

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**МОНОГРАФІЯ**

Видавництво Іванченка І. С.

Харків – 2012

**УДК 339.372.8**  
**ББК 65.422.2**  
**О 93**

Авторський колектив:  
Н. О. Власова, Т. С. Пічугіна,  
О. А. Круглова, Н. О. Гайдар

Рецензенти:  
д-р екон. наук, проф. О. Г. Дейнека;  
д-р екон. наук, проф. В. Я. Міщенко

Рекомендовано до видання вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі (протокол № 7 від 03.07.2012 р.).

**О 93**      **Оцінка** ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н. О. Власова [та ін.] ; – Х.: видавництво Іванченка І. С., 2012. – 197 с.

**ISBN 978-617-7033-04-1**

У монографії викладено результати досліджень теоретичних положень та методичних розробок, а також подано практичні рекомендації щодо оцінки ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Визначено складові ефективності господарської діяльності, упорядковано систему показників та показано послідовність комплексної оцінки ефективності господарської діяльності торговельного підприємства.

Монографія призначена для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів та спеціалістів у галузі торгівлі.

**УДК 339.372.8**  
**ББК 65.422.2**

**ISBN 978-617-7033-04-1**

© Власова Н. О., Пічугіна Т.С.,  
Круглова О. А., Гайдар Н. О., 2012

© Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2012

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розділ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	6
1.1. Сутнісні характеристики ефективності діяльності підприємства .....	6
1.2. Ефективність господарської діяльності підприємства торгівлі як об'єкт оцінки.....	21
1.3. Методичні засади оцінювання ефективності діяльності підприємств..	32
Розділ II. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....	46
2.1. Тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі.....	46
2.2. Порівняльна оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі .....	56
2.3. Комплексна оцінка діяльності підприємств роздрібної торгівлі у конкурентній групі за характеристиками ефективності.....	77
Розділ III. ЧИННИКИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	96
3.1. Методичні засади визначення чинників ефективності господарської діяльності підприємства .....	96
3.2. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі .....	104
3.3. Обґрунтування резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі.....	118
ВИСНОВКИ.....	132
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	134
ДОДАТКИ.....	146

## ВСТУП

Постійні зміни, що відбуваються в економіці держави, вимагають від підприємств якісно нових поглядів на постановку цільових орієнтирів, економічну поведінку та підходи до оцінювання господарської діяльності підприємств, зокрема торговельної галузі. У зв'язку з цим актуалізується вибір адекватних цілей, принципів, методів, критеріїв та показників достовірної оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності торговельних підприємств, які б у комплексі відповідали сучасним вимогам розвитку ринкової економіки та враховували специфіку галузі.

Теоретичні та практичні аспекти проблеми оцінки ефективності господарської діяльності торговельних підприємств розглянуто в працях вітчизняних дослідників та науковців країн СНД, зокрема: М.С. Абрютіної, І.О. Бланка, В.І. Блонської, Р.П. Валевич, М.Д. Виноградського, Н.О. Власової, Л.І. Кравченка, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, В.С. Марцина, А.А. Садекова, Л.В. Фролової, Л.О. Чорної та ін. Теоретико-методичні аспекти оцінювання ефективності діяльності підприємств розглянуто в працях М. Армстронга, А. Берона, П. Хейне, А. Чарнса, В. Купера, Е. Родса, М. Мескона, А. Альберта, Ф. Хедоурі, К. Рампесада, Р. Каплана, Д. Нортон та ін.

Попри значний обсяг розробок та публікацій низка положень теоретичного та методичного характеру залишилась поза уваги науковців. Зокрема поглибленого дослідження потребує питання суті ефективності діяльності підприємства. Недостатньо уваги приділено ключовим характеристикам ефективності господарської діяльності підприємств торгівлі. Актуальними залишаються питання удосконалення методичного інструментарію з оцінювання та виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств торгівлі.

Мета підготовленої монографії – подання результатів дослідження теоретичних питань, методичного інструментарію та практичних рекомендацій з оцінки ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

У монографії акцентовано увагу на основних характеристиках ефективності господарської діяльності, упорядковано показники оцінки ефективності господарської діяльності, обґрунтовано методичний підхід до комплексної оцінки, а також подано рекомендації з визначення резервів

підвищення ефективності господарської діяльності торговельного підприємства.

Автори сподіваються, що монографія буде корисною широкому колу читачів, зокрема керівникам і спеціалістам торговельних підприємств, викладачам, студентам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів і всім, хто цікавиться проблемами оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі.

Відгуки, пропозиції, питання просимо надсилати за адресою: кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, вул. Клочківська, 333, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків – 51; kea@mail.ru.

# РОЗДІЛ І

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

### 1.1. Сутнісні характеристики ефективності діяльності підприємства

Однією з центральних категорій, що використовується в економічній науці, є категорія ефективності. Розвиток конкуренції та обмеженість ресурсів зумовлює підвищену увагу до вирішення проблем забезпечення ефективності діяльності підприємств, що пов'язано з вирішенням питань оцінювання ефективності як окремих господарських операцій, діяльності підрозділів, так і діяльності господарюючого суб'єкта в цілому. Проте, попри численні дослідження, й дотепер не існує єдиного загальноприйнятого визначення ефективності. Активною є дискусія серед науковців із приводу співвідношення між «ефективністю» та «продуктивністю», «економічністю», а також іншими критеріями оцінки діяльності підприємства. За результатами дослідження означенх питань визначено наступне.

Основи теорії ефективності беруть витоки з теоретичного вчення італійського економіста Вільфредо Паретто, яке тривалий час було «річчю в собі». Першу спробу практичної реалізації теоретичної концепції В. Паретто було зроблено М. Фарреллом, яка отримала подальший розвиток у працях А. Чарнса, В. Купера і Е. Родса. Серед зарубіжних учених проблемами ефективності займались також К. Макконнел, С. Брю, С. Фішер С., Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, Б. Карлофф, Г. Емерсон Г. та ін., які глибоко та всебічно займалися питаннями теорії, методології та методики ефективності в умовах ринкової економіки [1-8]. Значний внесок у розвиток теоретичного уявлення про ефективність зробили Т. Хачатуров, В. Немчинов, Л. Канторович, Л. Абалкін, В. Камаєв [9-13]. Сучасний етап розвитку теорії ефективності та дослідження прикладних її аспектів пов'язаний із розробками, як вітчизняних так і зарубіжних науковців у сфері економіки, менеджменту, теорії підприємства, аналізу, обліку, а саме працями М.Х. Мескона, П. Хейне, М. Армстронга, А. Берона, Р.С. Каплана, Д.П. Нортонна, В.Г. Андрійчука, І.О. Бланка, М.Д. Виноградського Н.О. Власової, А.А. Мазаракі, В.С. Марцина, А.А. Садекова та ін. [14-23].

Проведені дослідження літературних джерел з даної проблеми дозволяють визначити, що переважна більшість науковців категорію

ефективності трактують як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), які його спричинили. Саме в цьому вони вбачають сутність даної категорії та багатогранність її прояву. Щодо багатогранності прояву ефективності, то вона зумовлена двома основними причинами: існуванням багатьох видів ефекту і різноманітністю витрат (ресурсів), що спричиняють їх виникнення. Тому ефективність у теоретико-методологічному аспекті стала загальнонауковим поняттям, яке широко використовується не лише в суспільних науках, а й природничих. Так, у психології існує поняття «ефективність діяльності групи», у юриспруденції – «ефективність правосуддя», у соціології – «ефективність діяльності лідера», у математиці – «ефективна оцінка» [18, с. 9].

Аналіз трактувань ефективності, що представлено в літературі [4-8; 13-30], спонукає до розуміння категорії ефективності багатьма авторами як економічної ефективності. Не вдаючись до подробиць щодо виокремлення та різноманітності визначення результатів (або ефектів) та витрат (або ресурсів), слід визнати, що економічна ефективність є важливою, але лише складовою економічної категорії ефективності, одним з її кількісних вимірів. І поряд з нею існують й інші форми прояву ефективності.

За результатами дослідження зроблено висновок, що ефективність є однією з характеристик функціонування соціально-економічної системи, що тісним чином пов'язана з категорією якості та визначається з урахуванням цілей та цінностей підприємства, його результатів та витрат [4-8; 18-26]. Розглянемо питання сутності «ефективності» з урахуванням виділеної системи координат.

У ланцюгу «якість – ефективність» більш узагальнюючий характер має «якість». За визначенням Г. Гегеля якість є логічною категорією, що становить початковий щабель пізнання речей та становлення світу, як безпосередня характеристика існування об'єкта [31, с. 255]. У працях [26; 27; 32; 33] якість подано як сукупність властивостей об'єкта, що зумовлюють його здатність задовольняти визначені потреби, у відповідності до його призначення. Підприємство, як об'єкт, також має визначені характеристики. Це цілеспрямована соціально-економічна система, існування якої зумовлено наявністю відповідних потреб, задовольняючи які, і здійснюються господарські заходи (операції, проекти). Підсумковими характеристиками будь-якого заходу

є деяка цінність, для створення якої понесені відповідні витрати, та, за умов реалізації якої, отримані відповідні результати. Різниця між результатами та витратами формують поняття ефекту, а співвідношення між результатом (або ефектом) та витратами – ефективність. Отже, одним із висновків щодо сутності ефективності є положення про те, що ефективність є одним з критеріїв якості функціонування соціально-економічної системи, якою є підприємство. Прикладні аспекти проблематики забезпечення якості на рівні підприємства формуються через поняття «якість продукції (робіт, послуг)», «якість управління», «якість процесу виробництва», «якість розвитку» тощо, під час дослідження яких ефективність використовують як одну з характеристик відповідної якості.

Окрім ефективності, як характеристики діяльності господарюючого суб'єкта, в економічній літературі використовують також такі поняття, як «результативність», «продуктивність», «оптимальність», «економічність» та ін. При цьому означені поняття, як ототожнюють, так і протиставляють один одному. Так, Г. Емерсон у своїй праці «Дванадцять принципів продуктивності» ототожнює ефективність із продуктивністю, коли відзначає, що головною турботою керуючого має бути ефективність, проте говорить про продуктивність системи та про те, що працювати можна напружено або продуктивно. Згідно з автором це не просто різні речі, а речі прямо протилежні. Емерсон Г. зазначає, що працювати напружено означає докладати до справи максимальних зусиль; працювати продуктивно – означає докладати до справи зусиль мінімально [8]. За Емерсоном продуктивність використовується як синонім ефективності, про що зазначено у розділі про облік. Автор виражає ефективність через співвідношення «нормальних» та «фактичних» витрат, та, з огляду складу та економічного змісту витрат, виділяє «загальну ефективність», «ефективність витрат на матеріали», «ефективність витрат на оплату праці», «ефективність витрат на капітал».

На думку Р. Чейза ефективність та продуктивність – різні поняття. Ефективність при цьому є більш узагальнюючою характеристикою, ніж продуктивність. Автор визначає продуктивність як критерій ефективності використання визначеного економічного суб'єкта (країни, галузі, підприємства) своїх ресурсів (або чинників виробництва) та наводить формалізований вигляд розрахунку продуктивності. Згідно з Р. Чейзом продуктивність визначається як



співвідношення між сумарними виходами (отриманими результатами) та входами (ресурсами, чинниками виробництва) [7, с. 48-49]. Визначення продуктивності в даному випадку співпадає із загальним підходом щодо визначення ефективності як співвідношення результату та витрат (ресурсів). Об'єктивно виникає питання щодо суттєвих відмінностей продуктивності та ефективності, згідно з позиції Р. Чейза. Адже в подальшому автор зазначає, що показник продуктивності має порівняльний характер. Він може бути представлений у вигляді «часткового показника продуктивності» (за порівняння виходу та входу окремого виду ресурсу), або представлений як «загальний показник продуктивності», що може бути використаний для опису продуктивності організації в цілому, або, навіть, держави [7, с. 49].

Якщо Р. Чейз використовує характеристику співвідношення «входу» та «виходу» для визначення продуктивності, то М.Х. Мескон називає це ефективністю. Автор зазначає, що ефективність зазвичай можна виміряти та виразити кількісно, тому що можна визначити грошову оцінку її входів [14, с.48].

Продуктивність та ефективність – різні поняття, проте визначені концепції одного й того ж явища, зазначаються у праці [24]. За думкою авторів сам термін «продуктивність» характеризує зв'язок між ресурсами та виробленою продукцією. Вони зазначають: «Продуктивність виражається через співвідношення «витрати-випуск». Її можна розглядати як на рівні окремої організації так і на сукупному рівні галузі. У математичному вигляді це співвідношення описується виробничою функцією» [24, с. 65]. За розглядом виробничої функції як межі, що відображає максимально можливий випуск за даного обсягу витрат або мінімально можливі витрати для отримання визначеного обсягу, виробнича функція виражає граничний рівень ефективності для всіх можливих співвідношень «витрати – випуск». У такому випадку, відзначають автори, віддаленість показників результатів (по горизонталі або вертикалі) від граничного рівня виражає рівень ефективності. Чим більшою є означена відстань, тим нижчою є ефективність і навпаки – чим більш наближеною є характеристика до деякої «граничної» величини, тим вищою є ефективність [24, с. 66]. Вважаємо, що в даному випадку ефективність пов'язують з оптимальністю.

Ототожнення продуктивності й ефективності – спірне, дискусійне

питання. У цьому сенсі ми дотримуємось позиції тих дослідників, що розмежовують поняття ефективність та продуктивність, та вважаємо, що ефективність є більш загальною характеристикою, ніж продуктивність. За нашим розумінням продуктивність є ознакою ефективності використання окремого виду ресурсу (фактора, активу). Так, у праці [18], відзначено, що продуктивність є «лише специфічною, але первісною, вихідною формою існування ефективності виробництва. Іншими словами, поняття продуктивності потрібно розглядати в діалектичній єдності з поняттям ефективності, оскільки між ними існує такий самий зв'язок, як між частковим і загальним: часткове – це продуктивність, загальне – ефективність» [18, с. 20]. Така ж позиція представлена і в праці [34]. За думкою дослідників «ефективність конкретизується в показниках продуктивності, розрахованих як виробка на одиницю ресурсу (праці, капіталу, часу, матеріалів, енергії і т.ін.). Між тим під час розгляду складних багатофункціональних, інтелектуальних видів діяльності цей показник втрачає своє значення..., а ефективність не може бути виражена примітивними показниками виробки на одиницю ресурсу» [34].

У праці М. Х. Мескона також піднято питання ефективності діяльності. Автор розглядає ефективність діяльності підприємства разом із результативністю, проте чітко розрізняє їх. «Щоб бути успішною впродовж тривалого часу, щоб вижити та досягти своїх цілей організація повинна бути як ефективною, так і результативною, – зазначає М.Х. Мескон. І далі: «Результативність у тому сенсі, що «робляться правильні речі», є чимось невідчутним, що складно визначити, особливо якщо організація внутрішньо неефективна. Проте ефективність зазвичай можна виміряти та виразити кількісно...» [14, с. 48]. Отже, за думкою М.Х. Мескона, результативність та ефективність є різними з огляду об'єктивності виміру, при цьому, як вважає автор, більш об'єктивною є характеристика «ефективність». Погоджуючись із об'єктивністю характеристики «ефективність», вважаємо суперечливою позицію науковця щодо «результативності». Вважаємо, що результативність є також об'єктивною характеристикою, що відображає наближеність окремого результату до його заданої величини. У цьому сенсі ми цілком підтримуємо думку, що висловлена Я.В. Віктором. Досліджуючи проблематику комунікацій на ринку, автор відзначає, що результативність та ефективність – це дві категорії, що відображають просування товару. Проте результативність є

«ступінь досягнення наміченої цілі», а ефективність – «вимірювання визначених відносин між витратами (бюджетом просування товару) та досягнутими результатами». Як вважає автор обидві категорії є рівнозначними, тісно пов'язані між собою та спільно являють повну, реальну картину оцінки результатів комунікації з ринком [25, с. 159-162].

Пол Хейне ототожнює ефективність з економічністю. За думкою автора «...ефективність та економічність – майже синоніми. Обидва терміни характеризують «результативність» (effectiveness) використання коштів для досягнення цілей. Отримати якомога більше з доступних нам обмежених ресурсів – ось що ми маємо ... під ефективністю та під економічністю» [15, с. 169]. Беа. Ф.К. також визначає ефективність як характеристику співвідношення між результатами та витратами. Проте, на відміну від П. Хейне, автор чітко формалізує своє розуміння ефективності та звертає увагу на різні її рівні. Згідно з Ф.К. Беа ефективність визначається як а) отримання максимального результату за рахунок засобів, що є у розпорядженні, або б) отримання визначеного результату за мінімального споживання благ [35, с. 583]. Як вважає автор, для розрахунку ефективності можуть бути використані як показники обсягу залучених ресурсів так і витрати з їх споживання.

Ототожнення ефективності та економічності, як це робить П. Хейне, є суперечливим та залежить від змістовного наповнення поняття «економічність». За позиції, що «економічність» є похідною від «економіка», ми в певній мірі погоджуємось з П. Хейне. Адже економічна наука в цілому є наукою про ефективність. Макконнелл К.Р. та Брю С.Л. вказують: «Предмет економікс – пошук ефективного використання рідких ресурсів у виробництві товарів та послуг для задоволення матеріальних потреб» [4, с. 27]. Разом з тим, з приводу сутності «економічність» існують й інші думки. Так, у праці [36], економічність подано як характеристику співвідношення планових та фактичних показників обсягу ресурсів (витрат). Іншими словами, автор визначає економічність через питомі витрати (обсяг ресурсів на одиницю результату) [36, с. 7]. Вважаємо, що в такій трактовці економічність є ближчою до поняття «економія» (зменшення, скорочення). Проте, якщо плановий показник розглядати в якості цільового, то економічність в такій інтерпретації відповідає поняттю «результативність» (ступінь наближення до цілі).

Економічність як один із критеріїв діяльності розглянуто також у працях

[37-39]. У праці [39] дане поняття подано як можливість забезпечувати найкращий результат за мінімальних витрат [39, с. 265]. Такий же підхід, проте дещо у розширеному варіанті, представлено в праці [37]. Розглядаючи питання особливостей функціонування фірми, автори визначають принцип економічності як один із необхідних для розвитку господарюючого суб'єкта та розкривають його зміст як «досягнення визначеного результату за мінімальних витрат (принцип мінімізації); за заданого обсягу витрат забезпечити найбільший результат (принцип максимізації)» [37, с. 30]. Як бачимо, підхід, що представлено у працях [37; 39] повністю відповідають підходу, що представлено Ф.К. Беа, що підводить до висновку щодо синонімічності ефективності й економічності. Проте, вважаємо, що, урахування умов, а саме застосування принципу мінімізації (або максимізації) більше відповідає характеристиці «оптимальність», адже оптимальність, що походить від латинського «optimus», означає найкращий [40]. Найкращий спосіб (найкраще рішення) знаходиться лише за визначених умов, згідно з якими і відбувається визнання ситуації, як найкраща, найбільш прийнятна. Принцип оптимальності для визначення ефективності в свій час використав В. Парето. Згідно з В. Парето ефективність – це такий стан системи, за якого значення будь-якого критерію, що описує систему, не може бути покращеним без погіршення положення інших елементів системи (Парето – ефективність). Із зазначеного випливає, що оптимальність є характеристикою (проявом) ефективності.

Підсумовуючи наведені підходи з приводу сутності економічної ефективності, відзначимо наступне. Економічна ефективність – категорія, що виражає причинно-наслідкові зв'язки, що виникають в процесі функціонування соціально-економічної системи. Саме те, що підприємство є цілеспрямованою системою, а в процесі функціонування підприємства вирішуються складні та багаторівневі завдання, зумовлює прояв ефективності через окремі характеристики. За узагальнення результатів дослідження, вважаємо що такими характеристиками є продуктивність, результативність та оптимальність. І саме різний рівень завдань управління підприємством зумовлює визначення ефективності як комплексу означених характеристик (рис. 1.1).



Позначки:

Е – ефективність

РТ – результат;

ЕФ – ефект;

В – витрати;

Р – ресурси;

Е<sub>ф</sub>, Е<sub>ц</sub> – показники ефективності (фактичний та цільовий).

Рис. 1.1. Характеристики ефективності діяльності за різних завдань управління підприємством

Відповідь на запитання «який отримано результат (ефект) на одиницю понесених витрат (залучених ресурсів) ?» дає сприйняття ефективності як співвідношення результату (ефекту) та витрат (ресурсів), що відповідає поняттю «продуктивність». Грунтуючись на сприйнятті ефективності через характеристику продуктивності виділяють два основні підходи в оцінці ефективності, а саме – ресурсний та витратний, а також їх синтез (ресурсно-витратний). Наступна характеристика (результативність) зумовлена відносністю самого показника ефективності. Як справедливо зазначено у праці [41]: «Показники ефективності розраховуються не заради самих показників, а для обґрунтування управлінських рішень» [41, с. 256]. А отже, після визначення окремого показника ефективності виникає питання щодо його рівня. Порівняння розрахованого показника ефективності з базовим відповідає характеристиці – результативність. В якості базового показника при цьому може виступати найкраще, середнє або нормативне (планове) значення даного

показника ефективності. Виділення характеристики оптимальності пов'язано з визначенням чинників, що вплинули на ефективність та забезпеченням ефективності у перспективі. Саме це зумовлює необхідність моделювання причинно-наслідкового зв'язку між витратами (ресурсами) та результатами, що і пояснює ототожнення у відповідних ситуаціях ефективності та оптимальності.

З огляду на судження, що представлено вище, відзначимо наступне. Ефективність діяльності підприємства – комплексна характеристика, що ґрунтується на ознаках продуктивності, результативності та оптимальності функціонування господарської системи. Продуктивність характеризує співвідношення між результатом (ефектом) та витратами (ресурсами), що залучені (витрачені) на досягнення отриманого результату (ефекту); результативність – ступінь наближення фактичного показника до цільового; оптимальність – найкраще співвідношення між результатом (ефектом) та витратами (ресурсами), що залучені.

Оцінювання ефективності зумовлює необхідність систематизації класифікаційних її ознак (рис. 1.2). Найбільш часто вживаною ознакою для класифікації ефективності є вид результату (ефекту), або «за наслідками дії». З огляду на дану ознаку поряд із економічною ефективністю виділяють також соціальну, екологічну ефективність [18; 42-46].

Усе більше уваги в умовах загострення протиріч господарського життя приділяють останнім часом розвитку соціальної ефективності, чому сприяє переорієнтація на концепцію стабільного соціально-економічного розвитку людини, яка має за основу принцип – економіка існує для розвитку людини, а не людина для розвитку економіки.

