрішніх	зовнішніх
Нематеріальний	Технологічний:				
	- операційних технологій	+++	++	++	+++
	- комунікаційних технологій	++	+++	++	+++
	Інформаційний:				
	- інформаційних ресурсів	+	+++	++	+++
	- інформаційних технологій	+	+++	++	+++
	Репутаційний:				
	- бренду	+	+++	++	+++
	- товарного знаку	+	++	++	+++
	- ділової репутації	++	++	+++	+++

Примітка: «+» – вплив слабкий; «++» – вплив помірний; «+++» – вплив сильний.

Вплив трансакційних витрат як внутрішніх, так і зовнішніх на формування ресурсного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі проявляється вже на стадії створення суб'єкта господарювання під час вибору виду діяльності (оптова, роздрібна торгівля, торговельне посередництво); юридичного оформлення статусу підприємства; визначення сегмента ринку, на якому буде працювати майбутнє підприємство. Оскільки ці процеси можуть здійснюватись не тільки послідовно, а й паралельно, то, відповідно, одночасно формуються й певні складові ресурсного потенціалу. Так, разом з юридичним оформленням організаційно-правового статусу підприємства його власники (наймані менеджери) обирають і сегмент ринку, і місце розташування, і формат (тип підприємства). Від вдалого вибору останніх значною мірою залежать майбутні конкурентні позиції підприємства.

Формування матеріальної складової ресурсного потенціалу, а саме таких її елементів як просторова (в першу чергу потенціал місця розташування) та технічна (потенціал виробничих приміщень, машин, обладнання) значною мірою визначається зовнішніми трансакційними витратами – дозвоільною системою, системою оподаткування, вартістю оренди (лізингу, франшизи) тощо. Створення потенціалу предметів праці меншою мірою зазнає впливу зовнішніх трансакційних витрат на етапі його формування, ніж на етапі подальшого розви-

тку цього елемента матеріальної складової загального потенціалу підприємства.

Величина сформованого сукупного кадрового потенціалу менше залежить від внутрішніх трансакційних витрат на етапі його формування через те, що процеси набору (відбору) персоналу здійснюються на ринку праці (тобто у зовнішньому середовищі) і передбачають такі види зовнішніх трансакційних витрат: на розповсюдження інформації про потреби підприємства; оплата послуг рекрутингових фірм; на визначення рівня підготовки претендентів та інші. В процесі подальшого розвитку кадрового потенціалу стає меншим вплив зовнішніх трансакційних витрат на інтелектуальну його складову. Проте зростає вплив внутрішніх трансакційних витрат на всі інші елементи кадрового потенціалу, що пояснюється появою/збільшенням таких трансакційних витрат: протидії формальним нормам підприємства; судових позовів унаслідок конфліктів із персоналом; ведення переговорів із профспілками; на залучення наставників/коучів; оцінки індивідуального внеску та різних видів стимулювання персоналу тощо, тобто практично за всіма підсистемами менеджменту персоналу.

Фінансовий потенціал, який структуровано в [2, с. 274] за двома видами, ми пропонуємо розподілити на три, виділивши окремо складові сформовані за рахунок власного та за рахунок позикового потенціалу. Такий поділ більш відповідає цілям нашого дослідження, оскільки ці два елементи зазнають діаме-

трально протилежного впливу трансакційних витрат під час їх формування та розвитку.

Найбільш складним за структурою є нематеріальний потенціал підприємства, який безпосередньо і щільно пов'язаний з усіма іншими блоками ресурсного потенціалу – матеріальним, кадровим, фінансовим – як під час формування, так і подальшого розвитку. Так, неможливо відділити суто технічне забезпечення операційних процесів від конкретних технологій торговельного процесу, а можливості ділової репутації підприємства від її носіїв – працівників.

Потенціал операційних технологій як елемент технологічного нематеріального потенціалу формується під переважним впливом внутрішніх трансакційних витрат, а розвивається більшою мірою завдяки здійсненню зовнішніх трансакційних витрат. На формування іншої складової технологічного потенціалу – потенціалу комунікаційних технологій – значною мірою впливають справляють зовнішні трансакційні витрати. Ця складова нематеріального потенціалу безпосередньо пов'язана і залежить від інформаційного потенціалу підприємства. Останній потребує не тільки значних зовнішніх трансакційних витрат на його формування (придбання, обслуговування відповідної техніки та ІТ-технологій, оплата консультацій ІТ-фахівців), але й постійного підтримання або збільшення інших витрат з цього напрямку, наприклад: на створення, розвиток і захист клієнтської бази; створення та оновлення фірмового сайту тощо.

Репутаційний елемент ресурсного потенціалу потребує фінансування за рахунок переважно зовнішніх трансакційних витрат. Насамперед витрат на створення, реєстрацію та захист бренду, товарного знаку, власних торгових марок, ділової репутації; участь у іміджевих некомерційних проектах; підтримання клієнтських відносин із постачальниками; діагностику ринкових і неринкових загроз тощо.

Запропонований підхід до визначення впливу внутрішніх і зовнішніх трансакційних витрат на процеси формування та розвитку ресурсного потенціалу дозволяє системно та комплексно обґрунтовувати методичні підходи управління як ресурсним потенціалом, так і трансакційними витратами підприємств роздрібною торгівлі.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 247 с.
2. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства : монографія / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2012. – 322 с.
3. Николаева Т. И. Ресурсный потенциал торговой организации как основа ее развития / Т. И. Николаева, С. Н. Лыкасова // Известия УрГЭУ. – 2010. – № 3 (29). – С. 119–124.
4. Колодня Г. В. Трансакционные издержки как фактор эволюции фирмы : автореф. дисс. д-ра экон. наук : спец. 08.00.01 / Колодня Галина Владимировна. – М. : Финансовая акад. при Правительстве РФ, 2008. – 42 с.
5. Кураленко О. Г. Ресурсный потенциал как основа инновационного развития предприятий / О. Г. Кураленко // Инновационная деятельность. – 2011. – № 3 (16). – С. 38–41.
6. Базалієва Л. В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства : монографія / Л. В. Базалієва. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 164 с.
7. Шепеленко О. В. Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монографія / О. В. Шепеленко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 360 с.
8. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова, О. В. Носова, Н. С. Краснокутська, О. С. Маковоз. – Х. : ХДУХТ, 2011. – 269 с.