На рівні підприємства соціальна ефективність формулюється як ступінь задоволення потреб колективу робітників, його власників у засобах і умовах життєзабезпечення та проявляється у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості робочих місць, поліпшенні умов праці та побуту. Із соціальною тісно взаємопов'язана екологічна ефективність, оскільки створення екологічно безпечного довкілля є необхідним чинником, що істотно впливає на формування нормальних умов життєзабезпечення працівників підприємства і населення країни в цілому.

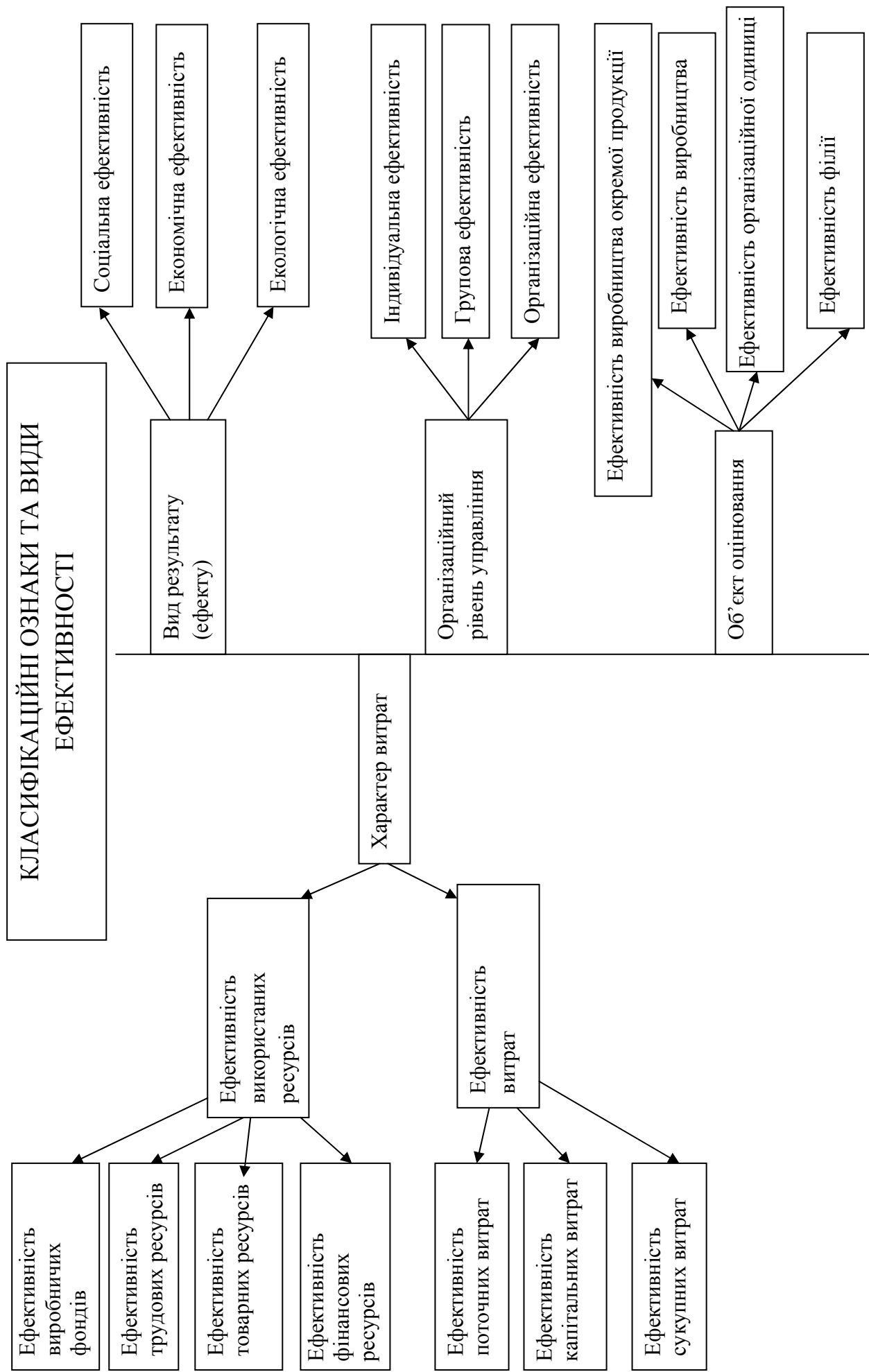
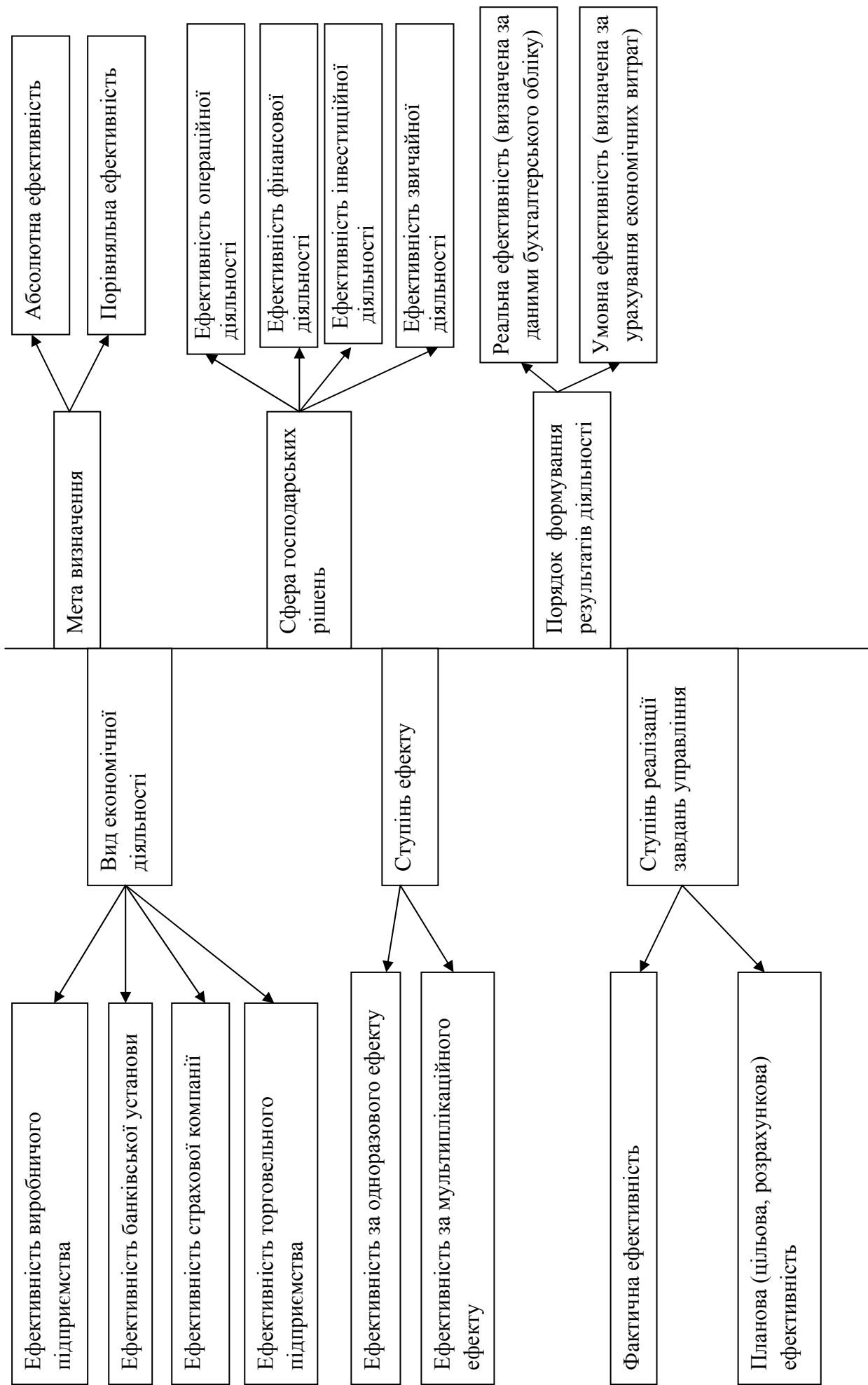
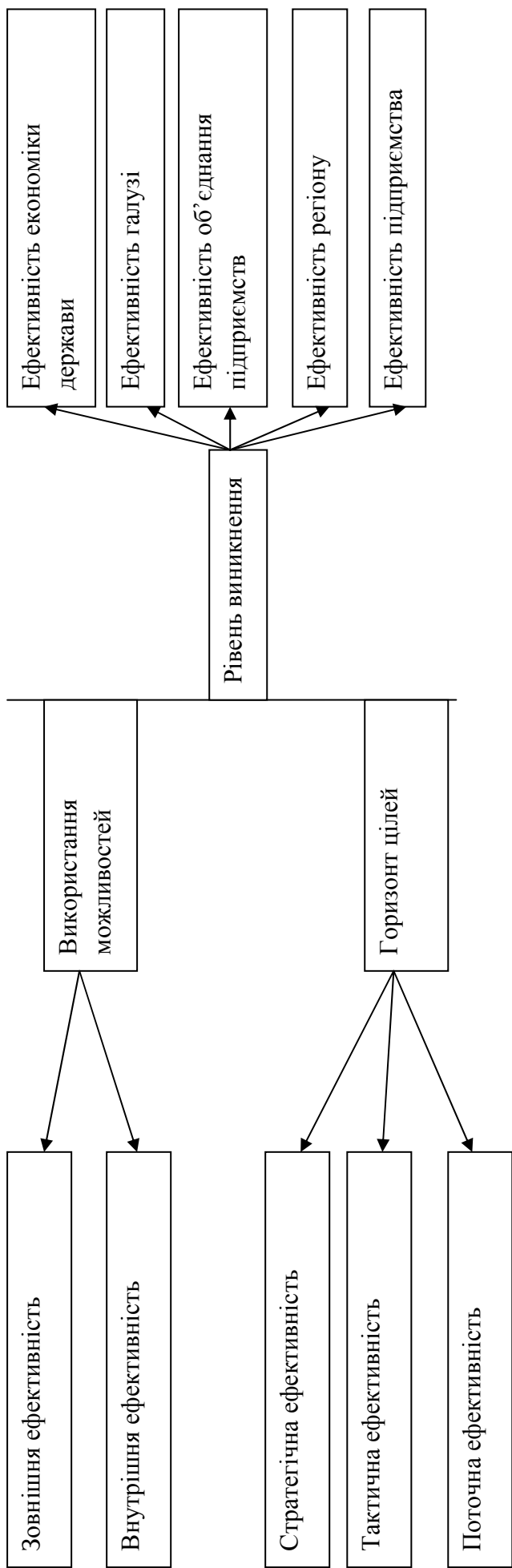


Рис. 1.2. Систематизація видів ефективності



Продовження рис. 1.2





Продовження рис. 1.2

Проявом екологічної ефективності є поліпшення стану довкілля, безпеки життя, тощо. Виокремлення соціальної та екологічної складових ефективності викликано потребою в існуванні індикатора для означення гармонійного розвитку виробництва. Їх розгляд взаємопов'язаний із економічною ефективністю та супроводжується позитивними зрушеннями в економічній сфері діяльності підприємства, зміцненням екологічної безпеки і розгортанням соціальних програм.

Розповсюдженою також є класифікація ефективності «за характером витрат». За даною ознакою розрізняють ефективність використання ресурсів, що залучено, та ефективність витрат. У межах ефективності використання ресурсів виділяють ефективності за окремими ресурсами, а саме – ефективність виробничих фондів, трудових ресурсів, нематеріальних активів, фінансових ресурсів, тощо. У межах ефективності витрат – ефективність поточних витрат, капітальних витрат, сукупних витрат та ін. [47-51].

Розгляд підприємства з огляду теорії людських відносин є підґрунтям для виділення ефективності за рівнем організації визначеного процесу. Виділяють індивідуальну, групову та організаційну ефективність, що відбивають рівні виконання завдання, а саме – конкретним робітником, членів визначеної групи, та сукупний ефект в цілому по підприємству [52; 53].

Дещо іншою, проте також ієрархічною є класифікація ефективності, що представлено в праці [54]. Автор будує ланцюг від «ефективності продукції» до «ефективність фірми», виділяючи різні об'єкти ефективності, а саме – «ефективність виробництва», «ефективність організаційної одиниці», «ефективність філії». Вважаємо, що ознакою для виділення означених видів ефективності є «об'єкт оцінювання».

За «метою визначення» в економічній літературі виділяють абсолютну та порівняльну ефективності. Перша відображає загальну ефективність діяльності підприємства за певний проміжок часу, друга – наслідки порівняння [ 55-60].

«Вид економічної діяльності» також є ознакою для класифікації ефективності. Саме це зумовлює численність робіт із урахуванням галузевих особливостей оцінювання ефективності у виробничій, банківській, страховій, фінансовій та інших сферах діяльності [16; 18; 21; 36; 38; 39; 49].

Вид економічної діяльності формалізується згідно з діючим КВЕД [61]. Разом із тим, в процесі функціонування в межах кожного підприємства

діяльність організована по сферах, що відповідає поняттям «операційна діяльність», «фінансова діяльність», «інвестиційна діяльність». Це інша градація діяльності, що відповідає різним сферам прийняття управлінських рішень. Незалежно від виду економічної діяльності в межах кожного підприємства приймаються рішення, що пов'язані з його звичайною діяльністю, рішення щодо інвестиційного розвитку та фінансового забезпечення. Отже характеристики «сфера господарських рішень» та «вид діяльності» є різними ознаками ефективності та співвідносяться як часткове та ціле.

У результаті здійснення окремих заходів може спостерігатись як одноразовий так і мультиплікаційний ефект, що зумовлює виділення ефективності за «ступенем ефекту». Мультиплікаційний ефект виникає за повторення та примноження початкового ефекту як в межах одного підприємства, так і поширення його на інші господарюючі суб'єкти.

Різниця між економічним та бухгалтерським підходами у сприйнятті прибутку зумовлює й наявність різної ефективності. За даними бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначається фактичний рівень результатів і витрат і формується показник реальної (бухгалтерсько-фінансової) ефективності. Проте, для керівника підприємства є важливим знання не лише досягнутого результату, але й урахування втрачених можливостей, що дає показник ефективності, визначений за урахування отриманих доходів та економічних витрат.

Використання ефективності як критерію під час прийняття управлінських рішень зумовлює об'єктивність виділення фактичної та розрахункової (планової, цільової) ефективності, що відповідає такій ознаці як «ступінь реалізації завдань управління», про що відзначено у працях [32-39; 41-43].

Посилення конкуренції та розвиток процесів глобалізації підвищують актуальність досліджень ефективності на макроекономічному рівні. Розгляд проблеми ефективності в контексті вироблення економічної стратегії як на державному рівні так і на рівні суб'єктів економічних відносин дозволяє виділити ефективність економіки держави в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, регіону, окремого господарюючого суб'єкта.

З точки зору використання внутрішніх та зовнішніх можливостей організації виділяють, відповідно, внутрішню та зовнішню ефективність. Композиція наведених характеристик формує поняття загальної ефективності

[28, с. 268].

У праці [28] також згадуються ринкова, ідеальна, цільова або стратегічна, витратна або тактична, глобальна ефективності [28, с. 269]. За розгляду їх сутнісного наповнення зроблено наступні висновки. Ринкова ефективність має бути включена до складу зовнішньої ефективності, адже з огляду визначення, що наведено автором, ринкова ефективність є характеристикою рівня задоволення запитів споживачів порівняно з альтернативними засобами. Глобальна ефективність, як наслідок функціонування економічної системи, відповідає за суттю мультиплікативної ефективності. Ідеальна ефективність, у трактовці автора, носить суто теоретичний характер, так як це «недосяжна» ефективність. Близьким за змістом ідеальної ефективності є ефективність, що побудована на засадах оптимізаційних моделей. Проте, знаходження оптимізаційного рішення ґрунтується на масиві фактичних даних, а отже, така ефективність відповідає в більшому ступені характеристиці «розрахункова», «цільова», ніж «ідеальна». Разом із тим, виділення автором стратегічної та тактичної ефективності є цілком слушною та відповідає сприйняттю підприємства як цілеспрямованої системи. Також враховуючи різні горизонти цілей та різні рівні прийняття управлінських рішень вважаємо за доцільне розширення видів ефективності характеристикою «поточна ефективність», що відображає ефективність (рішень, діяльності, операцій) в короткостроковому (поточному) періоді.

Наведені характеристики ефективності доводять її складність та різноаспектність.

Підсумовуючи зазначене вище, зазначимо наступне. Ефективність діяльності підприємства – оціночна характеристика, що виражає причинно-наслідкові зв'язки, які виникають в процесі функціонування господарюючого суб'єкта. Основними характеристиками ефективності діяльності є продуктивність, результативність та оптимальність функціонування соціально-економічної системи. Цільова настанова забезпечення ефективності господарювання зумовлює необхідність вирішення низки питань із оцінки ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, що розглянуто в подальшому.

## **1.2. Ефективність господарської діяльності підприємства торгівлі як об'єкт оцінки**

Визначивши сутність економічної ефективності, розглянемо теоретичні засади процесу оцінки та визначимо особливості оцінки ефективності діяльності підприємства торгівлі.

Оцінка – поняття, що має різні значення в залежності від сфери застосування. Як зазначено у праці [24] існує різниця між оцінкою та оціночними дослідженнями. Оцінка визнається авторами судженням про соціальні процеси та не потребує будь-яких систематичних процедур. Оціночні дослідження, навпроти, тісним чином пов'язані з науковими методами та засобами [24, с. 281]. В економіці «оцінка» має два трактування: а) результат визначення вартості окремого об'єкта та б) процес, що реалізується за відповідних компонентів. Визначення вартості підприємства – результат оціночної діяльності (окремого виду економічної діяльності), порядок здійснення якої регулюється діючими нормативними положенням [68; 69]. Визначення ж оцінки як процесу – інше трактування даного поняття. Як зазначають М. Д. Виноградський та М. Я. Петров, оцінка не може обмежитись лише встановленням факту виконання або невиконання поставлених цілей, вона визначає якість діяльності та її результати [20, с. 65]. «Оцінка – це суб'єктивний погляд, проте в його основі лежить об'єктивна реальність», – відзначає Р.О. Костирко [70, с. 51]. Як зазначено у праці [21]: «Оцінка – аналітична процедура, в процесі якої відбувається перехід від кількісної інформації до якісних висновків» [21, с. 36].

Основними компонентами оціночного процесу є об'єкт, суб'єкт та мета оцінки, процедура оцінки, що включає методичний інструментарій та умови періодичності здійснення оцінки, а також безпосередньо сам висновок за результатами оцінки [21; 67-74]. Усі компоненти оціночного процесу пов'язані між собою, проте, очевидно, що комбінація «об'єкт – суб'єкт – мета» оцінки зумовлюють відповідну процедуру оцінки та спосіб представлення висновку.

Розглянемо представлені компоненти в контексті структуризації процесу оцінювання ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

Питання «що визначає ефективність діяльності підприємства?» та «яким чином можна оцінити ефективність діяльності?» значною мірою залежить від дотримання відповідної концепції щодо сутності самого господарюючого

суб'єкта. З цього приводу відзначимо наступне. Підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, в межах якого відбувається вирішення всіх питань із виробництва та реалізації продукції. Підприємство також є учасником процесу відновлення ресурсів. За результатами дослідження визначено відсутність єдиного підходу у визначенні моделі підприємства. Виділяючи неокласичну, інституціональну, підприємницьку модель, а також концепції агентської та інтеграційної моделей підприємства, ресурсний, процесний, поведінський підходи у трактуванні підприємства, науковці докладають зусиль для виявлення класифікаційних ознак та систематизації існуючих теорій підприємства, узгодження окремих положень різних моделей між собою. Проте, дослідники визнають, що дотепер жодна з концепцій не може бути використана в якості універсального базису теорії підприємства [73-79; 81-83]. Так, традиційна механістична теорія представляє підприємство через сукупність виробничих функцій та зв'язків. Згідно з даною теорією завданням організації стає досягнення відповідної мети за допомогою засобів, що є в наявності. Вона в найбільшому ступені відповідає визначенню ефективності як порівняння результатів і витрат, що понесені, або ресурсів, що залучені, для отримання даних результатів. За традиційної теорії прибуток є основною метою та формою вираження результативності діяльності підприємства. Не відкидаючи прибуток, як цільову настанову діяльності господарюючого суб'єкта, науковці відзначають обмеженість даного показника як єдиного результативного. Управлінський підхід до сприйняття підприємства представлено у дослідженнях, що ґрунтуються на теорії людських ресурсів. Згідно з даною парадигмою організації поведінські, мотиваційні аспекти стають настільки важливими, що формують критерії ефективності підприємства. Як зазначено у праці [24] в такому сенсі показник продуктивності стає неадекватним через відсутність поведінського елемента. Критеріями оцінки ефективності організації в такому випадку виділяють задоволеність працівників, моральний стан колективу, відданість загальній справі [24, с. 68].

Узагальнюючи існуючі підходи, визначено, що багатоваріантність у визначенні сутнісних характеристик підприємства зумовлені неоднаковим сприйняттям значущості внутрішнього та зовнішнього середовища у розвитку господарюючого суб'єкта, з огляду чого підприємство сприймалось як закрита/відкрита система. Іншою причиною існування різних теорій

підприємства, як зазначено у праці [73], є неоднакове наповнення внутрішнього середовища підприємства. У неокласичній теорії – це технології, в інституціональних теоріях – контракти різних видів, в еволюційній – традиції, в менеджерських теоріях – взаємодії між працівниками та менеджерами, в культурній – корпоративна культура, в політичній теорії – центри «влади», в історичній концепції – системні події, що формують історичну пам'ять підприємства [75; 76].

Підприємство не є виключно економічною, або соціальною системою, це соціально-економічна система, що інтегрує у собі різні складові (ресурсні, поведінські, культурні, історичні та ін.). Саме таке сприйняття підприємств надає системна парадигма. Досліджуючи переваги та недоліки існуючих теорій підприємства, науковці акцентують увагу на розгляді підприємства як системи та саме з огляду основних засад теорії систем виділяють характеристики підприємства. Важливим для подальших міркувань щодо оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства роздрібної торгівлі, є наступні положення щодо розгляду підприємства з точки зору систем: а) підприємство не міститься цілком ні в одному з ідентифікаційних просторів та повинно розглядатись комплексно; б) в системній парадигмі мета створення підприємства може конкретизуватись у незалежних термінах, мета ж функціонування (повсякденної діяльності) підприємства може бути сформульована лише у вигляді створення умов для продовження та покращення цього ж процесу [76, с. 48].

Використання комплексного підходу до сприйняття торговельного підприємства дозволяє визначитись з об'єктом оцінки ефективності функціонування господарюючого суб'єкта. Як зазначено у праці [24] під час оціночних дій досліджують або процес, або результат [24, с. 283]. Вважаємо такий підхід для оцінювання ефективності діяльності підприємства є спірним, адже діяльність (як процес) знаходить своє вираження саме у визначених результатах та їх характеристиках (співвідношенні, динаміці, наближенні до оптимальної величини). Інша справа, що дії можуть бути різними з огляду функціональної сфери та періоду здійснення. Також можуть бути різними й показники результату (виручка, дохід, прибуток, конкурентоспроможність, економічний розвиток та ін.). Зваживши на зазначене, для визначення сутності та складових господарської діяльності підприємства торгівлі будемо виходити

зі загальних принципів системності та комплексності у дослідженні визначених об'єктів.

У довідковій літературі «діяльність» визначається як активність, що спрямована на цільове перетворення оточуючого світу [42]. Щодо торгівлі, то основним її призначенням є організація процесу купівлі-продажу, який супроводжується зміною форм вироблених споживчої та ринкової вартості товарів. Підприємства торгівлі здійснюють специфічні види діяльності, які полягають у просуванні товарів народного споживання зі сфери виробництва у сферу споживання для задоволення потреб населення у товарах та наданні торговельних послуг, що являють собою комплекс робіт із доведення товарів до споживача та його обслуговування у процесі і після продажу товарів. Усе це зумовлює характерні відмінності процесів організації торгово-технологічних операцій, умов праці на підприємствах галузі, формування основних фондів, матеріальних ресурсів, що визначає специфічність підходів, як до структуризації самого об'єкту оцінки, так і до здійснення процесу оцінки ефективної господарської діяльності.

Досліджуючи питання ефективності функціонування господарюючого суб'єкта науковці по-різному виділяють сфери діяльності підприємства. Так, І.О. Бланк як основні сфери діяльності торговельного підприємства виділяє організаційну, економічну, фінансову. У межах кожної з них автор виділяє коло питань, що відповідає даній сфері. Так, до організаційної сфери входять питання вибору організаційно-управлінських форм існування підприємства, управління технологічними процесами, управління процесом обслуговування, а також управління персоналом. До економічної сфери – управління товарооборотом, доходами, витратами обігу та прибутком. До фінансової – управління активами, капіталом, інвестиціями, господарськими ризиками, фінансовим станом [62, с. 24]. Мазаракі А.А., під час дослідження питання конкурентоспроможності підприємства торгівлі, виділяє наступні напрями діяльності підприємства: торговельно-виробнича, фінансова, кадрова, комерційна, організаційна та управлінська [82]. Терещенко Н.М. окремо сфери діяльності підприємств торгівлі не виділяє, проте на підставі показників, що запропоновано автором для оцінки ефективності діяльності, зроблено висновок, що до сфери господарської діяльності входять питання ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства та забезпечення високого



рівня торговельного обслуговування [83]. Розглядаючи проблематику функціонування підприємств Л.О. Чорна особливу увагу приділяє системі реалізації та виділяє її як компоненту маркетингової діяльності господарюючого суб'єкта, виділяючи базові та специфічні функції, що виконують канали розподілу [30, с. 39]. У праці [55] під час оцінки господарська діяльність не структурується, проте, як окремий напрям, виділяється «оцінка ефективності управління» [55, с. 163]. У праці [21] представлено оцінку ефективності діяльності як інтеграцію оцінок ефективності господарської та фінансової діяльності. При цьому сама оцінка ефективності господарської діяльності подана двома складовими: а) оцінкою використання чинників виробництва та б) оцінкою розвитку підприємства, ототожнюючи фактично цю складову з управлінням підприємством. За фінансовою звітністю в межах операційної діяльності виділяють показники, що відображають результати та витрати із закупівлі та реалізації товарів (робіт, послуг), а також зі збуту, адміністративно-управлінської діяльності та іншої операційної діяльності.

Відзначимо, що саме поняття «господарська діяльність» носить досить узагальнюючий характер. Як вважає Ф.К. Беа господарювання це процес прийняття рішень про використання обмежених ресурсів підприємства, що приводить до висновку, про повсякденність та оперативний характер господарської діяльності [35]. У праці [21] господарська діяльність розглядається як основний виробничий процес, що спрямований на перетворення ресурсів для досягнення певних результатів і допоміжних процесів, що забезпечують та обслуговують основний [21, с. 47]. У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» господарську діяльність визначено, як будь-яку діяльність, у тому числі підприємницьку, пов'язану з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару [84]. Згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» господарська діяльність – це будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою [85]. Найбільш розширене визначення господарській діяльності надано в Господарському кодексі. Згідно зі ст. 3 під господарською діяльністю слід мати на увазі діяльність суб'єктів

господарювання у сфері суспільного виробництва, що спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Згідно з Господарським кодексом сферу господарських відносин становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини. Ці відносини стосуються: а) операцій у зовнішньому середовищі щодо придбання ресурсів, матеріалів для організації виробничого процесу та реалізації товарів, що виражають суть господарсько-виробничих відносин, б) питань організаційно-управлінського характеру та відносин між різними рівнями управління підприємством (суть організаційно-господарських відносин) та в) організації процесу виробництва (суть внутрішньогосподарських відносин) [86].

З огляду змістовного наповнення поняття господарська діяльність є сукупністю відносин, що виникають під час здійснення основної діяльності підприємства. Такий висновок зроблено за розгляду ланцюга створення цінності на підприємстві. Згідно з ланцюгом цінності вся діяльність підприємства представлена основною та допоміжною. До основної включено операції з матеріально-технічного забезпечення, виробництва, товароруху, маркетингу та продажів, обслуговування. До допоміжної – питання із закупівлі, технічного розвитку управління ресурсами [87, с. 571]. Поняття основної діяльності має чітке визначення у стандартах бухгалтерського обліку. Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» основна діяльність включає операції, що пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [88, с. 28]. Це зміст операційної діяльності підприємства. Окрім операційної діяльності до складу звичайної діяльності входять також інвестиційна та фінансова діяльність, проте вони відокремлені від операційної діяльності чіткістю визначення. Так, згідно з П(С)БО 4 інвестиційна діяльність стосується придбання та реалізації тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Фінансова діяльність визначена як діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу. За розмежування операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, вони не є відокремленими, а пов'язані в межах підприємства рухом грошових коштів, що опосередковують будь-які операції як фінансового, інвестиційного так і

господарського характеру, що зумовлює об'єктивність урахування фінансових аспектів здійснення операцій під час оцінювання ефективності господарської діяльності.

Зваживши на існуючі підходи до сутності та структури господарської діяльності, нами зроблено наступні висновки. Господарська діяльність торговельного підприємства є діяльність, що пов'язана з виконанням його основних функцій. За змістом господарська діяльність торговельного підприємства відповідає операційній діяльності та включає всі дії та процеси, що пов'язані із закупівельною діяльністю, організацією процесу реалізації товарів (послуг) та наданням послуг. Враховуючи виділені компоненти господарської діяльності, що представлено у нормативних документах та літературі, господарська діяльність торговельного підприємства представляється нами як інтеграція наступних видів діяльності: а) закупівельна діяльність, що здійснюється у зовнішньому середовищі підприємства та пов'язана з вирішенням питань із придбанням ресурсів та реалізацією товарів та послуг; б) торгово-операційна діяльність, що здійснюється у внутрішньому середовищі та пов'язана з вирішенням питань організації торгового процесу за наявного ресурсного потенціалу; в) управлінська діяльність, що реалізується у внутрішньому середовищі та реалізується через систему управління підприємства, тобто систему планування, прогнозування, обґрунтування та прийняття управлінських рішень; г) інші види поточної діяльності.

Закупівельна, торгово-операційна, управлінська діяльності та інші види господарської діяльності, виражені через характеристики продуктивності, результативності та оптимальності діяльності, в сукупності відображатимуть ефективність господарської діяльності торговельного підприємства [89]. Результат структуризації ефективності господарської діяльності як об'єкта оцінки подано на рис. 1.3.

Визначення та поєднання характеристик ефективності та видів господарської діяльності дозволило представити ефективність господарської діяльності як узагальнюючу характеристику у двох площинах (залежності 1.1 та 1.2).

Згідно з першим напрямом ефективність господарської діяльності представлена нами як інтеграція ефективності закупівельної, торгово-операційної, управлінської та іншої операційної діяльності (1.1), згідно з

другим – як сукупність характеристик продуктивності, результативності та оптимальності господарської діяльності (1.2).

		ВИДИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА (ГД)					Усього за видами діяльності	
		Закупівельна (З)	Торгово-операційна (Т)	Управлінська (УПР)	Інші (І)			
ХАРАКТЕРИСТИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ (Е)	Продуктивність (ПР)	ПР <sub>з.</sub>	ПР <sub>т.</sub>	ПР <sub>упр.</sub>	ПР <sub>і</sub>	ПР <sub>г.д.</sub>	ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА УСЬОГО ЗА ХАРАКТЕРИСТИКАМИ	
	Результативність (РТТ)	РТТ <sub>з.</sub>	РТТ <sub>т.</sub>	РТТ <sub>упр.</sub>	РТТ <sub>і</sub>	РТТ <sub>г.д.</sub>		
	Оптимальність (ОПТ)	ОПТ <sub>з.</sub>	ОПТ <sub>т.</sub>	ОПТ <sub>упр.</sub>	ОПТ <sub>і</sub>	ОПТ <sub>г.д.</sub>		
	Усього за характеристиками	Е <sub>з.</sub>	Е <sub>т.</sub>	Е <sub>упр.</sub>	Е <sub>і</sub>			
		ЕФЕКТИВНІСТЬ УСЬОГО ЗА ВИДАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА						

Рис. 1.3. Модель ефективності господарської діяльності торговельного підприємства як об'єкта оцінки

$$E_{г.д.} = \begin{cases} E_{з.} \\ E_{т.} \\ E_{упр.} \\ E_{і} \end{cases}, \quad (1.1)$$

де  $E_{г.д.}$  – ефективність господарської діяльності;  
 $E_{з.}$  – ефективність закупівельної діяльності;  
 $E_{т.}$  – ефективність торгово-операційної діяльності;  
 $E_{упр.}$  – ефективність управлінської діяльності;  
 $E_{і}$  – ефективність іншої діяльності.

$$E_{г.д.} = \begin{cases} \text{ПР}_{г.д.} \\ \text{РТТ}_{г.д.} \\ \text{ОПТ}_{г.д.} \end{cases}, \quad (1.2)$$

де  $\text{ПР}_{г.д.}$  – продуктивність господарської діяльності;  
 $\text{РТТ}_{г.д.}$  – результативність господарської діяльності;  
 $\text{ОПТ}_{г.д.}$  – оптимальність господарської діяльності.

У результатах оцінки ефективності господарської діяльності окремого підприємства зацікавлено чимало суб'єктів (державні контролюючі органи, фінансові установи, конкуренти, партнери, власники підприємства). Це зумовлено використанням показників ефективності господарської діяльності для визначення різних характеристик господарюючого суб'єкта, а саме – конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, фінансової стійкості, платоспроможності, ефективності управління, тощо [90-92]. Враховуючи статус суб'єктів оцінки, виділяють зовнішню та внутрішню оцінку ефективності діяльності. Зовнішню оцінку здійснюють зовнішні користувачі (державні контролюючі органи, фінансові установи, конкуренти, партнери та ін. зацікавлені сторони), внутрішню – власники (інвестори). Такий розподіл відповідає виокремленню зовнішнього аналізу та управлінського (внутрішнього) у межах загального аналізу господарської діяльності підприємства [93-99]. Виходячи з цілей користувачів інформації, метою зовнішньої оцінки є визначення ринкової позиції підприємства, стійкості економічного розвитку, платоспроможності. Метою внутрішньої оцінки є не тільки дослідження ефективності господарської діяльності підприємства в цілому, але й визначення чинників, що зумовили такий стан справ, обґрунтування напрямів та засобів зміни ситуації на краще. Враховуючи доступність та повноту отримання інформації, найбільші можливості з управління ефективністю діяльності мають власники підприємства, що зумовлює доцільність визначення напрямів оцінки ефективності саме з огляду прийняття управлінських рішень.

Оцінка, як складова системи управління підприємством, в значному ступені залежить від характеру управлінських рішень. І саме особливості системи управління на підприємстві та цільові настанови визначають характер оціночних процедур (рис. 1.4).

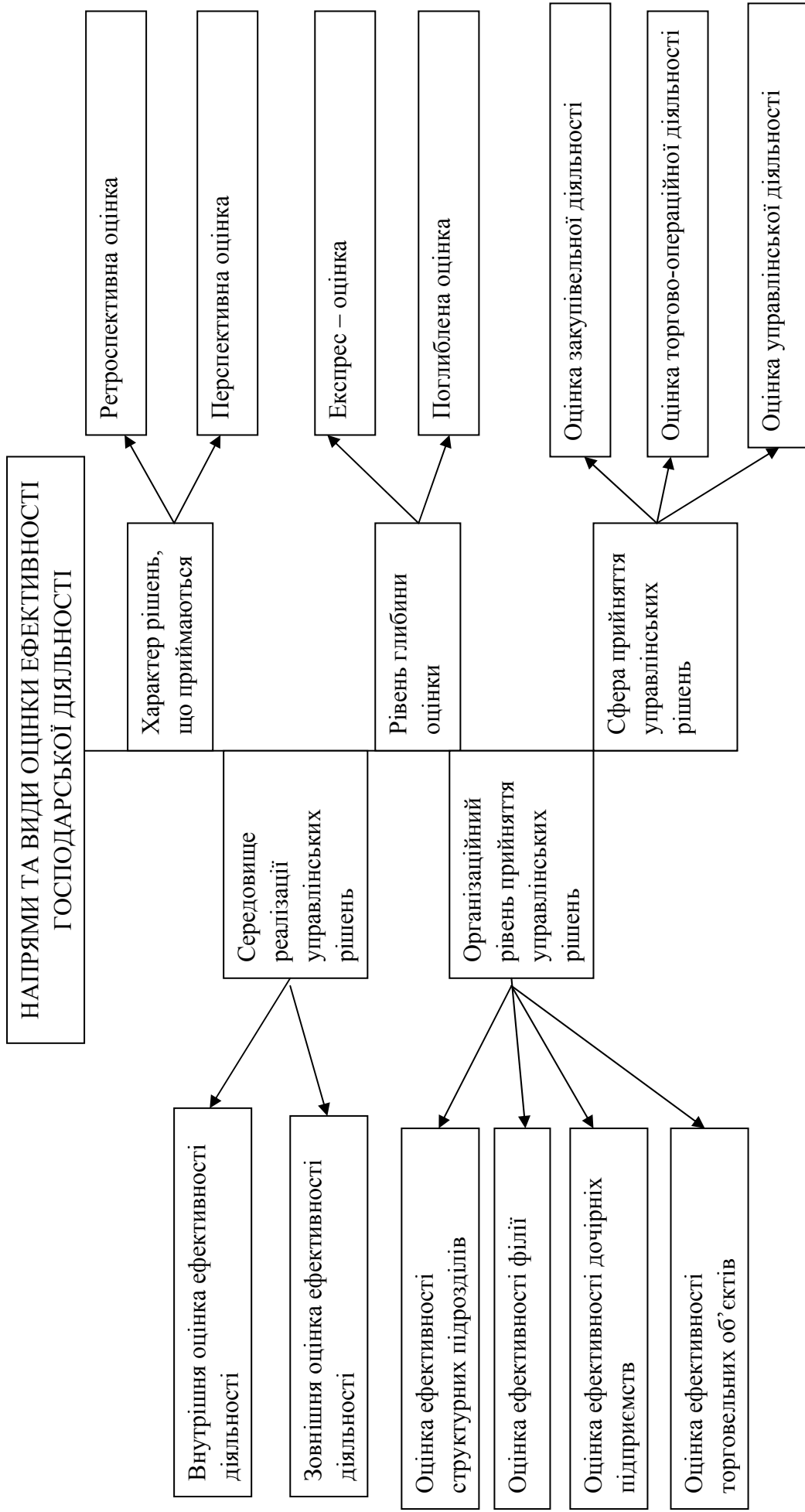


Рис. 1.4. Напрями та види оцінки ефективності господарської діяльності торговельного підприємства

Як зазначено у праці [24] існує два варіанти оцінки – підсумкова та перспективна. Мета підсумкової оцінки – зважити на всі переваги уже реалізованої програми. І в цьому сенсі підсумкова оцінка в найбільшому ступені відповідає ретроспективній оцінці. Перспективна ж оцінка є багатоваріантною, адже зумовлена необхідністю обґрунтування управлінського рішення, що готується.

Здійснення перспективної оцінки надає розробникам та виконавцям інформацію, що дозволяє приймати рішення щодо коригування діючого проекту, або реалізації нового. Хоча ретроспективна та перспективна оцінка є різними, проте вони пов'язані в системі прийняття управлінських рішень, що зумовлює необхідність урахування їх обох у часовому просторі.

Слід відзначити, що об'єктом управлінської оцінки є не лише внутрішня ефективність господарської діяльності, але й зовнішній її прояв. Порівняння показників ефективності окремого господарюючого суб'єкта з результатами розвитку підприємств – конкурентів дозволяє виявити зовнішні чинники впливу на ефективність господарської діяльності, а також оцінити зовнішні резерви її зростання.

Рівень дослідження зумовлює різні способи здійснення процедури оцінки управлінських рішень, а саме – експрес-оцінку та поглиблене дослідження ефективності діяльності підприємства [93-95]. Експрес-оцінка є першим етапом у дослідженні ефективності діяльності підприємства, основними вимогами реалізації якого є оперативність, наочність та простота [95, с. 158]. Реалізація експрес-оцінки передбачає ознайомлення з «ключовими індикаторами» та попередній висновок щодо діяльності господарюючого суб'єкта. На відміну від експрес-оцінки поглиблене дослідження пов'язано з більш докладною аналітичною процедурою за комбінації окремих методів аналізу (факторного, кореляційного, регресійного).

У залежності від організаційної структури управління підприємства, результати та витрати господарської діяльності можуть бути структуровані за центрами відповідальності (функціональним або територіальним), що зумовлює здійснення оцінки ефективності господарської діяльності у розрізі центрів відповідальності, структурних підрозділів, філій, дочірніх підприємств та ін.

Також, як відзначено раніше, в залежності від обраного напрямку, оцінка ефективності господарської діяльності торговельного підприємства може бути

представлена як комплексна характеристика ефективності діяльності за різними її видами (закупівельна, торгово-операційна, управлінська та ін.), або як інтеграція характеристик ефективності, а саме – продуктивності, результативності та оптимальності господарської діяльності.

### **1.3. Методичні засади оцінювання ефективності діяльності підприємств**

Одним із компонентів оціночного процесу є методичний інструментарій, що використовується. Використання відповідного методичного інструментарію зумовлено завданнями оцінки. З приводу завдань оцінки ефективності діяльності підприємства науковці висловлюють різні думки. Проте, враховуючи, що результати оцінки слугують підґрунтям для прийняття відповідного управлінського рішення щодо подальшого розвитку підприємства, до основних завдань оцінки ефективності діяльності підприємства відносять наступні: а) визначення досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства; б) дослідження причин, що зумовили такий рівень ефективності; в) виявлення резервів підвищення ефективності діяльності підприємства у прогностичному періоді [20-23; 69-73; 93-101].

Щодо методичних засад, то, за оглядом літератури [17-25; 36-38; 93-108], визначено відсутність єдиного підходу до оцінювання ефективності діяльності підприємства, що є об'єктивним та зумовлено неоднозначністю позицій науковців у трактуванні природи виникнення та функціонування підприємства. Пропонуючи вирішення проблеми оцінки ефективності діяльності підприємства, дослідники спираються на фінансову чи вартісну модель підприємства, аргументують доцільність використання технології DEA, системи збалансованих показників, процесно-орієнтовного аналізу та ін. [100-109]. Здійснимо порівняння методичних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства, що ґрунтуються з урахуванням відповідних моделей, з огляду завдань, що необхідно вирішити під час оцінки оцінювання, а саме – визначення поточної ефективності та чинників, що її зумовлюють, а також обґрунтування резервів підвищення ефективності діяльності підприємства у прогностичному періоді (табл. 1.1).



Численні методики з оцінки ефективності діяльності підприємства ґрунтуються на засадах механістичної теорії, що представляє підприємство через сукупність виробничих функцій та зв'язків [99; 110-112]. Згідно з даною теорією завданням організації стає досягнення відповідної мети за допомогою засобів, що є в наявності.

Таблиця 1.1 –

**Характеристика моделей, що використовуються під час оцінювання ефективності діяльності підприємства**

Модель	Ступінь реалізації завдань оцінки			
	Визначення досягнутого рівня ефективності		Визначення чинників, що вплинули на ефективність	Визначення резервів підвищення ефективності
	внутрішньої	зовнішньої		
Фінансова модель	+	±	+	+
Вартісна модель	+	±	±	+
Модель DEA	±	+	±	+
Модель BSC	±	±	+	+
Модель ABPA	+	±	+	+

Позначки: + – задовольняє завданням оцінки в повній мірі; ± – задовольняє завданням оцінки не в повній мірі.

Як вихідна інформація для формування фінансової моделі підприємства використовуються дані періодичної звітності. Хоча напрями, перелік показників та шкали, що використовуються для остаточних висновків, у різних методиках є різними, проте використання фінансової моделі, як базового підходу, дозволяє отримати об'єктивні висновки як щодо досягнутих результатів так і чинників, що їх зумовили. Об'єктивність і неупередженість висновків – основна перевага фінансових моделей порівняно з іншими. Проте, фінансові моделі не вільні й від недоліків. По-перше, висновок щодо ефективності господарської діяльності, що отримано лише за внутрішньої інформації окремого підприємства, є неповним. Підприємство є відкритою системою і результати його діяльності залежать також і від чинників зовнішнього середовища, що не представлені у фінансових моделях. Ми погоджуємось із наведеним зауваженням, проте вважаємо суперечливим положення, що фінансові моделі взагалі не враховують чинники зовнішнього середовища та їх наслідки, про що зазначено у праці [103, с. 16]. Вплив зовнішнього середовища на ефективність діяльності підприємства, хоча

непрямо, а опосередковано, проте відображено у величині та динаміці показників обсягу закупівлі та реалізації, обсягу поточних витрат, чистого прибутку та ін. Так, показник товарообороту та його динаміка це не лише показник вдалої цінової політики торговельного підприємства, але й показник реалізованого попиту, індикатор життєвого рівня населення. Величина поточних витрат та фінансові результати торговельного підприємства – результат впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, а саме податкової політики держави, встановлених розмірів мінімальної заробітної платні, тарифів на послуги сторонніх організацій (електроенергія, водопостачання), розмір плати за землю та ін. Ще один недолік методик, що побудовані за використання фінансової інформації підприємства, що виділяють, неможливість отримання прогнозних показників ефективності [103, с.16]. Дана позиція також є сумнівною, адже у прогнозуванні використовуються різні методи, в тому числі й методи екстраполяції за часовими рядами, а також статистичні методи, що дозволяють здійснювати розрахунки економічної ефективності на прогнозний період.

Як універсальний критерій оцінювання ефективності діяльності застосовують вартість підприємства. За думкою Т. Момот «... саме ринкова вартість підприємства служить найкращим доказом ефективності управління та показником інвестиційної привабливості» [69, с. 21]. За дотримання вартості як критерію ефективності зростання вартості визнається ознакою ефективності діяльності. У межах означеного підходу виділяють різні методи оцінки підприємства, що базуються на визначенні грошових потоків, чистої наведеної та доданої вартості [69; 106; 113]. Моделі, що побудовані на вартісній концепції підприємства, в повній мірі відповідають основним завданням оцінки ефективності діяльності. Концепцію EVA, що отримала найбільше розповсюдження серед концепцій вартості, використовують не лише під час визначення, але під час управління вартістю підприємства. Виділивши чинники вартості, науковці обґрунтовують шляхи підвищення EVA, а саме: підвищення операційного прибутку за постійних витрат на залучення капіталу; здійснення додаткового інвестування в проекти, доходність яких перевищує витрати на залучення капіталу; вивільнення капіталу, що вкладений у діяльність, або майно, дохід від яких не покриває витрат на залучення капіталу [69, с. 43]. Попри переваги, що мають моделі, побудовані за використання критерію

вартості, дотримання означеного підходу також має недоліки. Так, за різних методів оцінки, вартість підприємства визначається на основі потенційного прибутку (метод заміщення), майбутніх грошових потоків (метод непрямой капіталізації доходу), даних про підприємство-аналог (метод публічної компанії-аналога), даних про розвиток ринку (опційний підхід). Проте нерозвиненість українського фондового ринку та значний ризик помилки у прогнозах майбутніх грошових потоків обмежують використання вартісних моделей під час оцінювання ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Близькою до фінансових моделей та моделей, що побудовані на засадах вартісної концепції підприємства, є технологія DEA (Аналіз Середовища Функціонування) [18; 109; 114; 115]. Схожість технології DEA з фінансовими моделями – у багатомірності критеріїв, що використовуються під час оцінки ефективності діяльності. З моделями вартісної концепції технологію DEA поєднує урахування зовнішнього середовища. Сутність технології DEA полягає у побудові гіперповерхні (множини виробничих можливостей) та розміщенні сукупності об'єктів у  $n$ -мірному просторі вхідних-вихідних параметрів. З огляду технології DEA, підприємства, координати яких розташовані нижче гіперповерхні, працюють менш ефективно, адже межа гіперповерхні свідчить, що існує підприємства, що працюють краще. Використання технології DEA для підприємства дозволяє отримати кількісну міру ефективності (відстань до ефективної гіперповерхні); визначити заходи підвищення ефективності діяльності (вихід на ефективну гіперповерхню шляхом варіювання вихідної інформації). До недоліків технології DEA слід віднести складність самого методичного інструментарію, що обмежує його застосування переважно у великих підприємствах. Також використання технології DEA не дає повної відповіді щодо чинників, що вплинули на ефективність діяльності, а обмежується визначенням напрямів, що потребують дослідження.

У вирішенні проблеми оцінки ефективності діяльності значну роль відводять системі збалансованих показників. Модель BSC, що запропонована Р. Капланом та Д. Нортеном, передбачає включення до системи оцінювання діяльності підприємства не лише фінансових, але й нефінансових показників, що вирішує проблему зв'язку операційної діяльності підприємства зі стратегією та вартісними чинниками. BSC – модель Нортена-Каплана побудована на основі чотирьох перспектив (навчання та кар'єрне зростання, внутрішні бізнес-

процеси, взаємовідносини з клієнтами, фінанси), розвиток кожної з яких описується як фінансовими так і нефінансовими показниками. Концепція зв'язку корпоративної стратегії з фінансовими та нефінансовими показниками реалізована не лише в моделі Нортон-Каплана. Відомими в цьому напрямку також є модель Лоренца Мейсела, піраміда ефективності К. МакНейра, модель Адамса-Робертса [116-121]. Значною перевагою моделей, що побудовані за принципом системи збалансованих показників є зв'язок майбутніх цілей підприємства та уже досягнутих параметрів діяльності, а також можливість оцінити розвиток підприємства за різних рівнів. Проте і дані моделі не вільні від недоліків, одним із яких називають відсутність пріоритетного показника оцінки ефективності, що унеможлиблює порівняння різних стратегій. За використання системи збалансованих показників також ускладнюється порівняльна оцінка ефективності діяльності підприємств у конкурентній групі.

Окремий підхід до оцінювання ефективності діяльності підприємства запропоновано М. Мейером. Згідно з М. Мейером товар (послуга) створюється на підприємстві в результаті визначених бізнес-процесів. Створення товару (послуги) супроводжується виникненням витрат. У результаті реалізації товару (послуги) споживачу підприємство отримує доходи. Порівняння доходів та витрат, що виникають за реалізації виділених бізнес-процесів дозволяє оцінити рентабельність виробництв окремих товарів та послуг. Таким чином, на відміну від фінансової моделі ефективності підприємства, що ґрунтується на сприйнятті підприємства, як системи, в моделі М. Мейера (АВРА) увагу акцентовано на процесах. Автор відзначає, що результати діяльності з'являються саме з бізнес-процесів компанії та, згідно з висунутою тезою, буде «ланцюг корпоративної ефективності», що передбачає виділення окремих бізнес-процесів [104, с. 26].

Перевагою моделі АВРА, порівняно з іншими (наприклад технологія DEA), є поглиблене дослідження внутрішньої ефективності підприємства та чинників, що її зумовлюють. Використання моделі АВРА передбачено на всіх рівнях управління та сегментах споживачів. Специфічним для моделі АВРА є те, що критерієм під час прийняття управлінського рішення стає не мінімізація витрат, а порівняння доходів та витрат, що може бути отримано за реалізації товару (послуги). Як зазначає М. Мейер «ключовими критеріями прийняття рішення стають знання про те, чим я займаюсь, скільки це коштує і скільки споживач готовий заплатити – навіть за ускладнення операційного середовища»

[104, с. 29]. Дотримання процесно-орієнтовного підходу дозволяє вирішити завдання оцінювання ефективності діяльності підприємства в повній мірі, адже ґрунтується на сегментуванні ефективності діяльності за процесами, видами діяльності та споживачами. Проте, попри переваг, модель АВРА також має й недоліки. Один із них – складність виділення самих бізнес-процесів у межах підприємства. За використання процесно-орієнтовної моделі оцінювання ефективності діяльності підприємства необхідно не лише розмежувати основні та допоміжні процеси виробництва товару (послуги), але й виділити, відповідно, витрати та доходи, що генеруються ними, що потребує організації відповідної систем обліку. Окрім цього звертають увагу також на складнощі, що виникають під час розробки системи матеріального стимулювання для працівників допоміжних підрозділів [104, с. 16]. Модель АВРА спрямована на оцінку переважно внутрішньої ефективності. Через обмеженість доступу до інформації за процесно-орієнтовного підходу здійснити порівняльну оцінку ефективності діяльності у конкурентній групі складно.

За результатами дослідження, зроблено висновок, що жоден із методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства, що розглянуто, не має уніфікований характер та не може бути реалізований без певних застережень. Так, використання технології DEA дозволяє здійснити порівняльну оцінку ефективності діяльності у групі конкурентів, а модель АВРА – управляти внутрішнім середовищем підприємства; модель АВРА ґрунтується на акцентуванні інтересів власника через виділення інтересів споживачів, а модель BSC передбачає урахування інтересів широкого кола зацікавлених осіб; фінансова та вартісна моделі оцінки ґрунтуються переважно на об'єктивних даних звітності підприємства, а система збалансованих показників вміщує як фінансові так і нефінансові показники. Проте, незважаючи на те, що кожний з методичних підходів є специфічним, має як переваги та недоліки, всі вони знаходять використання у практичній діяльності, що підтверджується численністю авторських розробок із оцінювання ефективності діяльності у різних сферах економічної діяльності [18; 21-23; 39; 5; 83; 110; 121; 122; 124-126; 128; 134].

Зваживши на ступінь реалізації завдань оцінки ефективності діяльності за реалізації кожної з представлених моделей, а також можливості щодо інформаційного забезпечення, вважаємо доцільним у подальшому, під час

обґрунтування методичного інструментарію оцінювання ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі, дотримання фінансової моделі. Її основна перевага, порівняно з іншими – використання даних звітності підприємств, що зумовлює об'єктивність та неупередженість висновків. Незважаючи на недоліки фінансової моделі, про що зазначено вище, її використання дозволяє здійснити оцінку ефективності діяльності підприємства по всіх основних напрямках, а саме: оцінити як зовнішню так і внутрішню ефективність підприємства; визначити як фактично-досягнутий рівень ефективності діяльності підприємства, так і прогностичні показники ефективності; фінансова модель прийнятна як для експрес-оцінки, так і для поглибленого дослідження ефективності діяльності. За використання внутрішньої інформації фінансова модель може бути використана у дослідженні ефективності функціонування підрозділів торговельного підприємства, а також під час прийняття рішень у різних сферах господарської діяльності.

Важливим для оцінювання ефективності діяльності є обґрунтування системи показників оцінки. Вивчення основних принципів проведення загального економічного аналізу, складовою якого є оцінка, таких як науковості, комплексності, системності, об'єктивності, точності, достовірності, дієвості, оперативності, демократизму, а також специфічних, характерних для оцінки ефективності діяльності підприємств [18, с. 44-50], або тих, що використовуються під час обґрунтування систем оцінки інших чинників виробництва, дозволили виділити для підприємств торгівлі наступні принципи побудови показників оцінки ефективності:

–спрямованість на реалізацію місії торговельного підприємства та досягнення поставлених цілей;

–науковість, тобто чітка відповідність економічного змісту показників оцінки ефективності сутності економічних законів розвитку, методам економічних досліджень, загально визнаній термінології;

–реальність, об'єктивність, конкретність, чіткість, достовірність та зіставність в часі та просторі, що передбачає визначення показників за реальними, а не гіпотетичними даними, які фактично визначаються бухгалтерським обліком на підприємствах;

–системність та комплексність, що передбачає постійне, а не час від часу, здійснення, взаємозалежність та взаємопідпорядкованість рівнів проведення

оцінки та окремих елементів підприємства. Лише на основі системного аналізу можна отримати адекватну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні заходи, спрямовані на його поліпшення [100, с. 249-250];

–дієвість, тобто можливість виявляти недоліки, прорахунки, наявні резерви у роботі, надавати про це інформацію зацікавленим особам;

–можливість порівняння результатів оцінки з необхідною базою.

Представлені принципи стали відправною точкою під час обґрунтування системи показників оцінки ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Також під час розробки системи показників дотримано фінансової моделі та враховано напрями оцінки господарської діяльності, що подано раніше. Під час формування системи показників оцінювання враховано також наступні положення: а) система показників оцінки ефективності торговельних підприємств являє собою сукупність взаємопов'язаних між собою показників, що відображають економічні процеси, які проходять у визначених умовах, місці та часі, причому кожен показник повинен мати певний кількісний вираз господарської діяльності підприємства торгівлі; б) вибір показників економічної ефективності для включення їх до системи повинен базуватися на дотриманні існуючих методичних положень для розрахунку необхідних показників із урахуванням галузевої специфіки, вимогах обмеження та достатності вичерпної та достовірної інформації для оцінки господарської діяльності, виокремленні напрямів оцінювання за певними цільовими настановами (критеріями) або групами [21; 93; 96-100].

Відзначимо існування різноманітних методичних підходів до оцінки ефективності господарської діяльності торговельних підприємств, які базуються на «ресурсній» або «витратній» концепції визначення ефективності. Дотримання лише ресурсного чи витратного підходу під час процедури оцінювання діяльності підприємства є дискусійним. Ці дві характеристики є пов'язаними. Використання залучених ресурсів супроводжується виникненням витрат. Вважаємо, що розмежування ресурсного та витратного підходів доцільно на етапі визначення локальної ефективності. Узагальнюючий же висновок має ґрунтуватись за використання сукупності показників, що побудовані за використання обох підходів, як ресурсного, так і витратного. Такий підхід до оцінки ефективності діяльності представлено в працях [21; 83; 122; 131]. Дотримуючись під час визначення ефективності діяльності ресурсної

та витратної концепції, а також результатного підходу, сформовано систему показників, які використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства роздрібно́ї торгівлі (рис. 1.5).

		ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ			
		Закупівельна	Торгово-операційна	Управлінська	Інша
ПОКАЗНИКИ	Одиничні	Віддача товарообороту на 1 грн собівартості. Віддача прибутку на 1 грн собівартості	Віддача товарообороту на 1 грн витрат на збут. Віддача прибутку на 1 грн витрат на збут	Віддача товарообороту на 1 грн адміністративних витрат. Віддача прибутку на 1 грн адміністративних витрат	Віддача товарообороту на 1 грн витрат іншої діяльності. Віддача прибутку на 1 грн витрат іншої діяльності
	Узагальнюючі	Рентабельність діяльності, витратовіддача, рентабельність витрат, оборотність активів, рентабельність активів			
	Одиничні	Товарооборот на 1 працюючого. Віддача товарообороту на 1 грн фонду заробітної платні. Віддача товарообороту на 1 грн витрат на утримання трудових ресурсів. Віддача прибутку на 1 грн фонду заробітної платні. Віддача прибутку на 1 грн витрат на утримання трудових ресурсів	Фондовіддача. Рентабельність основних фондів. Торгова площа на 1 торговий об'єкт. Товарооборот на 1 кв. м. торгової площі. Товарооборот на 1 торговий об'єкт. Коефіцієнт установлювальної площі. Коефіцієнт демонстраційної площі. Коефіцієнт ємності демонстраційного обладнання	Оборотність товарних запасів. Тривалість обороту товарних запасів. Рентабельність товарних запасів	Коефіцієнти фінансової стійкості. Коефіцієнти платоспроможності. Коефіцієнти оборотності активів. Коефіцієнти оборотності капіталу. Коефіцієнти рентабельності необоротних активів, оборотних активів, власного капіталу
		Трудові	Основні фонди	Товарні	Фінансові
		ВИДИ РЕСУРСІВ			

Рис. 1.5. Система показників для оцінювання ефективності господарської діяльності

В основі побудови показників ефективності діяльності підприємства є співвідношення результатів (ефектів) та витрат (ресурсів), що понесені (залучені) для отримання означених результатів (ефектів). Важливим при цьому



є визначеність із самими показниками, що відображають результат, ефект, витрати та ресурси підприємства.

Основним показником, який відображає результат діяльності підприємства роздрібної торгівлі є прибуток, що є метою підприємницької діяльності, джерелом поповнення власних фінансових ресурсів, основою соціально-економічного розвитку підприємства.

Прибуток є позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства, характер динаміки якого залежить від успішності діяльності у різних сферах діяльності підприємства. За урахування низки показників прибутку, що виділяють на підприємстві за сучасної системи відображення фінансових результатів діяльності, для оцінювання господарської діяльності є доцільним використання прибутку від операційної діяльності, що акумулює у собі результати поточних операцій із закупівлі, організації торгового процесу та реалізації товарів.

Досягнення ефективності підприємствами торгівлі має на меті не тільки отримання прибутку, який є бажаним результатом діяльності, але й збільшення обсягів купівлі-продажу, прискорення обігу товарів, освоєння і закріплення на конкретних ринках, формування іміджу фірми та ін. На одних етапах підприємства торгівлі намагаються підпорядкувати діяльність досягненню кількісних економічних результатів (збільшенню товарообороту, зниженню витрат, скороченню запасів), на інших – отриманню соціального, психологічного, ринкового та інших ефектів. Попри використання низки локальних цільових характеристик найбільш узагальнюючим результативним показником діяльності торговельного підприємства, величина та динаміка якого свідчить про відповідність асортименту та цін на товари (послуги) запитам споживачів, узгодженість дій менеджменту підприємства, рівень організації торгових процесів, є товарооборот.

Таким чином, як результативні під час оцінювання ефективності господарської діяльності доцільно використання показників товарообороту та прибутку, що є найбільш узагальнюючими характеристиками діяльності торговельного підприємства.

Для формування одиничних показників ефективності є необхідним визначення обсягу ресурсів, що залучені для цього, або величини витрат, що понесені, що і дозволить виявити окремі тенденції у розвитку ефективності діяльності.

За дотримання системного підходу одиничні показники ефективності формуватимуться на підставі обсягу ресурсів, що залучені, та витрат, що виникли в процесі використання відповідних видів ресурсів. Попри дискусій щодо складу ресурсів господарюючого суб'єкта, як основні складові ресурсного потенціалу торговельного підприємства виділяють трудові, матеріальні та фінансові ресурси, які мають свої особливості у підприємствах торгівлі [13; 20; 21-23; 123-128; 130]. Так, для роздрібно́ї торгівлі характерним є високий рівень витрат живої праці, що пов'язано із значним обсягом операцій, які здійснюються за безпосереднього контакту з покупцем. Залежність від інтенсивності потоку покупців зумовлює нерівномірність навантаження працівників торгового залу як впродовж робочого дня, так протягом тижня [62; 124]. Орієнтир на споживчий попит зумовлює розвиток різних торгових форматів у межах окремого торговельного підприємства (від супермаркету до магазину біля дому), що підвищує значущість для підприємства провідних менеджерів із досвідом роботи з визначеною категорією товару та торгового персоналу з відповідними особистісними якостями (працездатність, комунікабельність, здатність поєднувати трудові функції). Щодо основних фондів, то їх відмітними рисами для підприємств торгівлі є активне використання орендованих площ, залучення активної частини основних фондів для створення комфортних умов праці та якості обслуговування, а також значущість у розвитку підприємства розташування торговельного об'єкта та достатність торговельних й складських площ [19; 82; 111; 127]. Специфічним ресурсом торговельного підприємства є товарні ресурси, що представлені у складі ресурсного забезпечення діяльності торговельного підприємства у вигляді товарних запасів. Необхідність їх формування у підприємствах торгівлі зумовлено низкою об'єктивних причин, серед яких сезонність та невідповідність у часі та просторі виробництва й споживання товарів; асинхронність змін попиту та пропозиції; наявність випадкових коливань попиту та пропозиції та ін. [125]. Призначені для перепродажу, товарні запаси становлять матеріальну основу роздрібного товарообороту та впливають на формування поточних витрат та фінансових результатів торговельного підприємства. Як необхідна складова ресурсного забезпечення діяльності підприємства будь-якої галузі, фінансові ресурси торговельного підприємства мають свої особливості, що зумовлені особливостями організації торгово-

технологічних процесів у торговельному підприємстві, а також складом активів та джерелами їх формування. Так, порівняно з підприємствами інших галузей, для підприємств торгівлі є характерним: а) у складі активів – висока питома вага оборотних активів, що представлені здебільшого товарними запасами, відсутність (або незначна частка) дебіторської заборгованості, наявність орендованих основних фондів; б) у складі джерел фінансування – високий рівень кредиторської заборгованості. Також, відмітною рисою торговельної галузі є високий рівень оборотності капіталу та відносно низький період повернення інвестиційних вкладень [126].

Дотримання ресурсного та витратного підходів зумовлює формування сукупності одиничних показників, що включають показники ефективності використання ресурсів підприємства, а також здійснення окремих видів діяльності підприємства.

Грунтуючись на виділених видах, до переліку одиничних показників ефективності використання ресурсів включено показники використання трудових ресурсів, основних фондів та товарних запасів, а також показники ефективності використання фінансових ресурсів торговельного підприємства. До переліку показників ефективності використання трудових ресурсів торговельного підприємства включено показники товарообороту на одного працюючого, віддачі товарообороту на 1 грн фонду заробітної платні і на 1 грн витрат на утримання трудових ресурсів, віддача прибутку на 1 грн фонду заробітної платні і на 1 грн витрат на утримання трудових ресурсів [21; 96-98; 124]. Для оцінки ефективності використання основних фондів торговельного підприємства рекомендовано використання показників фондівіддачі, рентабельності основних фондів, а також численні показники техніко-економічного характеру, а саме: торгова площа у розрахунку на 1 торговий об'єкт (магазин), товарооборот на 1 кв. м. торгової площі, товарооборот на 1 торговий об'єкт (магазин), коефіцієнт установлювальної площі, коефіцієнт демонстраційної площі, коефіцієнт ємності демонстраційного обладнання та ін. [20-23; 62; 82]. Ефективність використання товарних запасів рекомендовано оцінювати на підставі показників оборотності, тривалості обороту та рентабельності товарних запасів. Щодо оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, то, дотримуючись підходу, що наведений у працях [111; 126; 132] ми маємо на увазі під фінансовими ресурсами засоби, що

використовуються у процесі операційної діяльності та пов'язані із здійсненням торгового процесу, тобто розглядаємо не всі фінансові ресурси підприємства торгівлі, а лише їх частину, а саме – капітал, що може мати різні прояви. З огляду на зазначене, до сукупності локальних показників, що відображають ефективність використання фінансових ресурсів нами включено показники, які відображають склад та розміщення капіталу торговельного підприємства, а саме коефіцієнти фінансової стійкості підприємства, коефіцієнти платоспроможності, коефіцієнти оборотності активів і капіталу, коефіцієнти рентабельності необоротних та оборотних активів, а також рентабельність власного капіталу [111; 132, с. 84-95].

Дотримання витратного підходу пов'язано з формуванням показників ефективності діяльності, враховуючи витрати, що виникають у різних сферах діяльності торговельного підприємства. З огляду виділених сфер господарської діяльності, та врахувавши фінансову звітність підприємств, вважаємо, що для оцінювання продуктивності закупівельної діяльності слід виходити з величини собівартості реалізованих товарів, для оцінки ефективності торгово-операційної діяльності – величини витрат на збут, для оцінки ефективності управлінської діяльності – витрати адміністративно-управлінського характеру, іншої діяльності – інші витрати господарської діяльності. Співвідношення основних результативних показників з означеними витратами відповідає вимогам показників ефективності окремих видів діяльності торговельного підприємства. [133, с. 241-242].

Окрім низки одиничних показників, що дозволяють оцінити ефективність функціонування торговельного підприємства за видами діяльності та за показниками використання ресурсів, до системи показників оцінки ефективності господарської діяльності включено також узагальнюючі показники. Дотримання ресурсного, витратного та результатного підходів дозволило виділити групу узагальнюючих показників, до якої включено рентабельність активів та витрат, витратовіддача, оборотність активів, а також показник рентабельності діяльності. Подані показники широко використовуються під час оцінки ефективності діяльності підприємств різних видів економічної діяльності. Так, в праці [131] зазначено, що рентабельність активів є «природним», даним самою ринковою економікою показником ефективності [131, с. 200]. Як свідчать дослідження, що представлені у праці

[129], показники рентабельності активів, рентабельності продажів, рентабельності операційної діяльності є такими, що найбільш часто використовуються під час оцінки ефективності використання капіталу. Частота їх використання становить 20, 16 та 14% відповідно [129, с. 89]. На додаток до показників ефективності ресурсів, що залучені, оцінку ефективності діяльності здійснюють на підставі показників ефективності спожитих ресурсів, для чого використовують показники витратовіддачі та рентабельності витрат, що підтверджено у працях [21; 97; 98; 102; 129]. Застосування узагальнюючих показників (за дотримання ресурсного, витратного та результатного підходів) розширює можливості аналітика та надає одночасно відповідь про ефективність як залучених так і спожитих ресурсів.

Таким чином, критичний аналіз наукової думки щодо методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства та урахування особливостей діяльності підприємств торгівлі дозволило систематизувати показники, що використовуються для оцінки ефективності господарської діяльності торговельних підприємств.

## РОЗДІЛ II

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ: СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

#### 2.1. Тенденції розвитку підприємств роздрібною торгівлі

Підприємство є відкритою економічною системою, функціонування якої залежить від розвитку зовнішнього середовища. У цьому сенсі, під час оцінки досягнутого рівня ефективності діяльності, а також прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективності господарської діяльності торговельного підприємства у перспективі, є доцільним урахування основних процесів та тенденцій, що спостерігаються на галузевому рівні.

За результатами дослідження в цілому за період 2005-2009 рр. визначено загальне зростання обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) як у сфері торгівлі в цілому, так і роздрібною торгівлі в тому числі (табл. 2.1).

*Таблиця 2.1 –*

**Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг)  
за видами економічної діяльності за період 2005-2011 рр. [ 136; 137]**

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього, млн. грн.	1514549,1	1898295,0	2414715,3	3014742,4	2742520,5	н/д	3991529,8
у тому числі							
торгівля	728059,0	941196,2	1171071,9	1425978,5	1270198,3	н/д	1550853,9
у тому числі							
роздрібна торгівля	58267,1	77287,8	102650,0	134067,5	146595,4	н/д	222311,3

Примітка: н/д – немає даних.

Загалом за аналізований період динаміка обсягів реалізації за галуззю є позитивною. Порівняно з 2005 р. обсяг реалізації по торгівлі у 2011 р. збільшився в 2,6 рази, за сегментом роздрібною торгівлі – у 3,8 рази. Проте, через фінансову кризу обсяги реалізації у 2009 р. є меншими, ніж очікувались, з огляду загальної динаміки розвитку торгівлі. У післякризовий період відзначається зростання обсягів реалізації як в цілому по підприємствах, так і по підприємствах торгівлі зокрема. Разом з тим у роздрібній торгівлі відмічено більш високі темпи зростання обсягів реалізації порівняно з галуззю в цілому. За 2009-2011 рр. темп росту по підприємствах торгівлі в цілому становив 122,1, а по підприємствах роздрібною торгівлі 151,6%.

Аналіз фінансових результатів по підприємствах торгівлі в період 2005-2011 рр. свідчить про значні втрати, що понесені торговельною галуззю, внаслідок фінансової кризи (рис. 2.1) [135-138 ]. Так, включно до 2007 р. по підприємствах торгівлі в цілому відмічено позитивний фінансовий результат та зростання його абсолютної величини у динаміці.

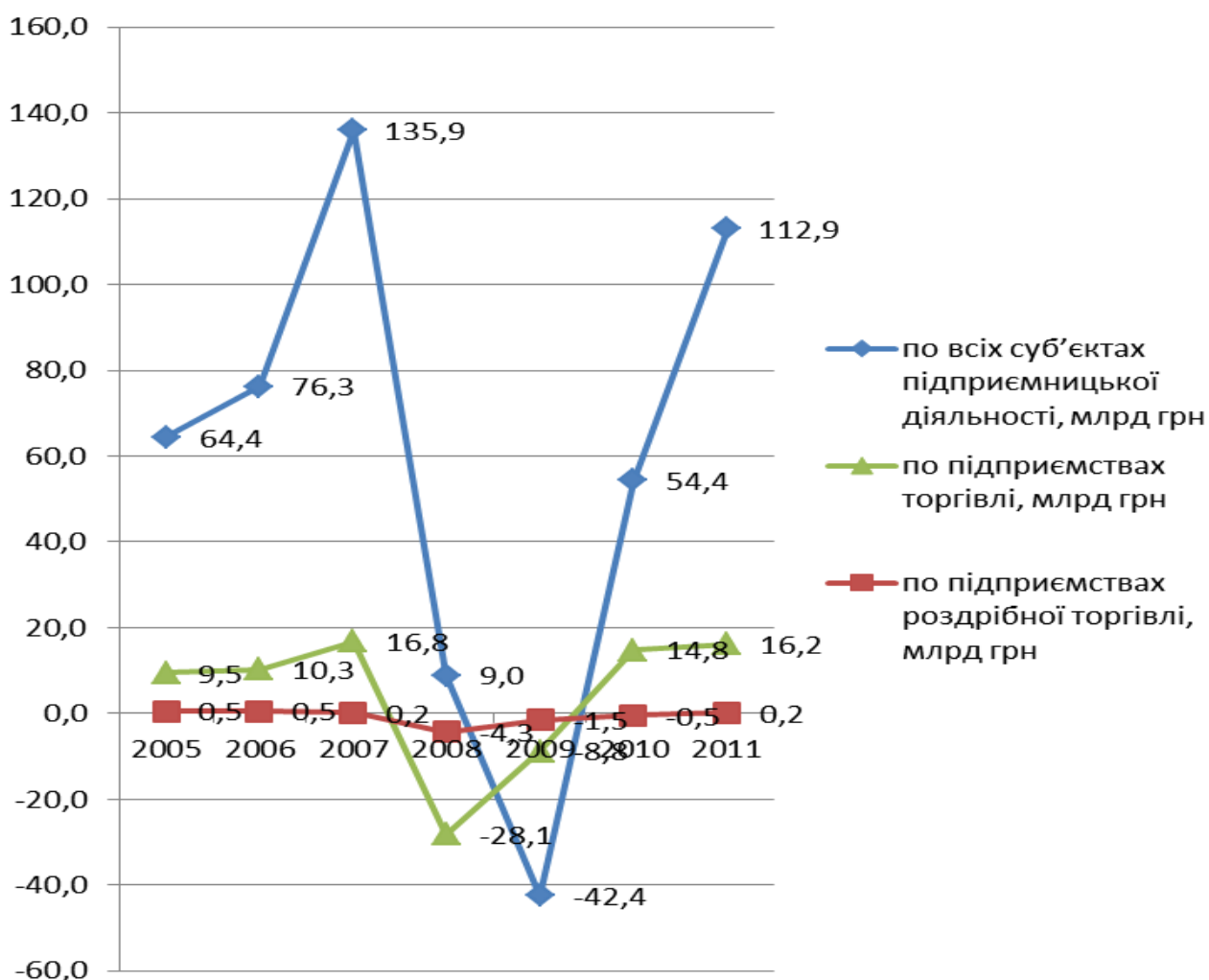


Рис. 2.1. Фінансові результати діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, підприємств торгівлі та підприємств роздрібно торгівлі в період 2005-2011 рр.

У період 2005-2007 рр. обсяг прибутку, що отримано торговельними підприємствами значно перевищував розміри збитку, у результаті чого загальний фінансовий результат за галуззю збільшився в 1,6 рази. Разом із тим, по підприємствах роздрібно торгівлі динаміка фінансових результатів мала інший характер. Хоча протягом 2005-2007 рр. сальдо прибутків та збитків по підприємствах роздрібно торгівлі було позитивним, проте абсолютний розмір

фінансових результатів зменшувався. Період 2008-2009 рр. характеризується збитковістю діяльності як в цілому по торгівлі, так і по підприємствах роздрібною торгівлі зокрема. У цей період український ринок залишили торгові мережі Germanos (Греція), «Перекрёсток», «Патэрсон», «Вестер» (Росія). Про банкрутство та початок процедури санації протягом 2009 р. заявили такі компанії як «Домотехника», «МКС», «АМИ», «О'КЕЙ Україна», «РУШ», «ПИК» [139]. Відзначимо, що фінансовий результат 2009 р., як і у попередній період, є від'ємним. Проте, його абсолютна величина є значно меншою, ніж у 2008 р. За результатами 2009 р. ознаки оздоровлення та відновлення втрачених позицій демонструють такі компанії як «Евротэк», Aushan, Arbis Capital, «Караван», АТБ, «Украинский ритейл» [139]. Період 2010-2011 рр. характеризується покращенням фінансових результатів діяльності як по підприємствах в цілому, так і по підприємствах торгівлі зокрема.

Для підприємств торгівлі є специфічним склад суб'єктів господарювання. Якщо в цілому по економіці України за обсягом реалізованої продукції та чисельністю зайнятих працівників домінуючими є підприємства – юридичні особи, то для торговельної галузі в цілому та для роздрібною торгівлі є характерною значна частка у складі суб'єктів господарської діяльності фізичних осіб – підприємців. У цілому по торгівлі цей показник становить 91,6...93,3% за періодами часу, за роздрібною торгівлею – 97,7...98,3%. Разом з тим, хоча питома вага фізичних осіб – підприємців у складі суб'єктів господарської діяльності роздрібною торгівлі є значною, роль підприємств-юридичних осіб у розвитку торгівлі зростає, про що свідчить позитивна динаміка зайнятих працівників та обсягу реалізованої продукції. Частка працівників, що зайняті у діяльності підприємств роздрібною торгівлі, зросла з 14,9% у 2004 р. до 17,5% у 2008 р. Питома вага продукції, що реалізована через мережу підприємств-юридичних осіб, за даними 2008 р. становила 62,0%, що вище, ніж у 2004 р., коли даний показник складав 49,5% [135].

Статистичні дані свідчать, що за розміром більшість підприємств – суб'єктів господарської діяльності як у торгівлі в цілому, так і в роздрібній торгівлі зокрема, представлено малими підприємствами. Їх питома вага становить 95,4...94,8% у загальній кількості підприємств роздрібною торгівлі по періодах часу. Разом з тим, слід відмітити зростання частки крупних та середніх підприємств [135] (рис. 2.2).



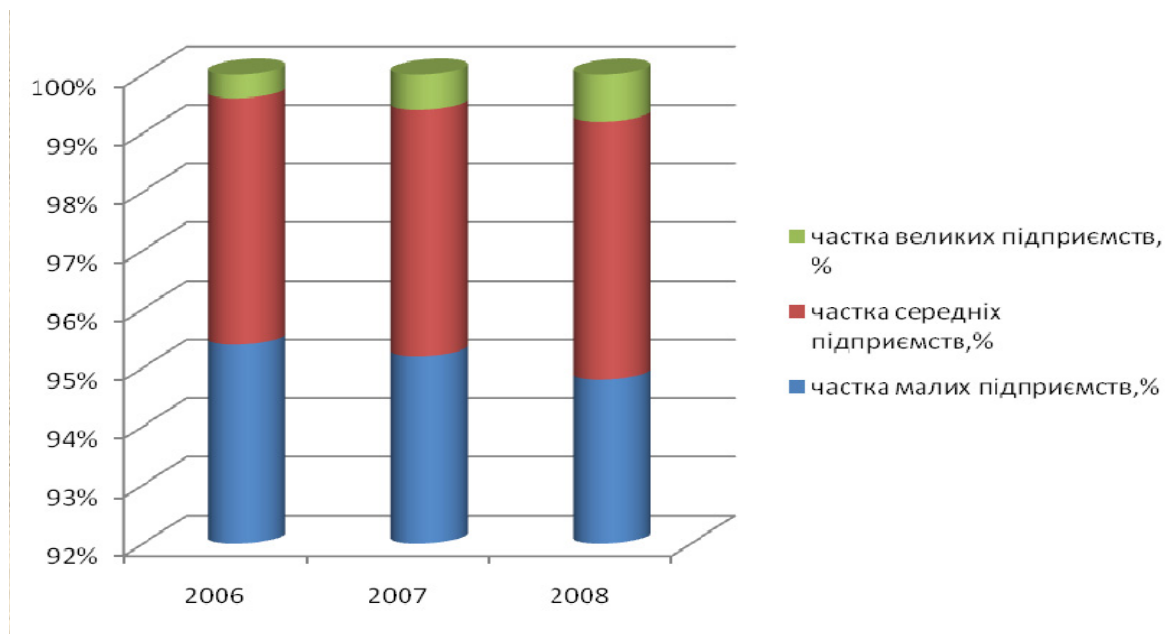


Рис. 2.2. Частина великих, середніх та малих підприємств у складі підприємств роздрібно́ї торгівлі [135]

Період 2005-2011 рр. відзначається загальним зростанням активів українських підприємств, в тому числі й підприємств торгівлі (табл. А.1 додатка А).

За аналізований період активи вітчизняних підприємств збільшились у 3,3 рази, у тому числі торгівлі – у 3,8 рази, а підприємств роздрібно́ї торгівлі – у 6,0 разів. Кризові явища негативно вплинули на формування ресурсного потенціалу підприємств торгівлі. Уже за результатами 2008 р. визначається погіршення показників. Хоча в цілому по торгівлі й відмічено збереження темпів приросту активів на рівні не нижче попередніх років (а саме 139,5% проти 137,7, 136,1 та 119,9%), проте цей приріст зумовлений накопиченням ресурсів у сегменті оптової торгівлі та торгівлі автомобілями.

Для підприємств роздрібно́ї торгівлі у 2008 р. відзначено зниження темпів росту активів. Якщо у докризовий період річні прирости активів становили 41,0, 41,7 та 50,3% (відповідно за 2005, 2006, 2007 рр.), то за результатами 2008 р. цей показник склав 38,0%. Тенденцію до скорочення майна та капіталу підприємств торгівлі, що намітилась у 2008 р., підтверджено даними 2009 р., а саме – впродовж 2009 р. спостерігається значне скорочення активів торговельних підприємств (на 33,7% – по торгівлі в цілому та 14,2% – по підприємствах роздрібно́ї торгівлі). При цьому темпи змін як оборотних так і необоротних активів є близькими один до одного. За 2009 р. по торгівлі в

цілому означені показники становили 38,5 та 32,7% (відповідно по необоротних та оборотних активах), а також 18,6 та 11,9% – по підприємствах роздрібно́ї торгівлі. Період 2009 р. виділяється суттєвим скороченням обсягу власних коштів торговельних підприємств, а саме – на 2/3. Станом на початок 2010 р. величина власного капіталу в цілому по підприємствах торгівлі зафіксована на рівні 33,1%, а по підприємствах роздрібно́ї торгівлі – 38,3% від показника початку 2009 р.

Аналіз структури активів та капіталу підтверджує особливості формування ресурсного потенціалу підприємств торгівлі (табл. А.2 додатка А). У складі активів найбільша питома вага припадає на оборотні активи, у складі капіталу – на поточні зобов'язання. За даними 2005-2011 рр. частка оборотних активів у складі майна торговельного підприємства коливається в межах 76,9...79,3% по періодах часу. Щодо підприємств роздрібно́ї торгівлі, то цей показник, хоча і є меншим, проте залишається значним та становить 59,6...65,3%. Значну роль у формуванні активів торговельних підприємств відіграє позиковий капітал, що підтверджується структурою фінансових ресурсів підприємств торгівлі. У період 2005-2011 рр. частка довгострокових та поточних зобов'язань складала по підприємствах торгівлі в цілому – 72,0...94,8%, по підприємствах роздрібно́ї торгівлі – 68,5...95,0%. Характерним також для аналізованого періоду є значне зростання довгострокових зобов'язань.

Незважаючи, на те, що 2008 р. віднесено до післякризового періоду, обсяг довгострокових зобов'язань як в цілому по підприємствах всіх галузей, так і по підприємствах торгівлі, зростав. Відзначимо, що по торговельних підприємствах зростання даного показника було значно вищим, ніж у цілому по підприємствах національної економіки. При цьому по групі середніх та малих торговельних підприємств темп росту довгострокових зобов'язань перевищував аналогічні показники не лише в межах відповідної групи підприємств, а саме – порівняно з малими та середніми підприємствами в цілому по економіці, але й показники зростання довгострокових зобов'язань за групою великих підприємств [135]. Проте, така тенденція спостерігалась лише у докризовий період та на перших етапах кризи, коли торговельні підприємства вважали за краще розвиватись за рахунок позикових коштів. За сучасних умов подорожчання позикових коштів, торговельні підприємства розвиваються за

рахунок власних коштів та пошуку вигідних умов оренди торговельних площ.

Порівняння структур активів та капіталу по підприємствах торгівлі різних за величиною не виявило суттєвих відхилень за групами та періодами часу [135]. Проте відзначено, що частка позикових коштів в загальному обсязі капіталу по підприємствах торгівлі всіх розмірів значно переважає (в 1,3-1,8 рази) аналогічний показник в середньому по підприємствах України.

Для оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі в цілому та підприємств роздрібною торгівлі досліджено найбільш узагальнюючі показники, а саме: рентабельність діяльності, рентабельність активів, рентабельність витрат, а також оборотність активів та витратовіддача [135; 136].

Аналіз динаміки показників рентабельності за 2005-2009 рр. свідчать про зниження ефективності функціонування підприємств торгівлі в цілому та роздрібною торгівлі зокрема впродовж аналізованого періоду.

Враховуючи умови, в яких функціонували вітчизняні підприємства, динаміка показників ефективності діяльності торговельних підприємств досліджена з огляду двох періодів: а) докризовий період (2005-2007 рр.); б) період кризи (з 2008 р. і дотепер).

У докризовий період показники рентабельності діяльності по торгівлі коливався в межах 1,10...1,44%, рентабельності витрат – 1,12...1,47%, рентабельності активів – 2,99...3,55%. По підприємствах роздрібною торгівлі означені показники становили відповідно 0,91...0,21%, 0,92...0,21% та 2,99...0,57%. При цьому, якщо по торгівлі в цілому характер динаміки є нестійким, а значення показників коливаються по періодах часу, то по підприємствах роздрібною торгівлі відмічено стійке зниження усіх показників рентабельності. Щодо оборотності та витратовіддачі, то попри те, що абсолютні значення по торговельних підприємствах є кращими, ніж у середньому по підприємствах національної економіки, загальна їх динаміка по торгівлі в цілому та по підприємствах роздрібною торгівлі зокрема є від'ємною.

У період 2008-2009 рр. відзначено стрімке погіршення усіх показників ефективності діяльності підприємств торгівлі, що зумовлено загальною фінансовою кризою. Разом з тим, хоча у 2008-2009 рр. діяльність підприємств торгівлі була збитковою, а оборотність активів зменшувалась, відмітимо різний характер динаміки показників ефективності саме у кризовий період. А саме: за 2008-2009 рр. відмічено абсолютне зменшення збитку на одиницю обсягу

діяльності, витрат та активів, що є позитивним моментом у розвитку підприємств галузі в означений період; разом із тим, показник оборотності активів продовжує знижуватись, що не дозволяє говорити про подолання кризи у галузі.

Таблиця 2.2 –

**Показники ефективності діяльності підприємств торгівлі за 2005-2009 рр.**

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Рентабельність (збитковість) діяльності, %</i>					
в цілому, по видах економічної діяльності	4,25	4,02	5,63	0,30	-1,55
у тому числі торгівля	1,30	1,10	1,44	-1,97	-0,69
у тому числі роздрібна торгівля	0,91	0,70	0,21	-3,24	-1,01
<i>Рентабельність (збитковість) витрат, %</i>					
в цілому, по видах економічної діяльності	4,44	4,15	5,88	0,31	н/д
у тому числі торгівля	1,33	1,12	1,47	-2,00	н/д
у тому числі роздрібна торгівля	0,92	0,70	0,21	-3,25	н/д
<i>Рентабельність (збитковість) активів, %</i>					
в цілому, по видах економічної діяльності	4,76	4,68	6,38	0,31	-0,73
у тому числі торгівля	3,52	2,99	3,55	-4,29	-0,69
у тому числі роздрібна торгівля	2,99	2,15	0,57	-8,27	-1,31
<i>Оборотність активів, обороти</i>					
в цілому, по видах економічної діяльності	1,12	1,17	1,13	1,06	0,47
у тому числі торгівля	2,71	2,72	2,47	2,17	1,00
у тому числі роздрібна торгівля	3,30	3,08	2,79	2,55	1,29
<i>Витратовіддача, грн/грн</i>					
в цілому, по видах економічної діяльності	1,04	1,03	1,04	1,03	н/д
у тому числі торгівля	1,02	1,02	1,02	1,01	н/д
у тому числі роздрібна торгівля	1,01	1,01	1,00	1,00	н/д

Примітка: н/д – немає даних.

Разом із тим, вітчизняні ритейлери демонструють активність у пошуку шляхів виходу з кризового положення та покращення результатів діяльності. Підтвердженням цього є входження шести українських ритейлерів (FozzyGroup, «Метро Кеш энд Керри Україна», «Фуршет», «Фокстрот», «Епицентр-К» і АТБ-маркет) до рейтингу «ТОП-500» компанії «Делойт» за підсумками 2009 р. [140].

Питання ефективності господарської діяльності підприємств торгівлі розглянуто також за порівняння основних показників ефективності діяльності підприємств торгівлі з підприємствами інших видів економічної діяльності. Як основні при цьому використані найбільш узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємств, а саме – рентабельність діяльності, витрат та активів, а також оборотності активів та витратовіддачі. Для визначення рівня ефективності по підприємствах різних видів економічної діяльності використано розподіл видів економічної діяльності по групах з високим (В), середнім (С) та низьким рівнем (Н) відповідного показника. В основі розподілу видів економічної діяльності по кожному з досліджуваних показників по окремих періодах часу – максимальне ( $X_{max}$ ) та мінімальне ( $X_{min}$ ) значення, а також інтервал ( $i$ ), що визначено за урахування граничних значень показників ( $X_{max}; X_{min}$ ) та кількості груп розподілу ( $k$ ) [141, с. 96; 142]. Умови визначення рівня ефективності за окремим напрямом оцінювання є наступні:

- а)  $X_i \in [X_{min}; X_{min} + i]$  - низький рівень ефективності (Н);
- б)  $X_i \in [X_{min} + i; X_{min} + 2i]$  - середній рівень ефективності (С);
- в)  $X_i \in [X_{min} + 2i; X_{max}]$  - високий рівень ефективності (В).

Розрахунок показників ефективності по видах економічної діяльності за період 2005-2008 рр. наведено у табл. А.3 додатка А, порівняння видів економічної діяльності за основними показниками ефективності – у табл. 2.3.

За результатами визначено, що підприємства торгівлі значно поступаються підприємствам інших видів економічної діяльності за показниками рентабельності.

Протягом 2005-2009 рр. за рентабельністю діяльності, витрат та активів підприємства торгівлі входили до групи видів економічної діяльності з найнижчим рівнем означених показників. Окрім торгівлі до даної групи входили також підприємства, що функціонують у сфері готельного та ресторанного бізнесу, будівництві, а також у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Найвищі показники рентабельності по різних періодах часу зафіксовано по підприємствах, що функціонують у секторі сільського господарства, мисливства, лісового господарства; транспорту та зв'язку; у сфері фінансової діяльності.

Таблиця 2.3 –

## Порівняння видів економічної діяльності за основними показниками ефективності

Період	Сільське господарство, лісове господарство, мисливство		Промисловість		Будівництво		Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку		Діяльність готелів та ресторанів		Діяльність транспорту та зв'язку		Фінансова діяльність		Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям		Освіта		Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12										
Рентабельність діяльності																						
2005	В	С	Н	Н	Н	Н	В	В	В	Н	Н	В	В	В	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н
2006	В	С	С	Н	Н	Н	В	В	В	Н	Н	В	В	В	В	Н	В	Н	Н	Н	Н	С
2007	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	В	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
2008	С	С	С	Н	Н	Н	С	В	В	Н	Н	С	В	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	Н	Н
Рентабельність витрат																						
2005	С	Н	Н	Н	Н	Н	В	В	В	Н	Н	В	В	В	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н	Н
2006	В	С	С	Н	Н	Н	В	В	В	Н	Н	В	В	В	В	Н	С	Н	Н	Н	Н	С
2007	С	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	С	В	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
2008	В	С	С	Н	Н	Н	С	В	В	Н	Н	С	В	Н	Н	С	С	Н	Н	Н	Н	Н

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Рентабельність активів											
2005	С	Н	Н	Н	Н	С	В	Н	В	Н	Н
2006	Н	С	Н	Н	Н	С	В	Н	С	Н	Н
2007	С	Н	Н	Н	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н
2008	С	С	Н	Н	Н	Н	В	Н	С	Н	Н
Оборотність активів											
2005	Н	Н	Н	В	Н	Н	С	Н	С	Н	Н
2006	Н	Н	С	В	Н	Н	С	Н	С	Н	Н
2007	Н	Н	С	В	Н	Н	С	Н	Н	Н	Н
2008	Н	Н	Н	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
Витратовіддача											
2005	С	В	С	С	Н	В	В	Н	С	Н	Н
2006	С	С	С	С	Н	В	С	Н	Н	Н	Н
2007	С	С	С	С	Н	В	С	С	Н	Н	Н
2008	В	В	С	С	Н	В	С	С	Н	Н	Н

Підприємства торгівлі вирізняються за показником оборотності активів. Протягом усього досліджуваного періоду (2005-2009 рр.) означений показник – найвищий серед підприємств інших видів економічної діяльності.

Щодо витратовіддачі, то торговельні підприємства мають середні значення даного показника та не змінюють його рівень протягом усього досліджуваного періоду.

Підсумовуючи результати порівняльної оцінки ефективності різних видів економічної діяльності відзначимо наступне. Низький рівень показників рентабельності не дозволяє віднести торгівлю до найбільш успішних сфер функціонування. Разом з цим, середній рівень показника витратовіддачі та високі показники оборотності активів свідчать про наявні переваги торгівлі порівняно з іншими сферами господарської діяльності.

## **2.2. Порівняльна оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібною торгівлі**

Відмінності в організації торгово-технологічних процесів, плануванні та облаштуванні приміщень, управлінні товарним асортиментом, організації продажу товарів зумовлюють необхідність під час оцінювання ефективності діяльності підприємств торгівлі враховувати їх товарну спеціалізацію. Керуючись прийнятою класифікацією видів економічної діяльності, в подальшому питання оцінювання ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі розглянуто за даними господарюючих суб'єктів, діяльність яких дозволяє віднести їх до одного з підкласів групи підприємств роздрібною торгівлі. А саме – до роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту (підклас 52.11.0). Згідно з КВЕД даний підклас включає діяльність універсальних магазинів, у яких за обсягом продажу (понад 35,0 %) переважають харчові товари, напої та тютюн, та, в той самий час, можуть продаватись інші товари: одяг, меблі, побутові електротовари, косметичні товари тощо [61].

Підприємства, результати діяльності яких досліджено, є різними за організаційно-правовою формою та мають різні типи організаційної структури. Проте, згідно з КВЕД всі вони є суб'єктами господарської діяльності, що займаються роздрібною торгівлею з перевагою продовольчого асортименту, що



служить ознакою їх однорідності за характеристикою «вид економічної діяльності».

Вихідна інформація щодо фінансових результатів діяльності, а також стану майна та капіталу по підприємствах представлено у табл. Б.1-Б.3 додатка Б.

Для виявлення сучасних тенденцій розвитку підприємств роздрібною торгівлі, що реалізують продовольчі товари, досліджено період 2007-2009 рр., що дозволило порівняти показники ефективності господарської діяльності підприємств у докризовий період та теперішній час. Також, під час дослідження ефективності діяльності у сегменті роздрібною торгівлі продовольчими товарами, враховано відмінності організаційних структур підприємств вибіркової сукупності. А саме, за урахування кількості торгових об'єктів (магазинів), чисельності працюючих та обсягу доходу від реалізації, підприємства сукупності віднесено до групи «торговельні мережі» (група 1), або до групи підприємств, що не є торговельними мережами, та, за основними ознаками, є дрібними підприємствами (група 2) (табл. Б.4 додатка Б).

Оцінка ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі, що реалізують товари продовольчого асортименту, здійснена за двома напрямками: а) оцінка ефективності використання ресурсів та б) оцінка ефективності окремих видів господарської діяльності. Система показників, що при цьому використана, представлена на рис. 1.5 підрозділу 1.3.

Перш ніж дослідити ефективність діяльності підприємств роздрібною торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи, визначено напрям змінення основних показників господарської діяльності по виділених групах підприємств. За результатами розрахунків зроблено висновок щодо позитивної динаміки обсягу товарообороту в період 2007-2009 рр. по підприємствах роздрібною торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи (табл. 2.4).

*Таблиця 2.4. –*

#### **Динаміка товарообороту за групами підприємств вибіркової сукупності**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2008/ 2009	2009/ 2008	2009/ 2007	2008/ 2009	2009/ 2008	2009/ 2007
Темп змін товарообороту, %	144,5	92,5	133,7	108,8	115,7	125,9

Разом із тим, попри загального зростання товарообороту за обома групами підприємств, що досліджено, більш динамічний розвиток за аналізований період демонструють торговельні мережі. Так, темпи змін товарообороту за період 2007-2008 рр. по мережах перевищують відповідні показники за групою самостійних підприємств (133,7 проти 125,9%).

На підставі значень фінансового результату за групою мережевих та дрібних підприємств однозначний висновок щодо успішності господарської діяльності підприємств однієї чи іншої з досліджуваних груп зробити складно, адже характер динаміки фінансових результатів у цілому по обох групах є однаковим. А саме прибуток у 2007 р. змінюється на збиток у 2008 р. та знову на прибуток у 2009 р. (рис. 2.3, 2,4).

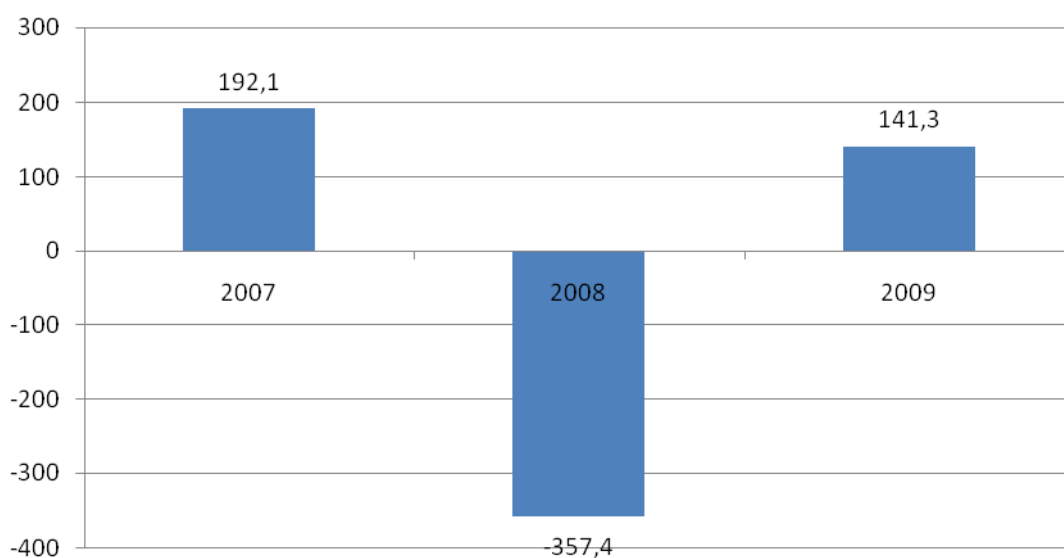


Рис. 2.3. Фінансовий результат від операційної діяльності за групою підприємств мережевої торгівлі, млн грн

Враховавши характер змін товарообороту та фінансових результатів, у підсумку зроблено висновок про більш динамічний розвиток торговельних мереж порівняно з дрібними підприємствами.

Вважаємо, що підґрунтям такої динаміки є не лише значний ресурсний потенціал крупних підприємств, але й більш високий рівень організації господарської діяльності, про що свідчать результати дослідження ефективності використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів по підприємствах вибіркової сукупності. Проведені у цьому напрямку дослідження дозволили виявити основні тенденції як розвитку, так

використання ресурсів підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи [143; 144].

Щодо трудових ресурсів, то, незважаючи на негативні явища в економіці в останні роки, по торговельних мережах у цілому за 2007-2009 рр. спостерігається загальне зростання чисельності працюючих. Така тенденція має місце й сьогодні, про що зазначають вітчизняні спеціалісти з підбору персоналу.

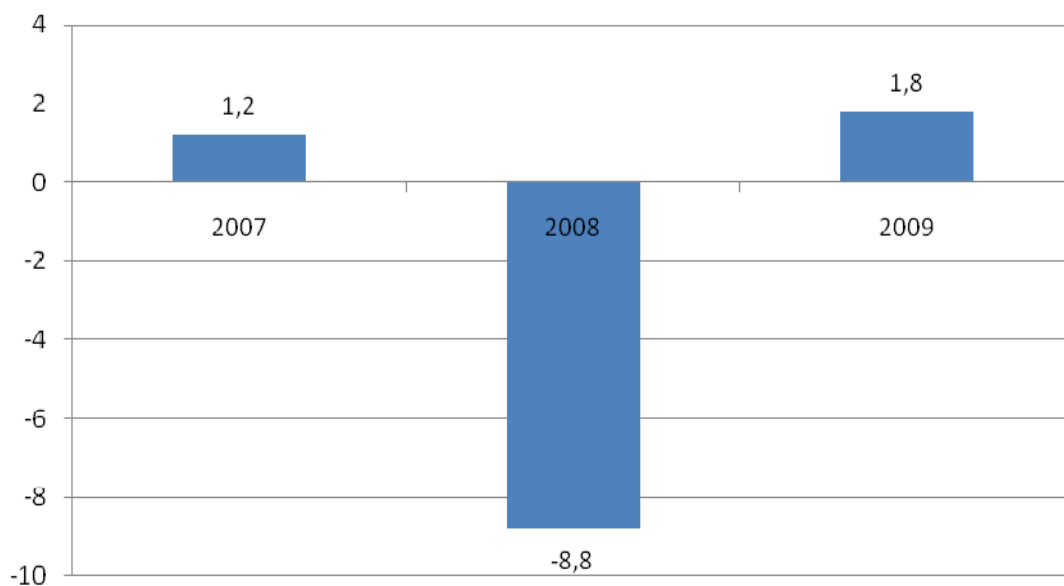


Рис. 2.4. Фінансовий результат від операційної діяльності по групі підприємств, що не входять до групи торгових мереж, млн. грн.

Після скорочень 2008-2009 рр., торговельні компанії, що втримали свої позиції на споживчому ринку, активізують діяльність у відповідних сегментах ринку, збільшуючи кількість торговельних точок та, відповідно, і працюючих у них [145-148]. На відміну від торговельних мереж, за групою самостійних підприємств протягом усього аналізованого періоду відмічено скорочення чисельності працюючих. У цілому за 2007-2009 рр. за групою дрібних підприємств чисельність працюючих зменшилась на 22,0% проти їх зростання по торговельних мережах за аналогічний період на 1,7% (табл. 2.5).

Одним із чинників вирішення проблеми дефіциту персоналу торговельного підприємства є реалізація відповідної системи його матеріального стимулювання. У цьому сенсі, як роботодавці, більш привабливими виглядають торговельні мережі.

**Оцінка динаміки чисельності та витрат на оплату праці  
за групами підприємств вибіркової сукупності за 2007-2009 рр.**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/ 2007	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/2007
Темп змін чисельності працюючих, %	113,2	89,8	101,7	89,3	87,3	78,0
Темп змін витрат на оплату праці, %	143,9	81,4	117,2	109,1	101,6	110,8

Незважаючи на суттєве скорочення витрат на оплату праці, що сталося у період 2008-2009 рр., за розрахунками, середня заробітна платня одного працюючого у торговельних мережах в 1,2...1,6 рази вище, ніж у підприємствах, що не є торговельними мережами (12,3 проти 8,1 тис грн на рік/особа у 2007 р. та 14,1 проти 11,5 тис грн на рік/особа у 2009 р.). До того ж витрати на оплату праці більш високими темпами також зростають за групою торговельних мереж (117,2 проти 110,8 у цілому за 2007-2009 рр.).

Результати розрахунку основних показників ефективності використання трудових ресурсів по досліджуваних групах підприємств вибіркової сукупності наведені у табл. 2.6.

**Ефективність використання трудових ресурсів  
за групами підприємств вибіркової сукупності у 2007-2009 рр.**

Період	Товарооборот на 1 працюючого, тис грн/особа	Товарооборот на 1 грн витрат на заробітну платню	Фінансовий результат на 1 грн витрат заробітної платні, грн/грн.
Група 1. Торговельні мережі			
2007	415,3	33,9	1,00
2008	530,0	34,0	-1,30
2009	545,9	38,6	0,63
Група 2. Підприємства, що не є торговельними мережами			
2007	188,6	23,4	0,07
2008	229,0	23,3	-0,49
2009	304,5	26,6	0,10

Щодо величини показників товарообороту на 1 працюючого та товарообороту на 1 грн витрат на заробітну платню, то в цілому по підприємствах роздрібної торгівлі за період 2007-2009 рр. відзначено більш високі значення даних показників за групою підприємств мережевої торгівлі порівняно з групою самостійних підприємств. За розрахунками у 2009 р. товарооборот на одного працюючого в середньому склав за групою торговельних мереж 545,9 тис грн проти 304,5 тис грн – за групою дрібних підприємств; товарооборот на 1 грн заробітної платні – 38,6 проти 26,6 грн товарообороту на 1 грн витрат відповідно.

Як особливість динаміки товарообороту на 1 працюючого відмічено більш високі значення темпів змін означеного показника за групою дрібних підприємств. При цьому темпи змін товарообороту на 1 грн. витрат на заробітну платню за обома групами підприємств майже співпадають (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 –

**Темпи змін показників доходності трудових ресурсів  
за групами підприємств вибіркової сукупності у 2007-2009 рр.**

Період	Темп змін, %	
	товарообороту на 1-го працюючого	товарообороту на 1 грн витрат на заробітну платню
Група 1. Торговельні мережі		
2008/2007	127,6	100,3
2009/2008	103,0	113,5
2009/2007	131,4	113,9
Група 2. Підприємства, що не є торговельними мережами		
2008/2007	121,4	99,6
2009/2008	133,0	114,2
2009/2007	161,4	113,7

Відзначимо неоднозначність висновку щодо рентабельності витрат на оплату праці за групами підприємств. За розрахунками 2009 р. як по торговельних мережах, так і по самостійних підприємствах отримано прибуток (табл. 2.6). Проте, його величина на одиницю витрат на оплату праці в середньому є вищою за групою торговельних мереж (0,63 проти 0,10 грн.). Разом з тим, загальна динаміка фінансового результату за групою дрібних

підприємств є кращою, ніж за групою торговельних мереж. За період 2007-2009 рр. за групою невеликих підприємств відзначено позитивні якісні зміни показника фінансового результату на 1 грн витрат на оплату праці, а саме зростання прибутку на одиницю витрат на оплату праці (з 0,07 у 2007 р. до 0,10 у 2009 р.). Щодо групи торговельних мереж, то за цей же період, хоча фінансовий результат на 1 грн витрат на оплату праці й зберігся позитивним, проте його величина знизилась з 1,0 у 2007 р. до 0,63 у 2009 р.

Успішність діяльності підприємства в значному ступені зумовлена матеріальною складовою його ресурсного потенціалу, яка для торговельних підприємств представлена здебільшого основними фондами та товарними запасами (табл. 2.8-2.10).

Таблиця 2.8 –

**Динаміка основних фондів та товарних запасів  
за групою підприємств вибіркової сукупності у 2007-2009 рр.**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/ 2007	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/2007
Темп змін середнього розміру основних фондів, %	112,2	86,7	97,3	115,5	106,0	122,4
Темп змін середнього розміру запасів, %	148,4	119,5	177,3	114,8	109,3	125,5
Темп змін середнього розміру товарних запасів, %	147,5	119,6	176,4	116,9	111,4	130,2

За порівняння тенденцій розвитку основних фондів визначено різну їх динаміку за групами підприємств. Якщо дрібні підприємства в цілому з року в рік збільшують величину основних фондів, то торговельні мережі, навпаки, займаються її оптимізацією. Проте, вважаємо, що не слід сприймати зниження основних фондів по торговельних мережах як ознаку скорочення їх мережі. За твердженнями експертів на ринку професійної торгової нерухомості України спостерігається пожвавлення.

Про відкриття нових магазинів у 2010-2011 рр. повідомили управляючі компаніями таких мереж, як «АТБ-маркет» (планується відкрити 80 магазинів), «Еко-маркет» (20-25 магазинів), «Велика кишеня» (до 20 магазинів), «Фуршет»

(7-10 магазинів), «Український рітейл» (25 магазинів) [147-148]. Щодо запасів у цілому та товарних запасів зокрема, то по обох досліджуваних групах підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують переважно товари продовольчої групи, впродовж усього аналізованого періоду відмічено загальну тенденцію до нарощення обсягу товарних запасів. При цьому темпи зростання запасів у цілому та товарних запасів зокрема є вищими за групою торговельних мереж порівняно із групою невеликих підприємств, а темпи зростання запасів більш високі у докризовий період, ніж у період 2008-2009 рр. За результатами дослідження відмічено також особливість складу запасів підприємств різних груп підприємств (рис. 2.5).

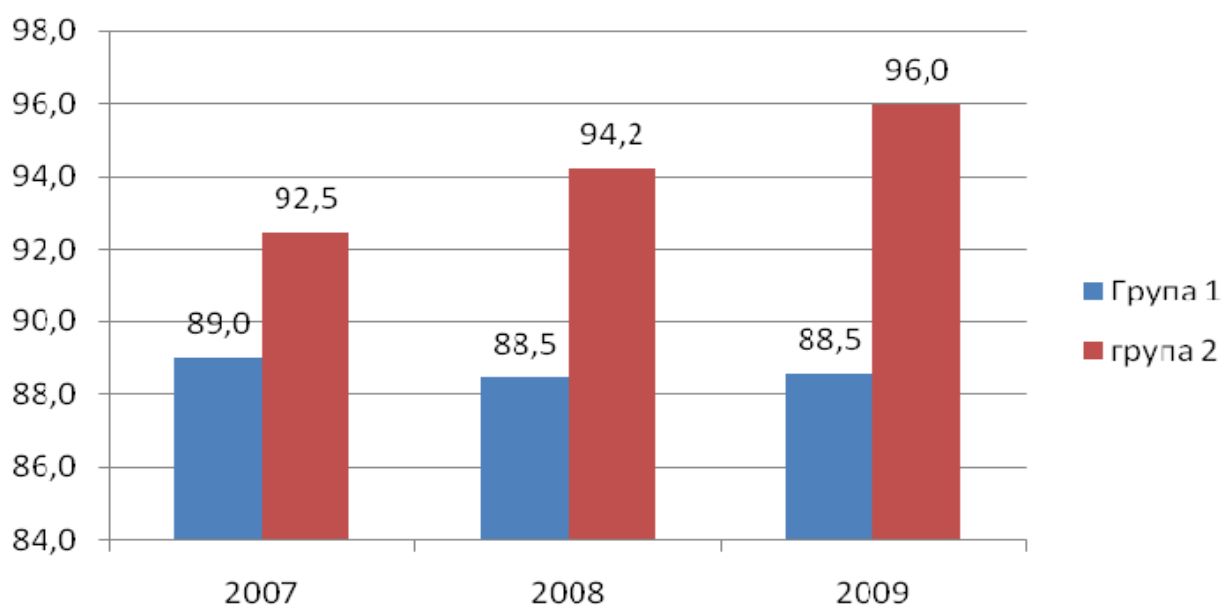


Рис. 2.5. Питома вага товарних запасів у загальному обсязі запасів підприємств роздрібної торгівлі за групами вибіркової сукупності, %

У прагненні отримати додаткові конкурентні переваги, торговельні підприємства пропонують споживачу кулінарні й кондитерські вироби власного виробництва, а також послуги з організації харчування. При цьому більш значними обсяги такої діяльності є по торговельних мережах порівняно з дрібними підприємствами, що і зумовлює різницю у складі запасів даних груп підприємств роздрібної торгівлі, хоча виробничі запаси присутні у складі запасів більшості підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності (табл. 2.9).

**Показники ефективності використання основних фондів та товарних запасів за групами підприємств вибіркової сукупності**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7
Фондовіддача основних фондів, грн / грн	3,95	5,10	5,49	4,43	4,12	4,45
Фондоозброєність персоналу, тис. грн. / особа	86,30	85,55	82,59	35,61	46,06	55,90
Прибуток (збиток) на 1 грн основних фондів, грн / грн	0,14	-0,24	0,11	0,02	-0,10	0,02
Оборотність товарних запасів, обороти	17,80	17,46	13,64	9,85	9,05	9,30
Тривалість обороту товарних запасів, дні	20,23	20,61	26,39	36,55	39,76	38,72
Прибуток (збиток) на 1 грн товарних запасів, грн. / грн	0,64	-0,81	0,27	0,04	-0,23	0,04

За результатами порівняння розрахованих показників зроблено висновок щодо більш ефективного використання матеріальної складової ресурсного потенціалу у підприємствах мережевої торгівлі порівняно з невеликими підприємствами.

Виключення становить лише показник фінансового результату на одиницю основних фондів та товарних запасів у 2008 р. Разом із тим, дрібні підприємства не поступаються крупним у динаміці показників ефективності (табл. 2.10).

Визначено, що, рівень фондоозброєності по дрібних підприємствах зростає за зниження даного показника по підприємствах мережевої торгівлі. Також, за загального зростання тривалості обороту товарних запасів, як по крупних так і по невеликих підприємств, відзначено, що по невеликих підприємствах цей процес відбувається не так стрімко, як у крупних, що вигідно вирізняє дрібні підприємства від торговельних мереж.

Специфічним ресурсом підприємства є фінансові ресурси, стан, динаміка, структура, розміщення яких, а також співвідношення між окремими



елементами активів та пасивів свідчить про ефективність господарських рішень.

Таблиця 2.10 –

**Індекс змін показників ефективності використання основних фондів та товарних запасів за групами підприємств вибіркової сукупності у період 2007-2009 рр.**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/ 2007	2008/ 2007	2009/ 2008	2009/2007
Індекс фондівдачі основних фондів	1,29	1,08	1,39	0,93	1,08	1,004
Індекс фондоозброєності персоналу	0,99	0,97	0,96	1,29	1,21	1,57
Індекс оборотності товарних запасів	0,98	0,78	0,77	0,92	1,03	0,94
Індекс тривалості обороту товарних запасів	1,02	1,28	1,30	1,09	0,97	1,06

За результатами аналізу балансових даних за період 2006-2009 рр. визначено загальну тенденцію до зростання майна та капіталу по підприємствах роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи (табл. 2.11).

Хоча ланцюгові темпи змін активів за групами підприємств й зменшуються, проте в цілому вартість майна підприємств зростає. За аналізований період вартість майнового потенціалу збільшилась у 2,5 рази – за групою торговельних мереж та у 2,0 рази – за групою підприємств, що не є торговельними мережами.

За інших рівних умов така динаміка майна свідчить про розширення підприємствами обсягів господарської діяльності, та є позитивним моментом у розвитку підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи. Порівняння показників динаміки за окремими групами активів та за групами підприємств дозволило визначити, що за групою торговельних мереж порівняно з самостійними підприємствами більш високими темпами зростають необоротні активи (3,2 проти 1,7 рази за 2009-2006 рр.).

**Динаміка майна та капіталу по групах підприємств вибіркової сукупності  
у період 2007-2009 рр.**

за даними на кінець періоду

Період	Темп змін активів, %	Темп змін необоротних активів, %	Темп змін оборотних активів, %	Темп змін власного капіталу, %	Темп змін позикового капіталу, %
<b>Група 1. Торговельні мережі</b>					
2007/2006	216,4	359,9	118,2	251,5	201,2
2008/2007	110,6	108,5	114,8	63,8	135,9
2009/2008	105,0	83,4	147,6	109,7	103,8
2009/2006	251,3	325,8	200,3	176,1	283,9
<b>Група 2. Підприємства, що не є торговельними мережами</b>					
2007/2006	176,0	115,3	238,1	196,9	171,3
2008/2007	101,2	122,9	90,4	72,8	108,5
2009/2008	110,5	120,5	103,8	86,0	114,7
2009/2006	196,8	170,8	223,4	123,4	213,3

Разом з тим, для дрібних підприємств є характерним більш високі темпи зростання оборотних активів (2,2 проти 2,0 рази). Щодо пасивів, то впродовж звітнього періоду більш високими темпами зростали обсяги позикових фінансових ресурсів. При цьому відзначено випереджальне зростання позикового капіталу по торговельних мережах порівняно із дрібними підприємствами.

За балансовими даними визначено також відмінності та зміни у структурі майна та капіталу по групах підприємств. З розрахунків випливає, що торговельні мережі мають «важку» структуру активів, про що свідчить значна питома вага у їх складі необоротних активів. До того ж цей показник зростає по періодах часу (рис. 2.6).

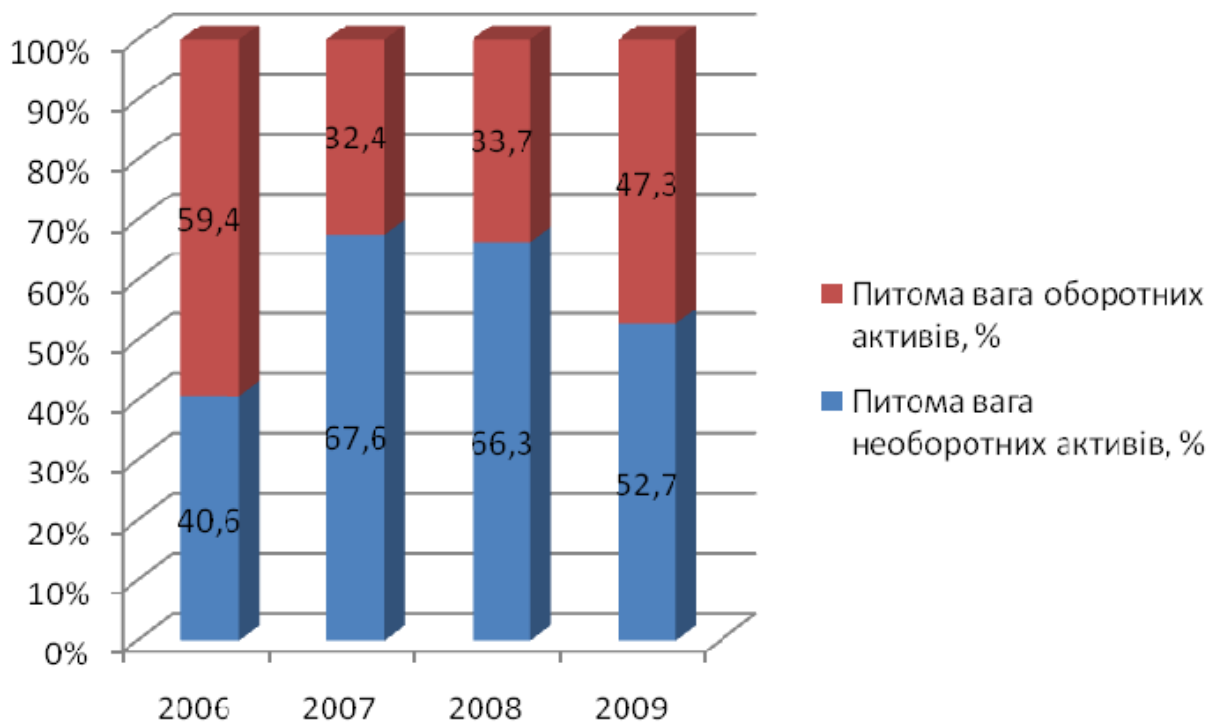


Рис. 2.6. Структура активів за групою торговельних мереж за 2006-2009 рр., станом на кінець року

На відміну від торговельних мереж, невеликі підприємства мають «легку» структуру активів, що свідчить про мобільність майна підприємств даної групи. У динаміці за групою дрібних підприємств зафіксовано зростання частки оборотних активів (рис. 2.7). За період 2006-2009 рр. приріст становив 6,69 пункти. Найбільш активне зростання оборотних активів відмічено впродовж 2007 р.

Щодо джерел формування майна капіталу, визначено, що як по групі торговельних мереж, так і за групою дрібних підприємств основним джерелом формування активів підприємств є позиковий капітал. При цьому невеликі підприємства в більшому ступені залучають позикові кошти під час формування майнового потенціалу, ніж торговельні мережі (рис. 2.8, 2.9). На кінець 2009 р. їх питома вага у загальному обсязі фінансових ресурсів у середньому по підприємствах першої групи становила 78,8%, а по підприємствах другої групи – 88,5%. У динаміці як за групою торговельних мереж, так і за групою дрібних підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують продовольчі товари, спостерігається зменшення питомої ваги власного капіталу та, відповідно, зростання частки позикових коштів.

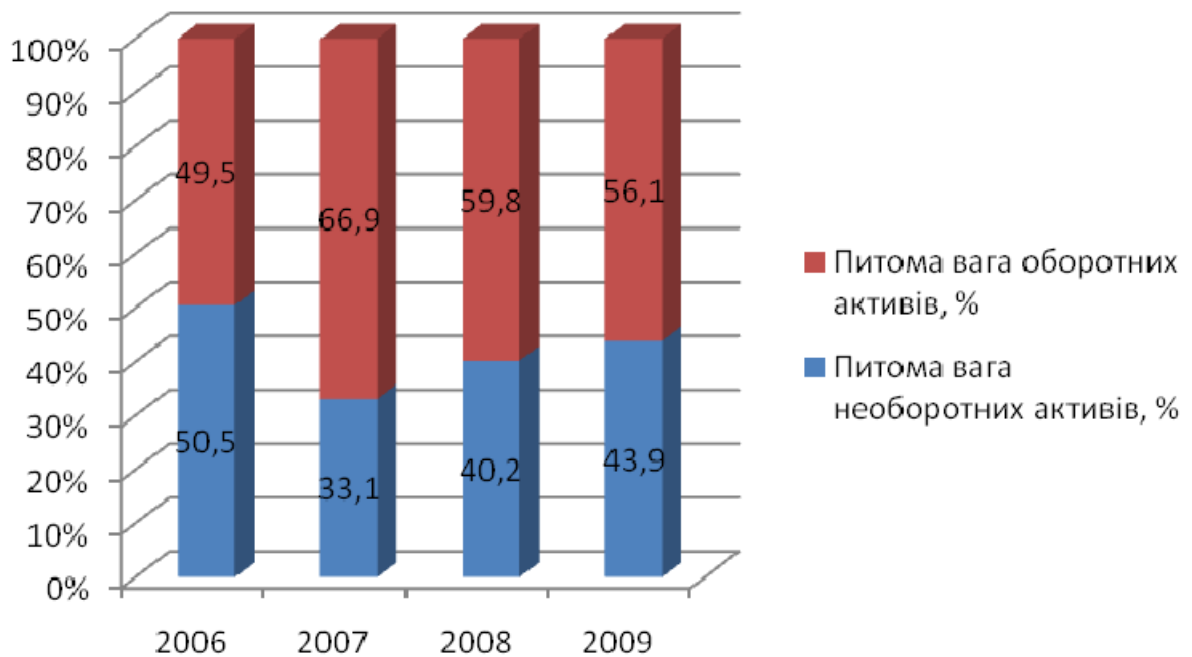


Рис. 2.7. Структура активів за групою підприємств, що не є торговельними мережами, за 2006-2009 рр., станом на кінець року

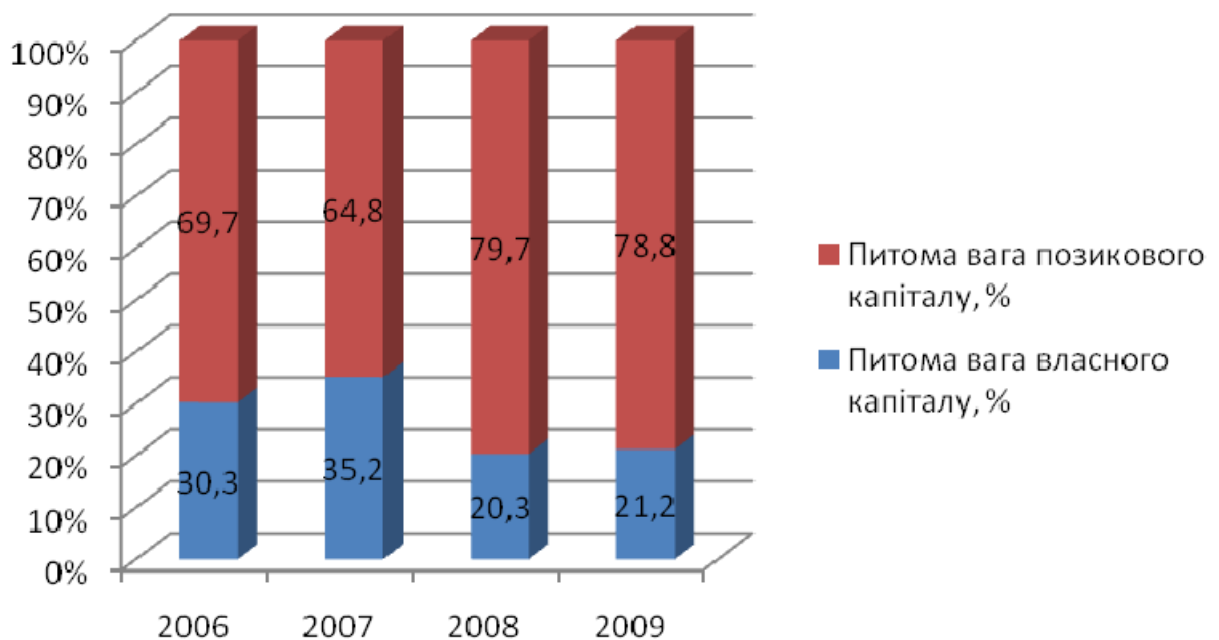


Рис. 2.8. Структура капіталу за групою торговельних мереж за 2006-2009 рр., станом на кінець року.

При цьому, якщо у докризовий період по підприємствах обох досліджуваних груп відмічено зростання питомої ваги власного капіталу (з 30,3 до 35,2% – за групою торговельних мереж та з 18,3 до 20,5% – по групі дрібних

підприємств), то з 2008 р. частка власного капіталу скорочується і більш швидкими темпами – по невеликих підприємствах.

Для отримання висновку щодо ефективності формування та використання фінансових ресурсів у підприємствах роздрібної торгівлі, що реалізують продовольчі товари, досліджено значення та динаміку показників фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності та рентабельності за групами підприємств вибіркової сукупності

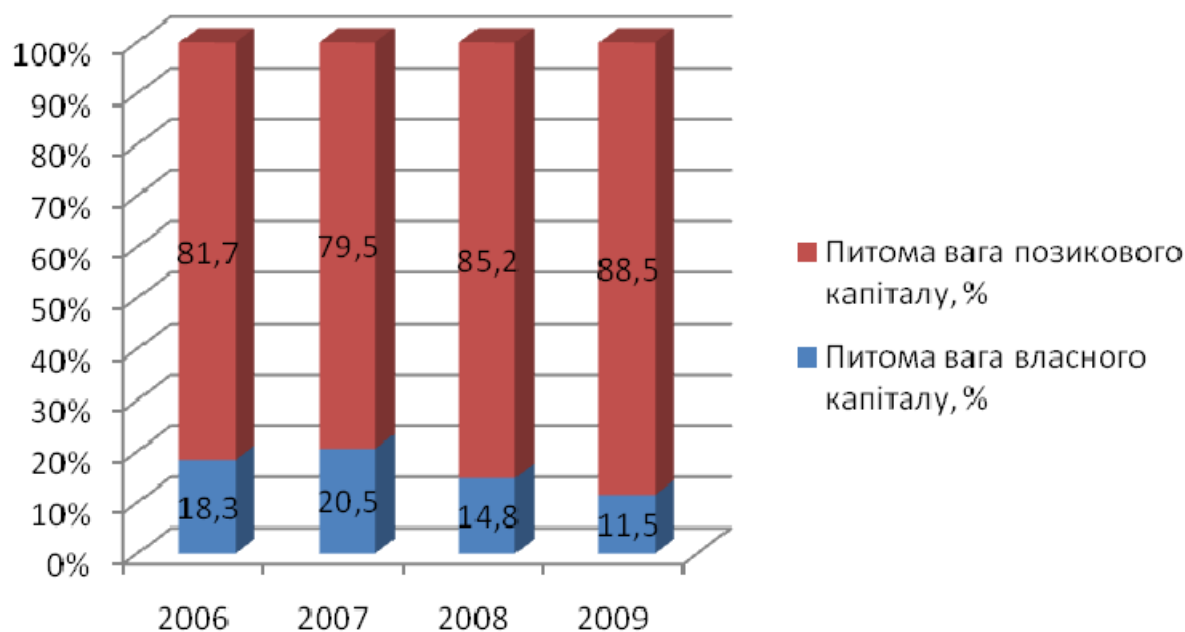


Рис. 2.9. Структура капіталу за групою підприємств, що не є торговельними мережами, за 2006-2009 рр., станом на кінець року

Порівняння коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість, дозволило зробити висновок щодо значної залежності підприємств роздрібної торгівлі обох груп від зовнішніх джерел фінансування (табл. 2.12).

Враховуючи абсолютні значення коефіцієнтів автономії, фінансування, фінансової незалежності та покриття запасів власними оборотними коштами визначено нестійкий фінансовий стан в цілому за групами підприємств, що досліджено.

Для групи дрібних підприємств характерним є більш низькі рівні коефіцієнтів автономії порівняно з групою торговельних мереж.

**Показники фінансової стійкості та платоспроможності  
за групами підприємств вибіркової сукупності за 2006-2009 рр.**

станом на кінець року

Показник	Торговельні мережі				Підприємства, що не є торговельними мережами			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
Коефіцієнт автономії	0,30	0,35	0,20	0,21	0,18	0,21	0,15	0,11
Коефіцієнт фінансування	2,30	1,84	3,92	3,71	4,45	3,87	5,77	7,70
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,57	0,70	0,58	0,52	0,25	0,50	0,49	0,56
Коефіцієнт покриття запасів власними коштами	-1,18	-4,80	-5,49	-3,70	-1,68	-0,86	-1,76	-2,07
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,34	0,25	0,06	0,09	0,07	0,29	0,48	0,59
Коефіцієнт проміжної платоспроможності	1,12	0,81	0,57	0,78	0,34	0,90	0,79	0,84
Коефіцієнт поточної платоспроможності	1,39	1,08	0,80	0,98	0,63	1,32	1,15	1,26

Про посилення залежності підприємств даної групи від зовнішніх інвесторів та кредиторів свідчать також зниження коефіцієнта автономії (з 0,18 наприкінці 2006 р. до 0,11 наприкінці 2009 р.) та суттєве зростання коефіцієнта фінансування в динаміці (з 4,45 станом на кінець 2006 р. до 7,70 – на кінець 2009 р.). Щодо торговельних мереж, то, хоча за показниками автономії та фінансування, ситуація по них виглядає кращою ніж по дрібних підприємствах, проте, від’ємні значення коефіцієнта покриття запасів власними оборотними коштами, а також різке зростання їх у динаміці є негативною тенденцією для підприємств даної групи.

Щодо коефіцієнтів платоспроможності то, порівнявши їх абсолютні величини, зроблено висновок щодо різноспрямованості їх динаміки за групами підприємств (рис. 2.10).

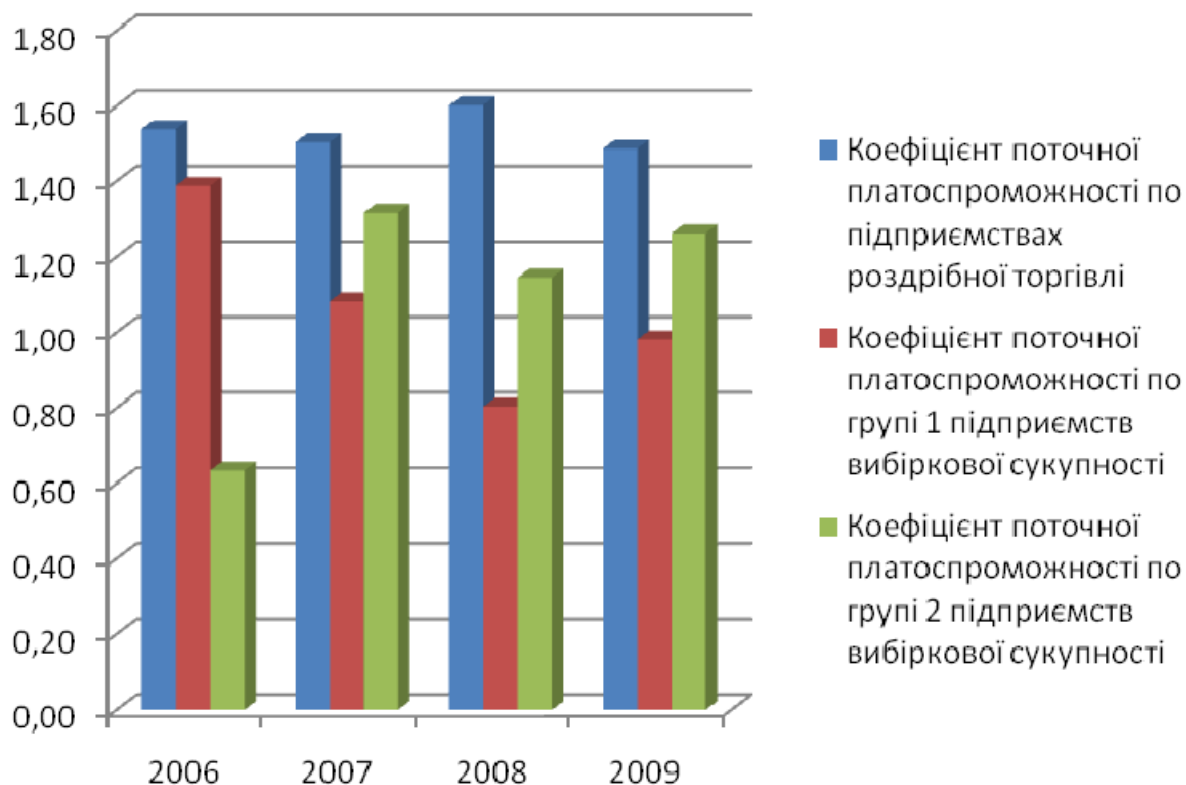


Рис. 2.10. Коефіцієнти поточної платоспроможності по підприємствах роздрібно́ї торгівлі та групах підприємств вибіркової сукупності, станом на кінець року

За аналізований період за групою торговельних мереж відмічено зниження, а за групою дрібних підприємств – підвищення усіх коефіцієнтів платоспроможності. Разом із цим, незважаючи на кризові явища, рівень показника поточної платоспроможності за групами підприємств у цілому відповідає, як загальноприйнятим стандартам, тобто знаходиться в межах від 1,0 до 2,0, так і близький до показника поточної платоспроможності, що склався в середньому по підприємствах роздрібно́ї торгівлі за аналізований період (2006-2009 рр.).

Успішність просування підприємства на ринку знаходить відображення в показниках ділової активності та рентабельності. Продовженням аналізу використання фінансових ресурсів за групами підприємств роздрібно́ї торгівлі є визначення граничних значень та динаміки показників оборотності та рентабельності активів і капіталу. За результатами розрахунків зроблено висновок щодо різноспрямованої тенденції розвитку показників ділової активності по досліджуваних групах підприємств (табл. 2.13).

**Показники ділової активності та рентабельності за групами підприємств  
вибіркової сукупності**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	1,8	1,6	1,5	3,8	3,4	3,2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,6	3,2	2,2	2,5	2,0	2,3
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	18,8	18,9	13,8	14,5	15,9	16,4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,4	5,4	4,1	3,2	3,4	4,5
Коефіцієнт оборотності запасів	12,0	11,5	8,7	7,8	7,4	7,9
Період обороту необоротних активів, дні	199,2	226,9	239,2	95,5	106,1	112,8
Період обороту оборотних активів, дні	138,1	112,2	163,9	146,7	183,0	154,9
Період обороту дебіторської заборгованості, дні	19,2	19,1	26,1	24,8	22,7	21,9
Період обороту кредиторської заборгованості, дні	66,3	66,1	87,1	114,0	104,6	79,4
Тривалість обороту запасів, дні	29,9	31,4	41,6	45,9	49,0	45,6
Тривалість операційного циклу, дні	49,1	50,5	67,7	70,7	71,6	67,5
Рентабельність необоротних активів, %	1,2	-17,3	-5,1	-5,6	-16,5	-4,3
Рентабельність оборотних активів, %	1,7	-34,9	-7,4	-3,7	-9,5	-3,2
Рентабельність власного капіталу, %	2,1	-42,2	-14,5	-11,2	-34,3	-14,0

За групою торговельних мереж спостерігається уповільнення оборотності окремих видів активів, а за групою дрібних підприємств – здебільшого прискорення. У підсумку за абсолютними значеннями 2009 р. показники ділової активності є кращими за невеликими підприємствами. За даними 2009 р. за означеною групою підприємств коефіцієнти оборотності необоротних та оборотних активів, а також коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей вищі, ніж по торговельних мережах. Найбільш значними є відмінності між групами підприємств за показником оборотності необоротних активів (1,5 обороти по торговельних мережах проти 3,2 оборотів – за групою дрібних підприємств). За показниками оборотності інших видів активів різниця є не такою значною, а саме 2,2 проти 2,3 оборотів за



показником оборотності оборотних активів, 13,8 проти 16,4 оборотів за показником оборотності дебіторської заборгованості, 4,1 проти 4,5 оборотів – за показником оборотності кредиторської заборгованості та 8,7 проти 7,9 за показником оборотності запасів за даними 2009 р. (табл. 2.13).

За інших рівних умов ознакою ефективності є скорочення тривалості операційного циклу. Саме така ситуація спостерігається по невеликих підприємствах. Період, впродовж якого грошові кошти залишались зв'язаними у запасах, скоротився з 70,7 днів у 2007 р. до 67, 5 днів у 2009 р. За групою торговельних мереж, навпаки, спостерігається тенденція до збільшення тривалості операційного циклу з 49,1 дня у 2007 р., до 67,7 днів у 2009 р., що негативним у розвитку даної групи підприємств.

Складним є оцінювання показників рентабельності активів та капіталу підприємств. За період 2007-2009 рр. зроблено висновок щодо погіршення ситуації, як за групою торговельних мереж, так і за групою дрібних підприємств. За досліджуваний період за групою торговельних мереж усі показники змінили свої значення з позитивних на від'ємні. За групою невеликих підприємств, хоча ситуація кардинально не змінилась, проте й не стала краще (у 2009 р. як і у 2007 р. показники рентабельності активів та власного капіталу є від'ємними). Через збитки, що зафіксовано за групами у 2008 р. та 2009 р. очевидним є висновок щодо неефективного використання фінансових ресурсів у підприємствах роздрібної торгівлі в означені періоди часу. Проте, порівняння абсолютних значень та темпів змін показників рентабельності дозволяє зробити висновок щодо більш швидкого виходу з кризової ситуації підприємств групи торговельних мереж, ніж дрібних підприємств. Підтвердженням цього є абсолютні значення показників рентабельності активів та власного капіталу за групами підприємств у період 2008-2009 рр. За розрахунками визначено, що у 2008 р. показники збитку на одиницю необоротних й оборотних активів та одиницю власного капіталу по мережевих підприємствах перевищували відповідні показники по групі дрібних підприємств ((-17,3%) проти (-16,5%) за показником рентабельності необоротних активів, (-34,9%) проти (-9,5) за показником рентабельності оборотних активів, (-42,2%) проти (-34,3%) за показником рентабельності власного капіталу). Проте, протягом лише одного року за групами торговельних мереж від'ємні показники рентабельності зменшились значно більше, ніж за групою самостійних підприємств. Так, за показником

рентабельність оборотних активів збиток на одиницю оборотних активів за групою торговельних мереж зменшився в 4,6 рази проти 3,0 разів по групі самостійних підприємств, за показником рентабельності власного капіталу відповідно – у 2,9 рази проти 2,4 рази. Отже, попри того, що найбільш негативні зміни у показниках рентабельності зафіксовано за групою торговельних мереж, й зміни на краще більш динамічні також за групою торговельних мереж.

Висновок щодо ефективності окремих видів діяльності у торговельних підприємствах зроблено на підставі дослідження показників ефективності закупівельної, торгово-операційної, управлінської та інших видів діяльності (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 –

**Ефективність видів господарської діяльності підприємств  
роздрібної торгівлі**

Показник	Торговельні мережі			Підприємства, що не є торговельними мережами		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
<b>Ефективність закупівельної діяльності</b>						
Товарооборот на 1 грн собівартості, грн / грн	1,48	1,49	1,49	1,39	1,40	1,38
Прибуток на 1 грн. собівартості, грн / грн	0,04	-0,06	0,02	0,004	-0,03	0,01
<b>Ефективність торговельно-операційної діяльності</b>						
Товарооборот на 1 грн витрат на збут, грн / грн	9,55	10,21	9,11	12,62	12,10	14,87
Прибуток на 1 грн. витрат на збут, грн / грн	0,28	-0,39	0,15	0,04	-0,25	0,06
<b>Ефективність управлінської діяльності</b>						
Товарооборот на 1 грн адміністративних витрат, грн / грн	20,69	24,24	22,39	19,0	18,03	18,55
Прибуток на 1 грн. адміністративних витрат, грн / грн	0,61	-0,92	0,37	0,06	-0,38	0,07
<b>Ефективність іншої господарської діяльності</b>						
Товарооборот на 1 грн інших витрат, грн / грн	12,09	6,78	26,50	42,73	17,19	38,95
Прибуток на 1 грн. інших витрат, грн / грн	0,36	-0,26	0,43	0,13	-0,36	0,14

Аналіз означених показників ефективності діяльності дозволив виявити граничні їх значення та характер динаміки за аналізований період як за сукупністю торговельних мереж так і за групою дрібних підприємств (табл. 2.14).

Щодо граничних значень показників віддачі товарообороту та рентабельності окремих напрямів діяльності, то, за отриманих даних, у цілому за групою підприємств, визначено наступне.

Для торговельних мереж більш високі показники віддачі товарообороту діагностовано за показником віддачі товарообороту на одиницю адміністративних витрат (22,39 проти 18,55 грн товарообороту на 1 грн витрат за даними 2009 р.). Для дрібних підприємств характерно більш високі значення витратовіддачі по торговельно-операційній (14,87 проти 9,11) та іншій господарській діяльності (38,95 проти 26,50 грн. товарообороту на 1 грн витрат). Щодо показників віддачі за прибутком, то більш високі показники діагностовано по торговельних мережах. За даними 2009 р. показник віддачі прибутку торговельних мереж перевищував рівень дрібних більше ніж у 2,0-5,0 рази. А саме 15,0 проти 6,0 грн у розрахунку на 100 грн витрат на збут, 43,0 грн проти 124,0 грн на 100 грн витрат іншої діяльності, 37,0 грн проти 7,0 грн – на 100 грн. витрат із управлінської діяльності.

Порівняння показників віддачі товарообороту та рентабельності за групами досліджуваних підприємств свідчить, що торговельні мережі мають більш високі показники ефективності по таких напрямках як закупівельна та управлінська діяльність, а підприємства, що не входять до складу торговельних мереж, по таких напрямках як торгово-операційна та інша операційна діяльність.

Одиничні показники, що представлено вище, відображають окремі аспекти господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлю, що реалізують товари продовольчої групи, проте не надають узагальнюючої оцінки щодо ефективності такої діяльності.

З огляду на зазначене, на додаток до часткових розглянуто найбільш узагальнюючі показники ефективності діяльності, а саме оборотність активів, витратовіддачу, а також показники рентабельності діяльності, витрат і активів. Вихідна інформація надана у додатку Б. 13 додатку Б, а результати розрахунків – у табл. 2.15.

**Узагальнюючі показники ефективності господарської діяльності  
за підприємствами роздрібною торгівлі за 2007-2009 рр.**

Період	Оборотність активів, обороти	Витрато-віддача, грн/грн	Рентабельність діяльності, %	Рентабельність витрат, %	Рентабельність активів, %
<b>За групою торговельних мереж</b>					
2007	1,17	0,99	3,61	3,57	6,68
2008	1,17	1,02	-4,64	-4,71	-5,74
2009	1,02	1,00	1,96	1,97	2,05
<b>За групою підприємств, що не є торговельними мережами</b>					
2007	1,49	0,98	0,36	0,35	0,73
2008	1,25	0,97	-2,54	-2,47	-3,18
2009	1,34	0,97	0,45	0,44	0,64
<b>За підприємствами роздрібною торгівлі України</b>					
2007	2,79	1,00	0,21	0,21	0,57
2008	2,55	1,00	-3,24	-3,25	-8,27
2009	1,29	н/д	-1,01	н/д	-1,31

Порівняння абсолютних величин свідчить про більш високі показники ефективності діяльності за групою торговельних мереж порівняно з групою дрібних підприємств.

За виключенням показників оборотності, по всіх інших показниках ефективності як у докризовий (2007 р.) так і післякризовий (2009 р.) періоди за групою крупних підприємств показники рентабельності та витрадовіддачі є вищими. Хоча у 2008 р. абсолютне зниження показників рентабельності за групою крупних підприємств є більш значним, ніж за групою невеликих підприємств, проте й зростання у 2009 р. за групою торговельних мереж відбувалось значно стрімкими темпами, ніж за дрібними підприємствами.

Показовим є порівняння показників ефективності діяльності по підприємствах роздрібною торгівлі в цілому з відповідними показниками по досліджуваних групах (табл. 2.15). Визначено, що як по торговельних мережах, так і по дрібних підприємствах, що реалізують товари продовольчої групи, активи обертаються повільніше, ніж в середньому по підприємствах роздрібною

торгівлі. За даними 2007 р. оборотність активів становила 1,17, 1,49 та 2,79 обороти відповідно по мережевих й дрібних підприємствах та в середньому по підприємствах роздрібної торгівлі України. Проте в динаміці ситуація змінилась. За загального уповільнення оборотності активів протягом 2007-2009 рр., оборотність активів по групі дрібних підприємств наблизилась до показника оборотності активів на галузевому рівні. За даними 2009 р. показники оборотності становили відповідно 1,02, 1,34 та 1,29 обороти відповідно за групою торговельних мереж й дрібних підприємств та в середньому по підприємствах роздрібної торгівлі України. Щодо показника витратовіддачі, то його абсолютний розмір протягом усього досліджуваного періоду є найбільш високим за групою торговельних мереж, що свідчить про значні переваги в управлінні витратами у даній групі торговельних підприємств. Про більш успішну діяльність в період 2007-2009 рр. торговельних мереж свідчать також й показники рентабельності. Попри значного зниження, їх величини за даними 2009 р. значно перевищують відповідні показники за групою невеликих підприємств та по підприємствах роздрібної торгівлі в цілому.

Такі основні результати дослідження показників ефективності господарської діяльності по підприємствах роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи.

### **2.3. Комплексна оцінка діяльності підприємств роздрібної торгівлі у конкурентній групі за характеристиками ефективності**

Дотепер досліджено питання ефективності діяльності у підприємствах роздрібної торгівлі на макrorівні. Також визначено основні характеристики розвитку крупних та невеликих підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи. Наступний етап роботи пов'язаний з питанням порівняльної оцінки ефективності діяльності підприємств. Актуальність даного напряму дослідження зумовлено тісним зв'язком ефективності та конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та об'єктивною зацікавленістю підприємців у визначенні власної позиції у конкурентній групі. Дане питання розглянуто за даними суб'єктів господарювання, що включено до групи торговельних мереж. На відміну від невеликих підприємств, що є

територіально розгалужені, торговельні мережі функціонують як на регіональному так і на національному рівні, що і дозволяє визнати їх конкурентами. Вибір на користь торговельних мереж, зумовлений також однорідністю їх організаційної форми, а також характером розвитку.

За узагальнення матеріалу, що опубліковано, визначено, що оцінювання ефективності діяльності у групі підприємств базується на засадах комплексної оцінки, яка передбачає різні способи вирішення даної проблеми [18; 21; 22; 38; 55; 70; 96; 131; 149-152]. Методичні підходи з оцінювання ефективності господарської діяльності підприємств відрізняються один від одного вирішенням питання щодо переліку та характеру динаміки показників оцінювання (табл. В.1 додаток В). Мова йде про використання єдиного показника, або їх сукупності, а також дотримання статичного чи динамічного підходів. Щодо показників, відзначимо, що кожний із названих варіантів під час оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства має як свої переваги так і недоліки. Так, використання сукупності показників дозволяє отримати докладну інформацію про ефективність діяльності у визначеному напрямі, або про ефективність використання ресурсів. Разом із тим, через численність одиничних показників ефективності та різноспрямованість їх динаміки, складним є визначення загальних тенденцій щодо ефективності господарювання. Дана проблема успішно вирішується за використання інтегрального показника, що може бути побудований на підставі адитивної чи мультиплікативної моделей, за використання вагових коефіцієнтів, або без них.

Порівняємо результати оцінювання ефективності діяльності за двома базовими методичними підходами, а саме на підставі сукупності показників та за побудови інтегрального показника.

Для оцінювання ефективності діяльності підприємств у конкурентній групі на підставі сукупності показників використано графічний метод. Даний метод оцінювання ґрунтується на порівнянні між собою багатокутників, що побудовані за оцінними показниками ефективності діяльності кожного підприємства [152; 154].

Важливим під час порівняльної оцінки на основі графічного методу є визначення переліку показників та бази порівняння. У даному випадку використано узагальнюючі показники господарської діяльності підприємств мережевої торгівлі (рентабельність діяльності, активів й витрат, а також

оборотності активів і витратовіддачі). Перехід від показників до коефіцієнтів, що необхідні для побудови багатокутника, здійснено на підставі процедури стандартизації, а саме:

$$k_{ij} = \frac{a_{ij} - \min a_i}{\max a_i - \min a_i}, \quad (2.1)$$

де  $k_{ij}$  – стандартизований коефіцієнт  $i$ -го показника  $j$ -го підприємства;

$a_{ij}$  –  $i$ -й показник  $j$ -го підприємства;

$\max a_i$  – максимальне значення  $i$ -го показника;

$\min a_i$  – мінімальне значення  $i$ -го показника.

Результат стандартизації показників діяльності у кожний з аналізованих періодів наведено у додатку В, графічне представлення – на рис. В.1-В.3 додатка В. Графічне представлення результатів дослідження ефективності діяльності за використання сукупності показників виразно демонструє всі переваги та недоліки такого підходу. Як переваги слід відмітити наочність представлення результатів дослідження та можливість швидко виявити лідерів та аутсайдерів за окремими характеристиками ефективності діяльності. Так, за даними 2007 р. єдиного лідера визначити складно. Найбільш високі показники оборотності активів зафіксовано по СУАП «Європоль» у формі ТОВ, витратовіддачі та рентабельності витрат – по ТОВ «Квіза-трейд», рентабельності діяльності – по ТОВ «Таврія-В», рентабельності активів – по ВАТ «Базис». У 2008 р. група лідерів та їх позиції за окремими напрямками ефективності змінилась незначно. Зберегли високі рівні показників оборотності активів та рентабельності активів СУАП «Європоль» та ВАТ «Базис» відповідно. Разом із тим, ТОВ «Квіза-трейд», утримавши найбільш високий показник витратовіддачі за групою підприємств – конкурентів, поступилась ВАТ «Базис» за показником рентабельності витрат. Також по ВАТ «Базис» у 2008 р. відмічено найбільш високі показники рентабельності діяльності, що раніше демонструвало ТОВ «Таврія-В». За даними 2009 р. група лідерів скоротилась до двох торговельних мереж. Найкращі показники оборотності, витратовіддачі та рентабельності активів у цей період зафіксовано по СУАП «Європоль» у формі ТОВ. За показниками рентабельності діяльності та рентабельності витрат лідером визначено ТОВ «Таврія-В».

Незважаючи на переваги, оцінювання ефективності діяльності за сукупності показників має й недоліки. По-перше даний метод є неприйнятним, якщо кількість порівнюваних підприємств та кількість показників, що

використано, є значними. По-друге даний метод не дозволяє зробити висновок щодо динаміки позиції окремого підприємства у групі. Також використання сукупності показників під час оцінювання ефективності діяльності за групою підприємств не дозволяє отримати узагальненого висновку щодо ефективності діяльності окремого підприємства у конкурентній групі.

З огляду на зазначене більш функціональним під час оцінювання ефективності діяльності підприємств є використання інтегральних показників.

Термін «інтегральний» передбачає об'єднання, унаслідок чого з'являються нові якості та ознаки. Інтегральна оцінка в багатьох випадках визначається як єдино можлива, оскільки внаслідок проведення різних видів аналізу отримуються значні масиви різнопланової інформації, оцінка якої в сукупності досить проблематична, а побудова єдиного інтегрального показника дає можливість урахувати вплив різноманітних чинників на економічні процеси. Інтегральний показник є синтетичним, створеним з огляду мети дослідження. Саме це зумовлює активне використання інтегрального методу під час оцінювання ефективності як окремих аспектів господарської діяльності, так і успішності господарювання в цілому. Інтегральний метод, порівняно з використанням системи показників, має значні переваги. Вони полягають у тому, що інтегральний метод оцінки дає змогу усунути неоднозначність оцінки впливу чинників і отримати найбільш точний результат [21; 59; 93; 131]. До того ж, моделювання інтегрального показника припускає дослідження системи показників, що лежать в основі оцінки, а висновки, отримані на базі інтегрального показника, хоча і мають орієнтований характер, виконують допоміжну роль визначення характеру змін у результатах господарської та фінансової діяльності підприємства. Певною перевагою інтегрального методу оцінки ефективності господарської діяльності підприємства є простота розрахунків, доступність інформації, можливість однозначної інтерпретації отриманих результатів. Серед недоліків, які істотно обмежують сферу його застосування, виділяють такі: складність установа рівня значущості показників, що включених до інтегрального показника ефективності; обов'язкова умова врахування особливостей сфери та галузі функціонування підприємства або вибору однорідних підприємств; можливість включення лише кількісних показників, бо наявність якісних суттєво знижує достовірність результатів; статичність оцінки та вірогідність результату протягом певного



періоду часу; оцінка за певний період часу для підприємств, що працюють у більш-менш однакових умовах; необхідність визначення еталона та отримання необхідних даних [133; 149; 155].

Виходячи з указаних обмежень під час визначення інтегрального показника ефективності господарської діяльності по сукупності торговельних мереж враховано одночасно декілька комплексних показників, які характеризують окремі сторони діяльності підприємства, а саме рентабельність діяльності, активів й витрат, а також оборотності активів і витрато віддачі. Стандартизацію показників здійснено згідно послідовності (2.1). Враховуючи існуючі способи інтеграції, інтегральний показник ефективності діяльності  $j$ -го підприємства ( $R_j$ ) побудовано за використання адитивної моделі:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n k_{ij}^2}, \quad (2.2)$$

де  $R_j$  – інтегральний показник ефективності діяльності  $j$ -го підприємства;  
 $k_{ij}$  – стандартизований коефіцієнт  $i$ -го показника  $j$ -го підприємства;  
 $n$  – кількість показників.

Результат розрахунку інтегральних показників ефективності діяльності представлено у табл. 2.16.

Використання інтегрального методу дозволяє здійснити ранжирування та визначити місце кожного підприємства у конкурентній групі по періодах часу. Так, за розрахунками, лідерами 2007 р. визнано торгові мережі «Квіза-трейд», ВАТ «Базис» та СУАП «Європоль» у формі ТОВ.

Вони займали перші три позиції у конкурентній групі у цей період. За результатами роботи 2008 р. група лідерів змінилась. ТОВ «Квіза - трейд» з 8-м місцем перейшло до групи відстаючих, а до групи лідерів увійшло ТОВ «Восторг». Така ситуація зберіглась і у 2009 р., хоча ТОВ «Квіза-трейд» й поліпшила результати діяльності. Протягом усього аналізованого періоду аутсайдерами групи визнано ЗАТ «Фоззі-В» та торгову мережу «Фаворит». Незважаючи на переваги, що надає аналітику метод інтегральної оцінки, вважаємо, що висновки щодо ефективності діяльності, отримані за його застосування, є неповними. На підтвердження такої позиції відзначимо наступне. Методичний підхід з інтегральної оцінки позбавлений суб'єктивізму та дозволяє однозначно визначити позицію підприємства у конкурентній групі.

Ранжування підприємств у конкурентній групі (за інших рівних умов)

дозволяє згрупувати та виділити підприємства з різними рівнями ефективності діяльності (високим, середнім та низьким).

Проте, повертаючись до сутності категорії «ефективність», відзначимо, що використання інтегральних показників (як і використання системи одиничних показників) не дає відповідь на запитання щодо ефективності діяльності з огляду виділених характеристик ефективності, тобто продуктивності, результативності та оптимальності.

*Таблиця 2.16 –*

**Інтегральні показники ефективності господарської діяльності  
за сукупністю підприємств за 2007-2009 рр.**

№ з/п	Підприємство	2007		2008		2009	
		значення	місце	значення	місце	значення	місце
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	1,88	2	1,35	8	1,72	4
2	ТОВ «Фора»	1,50	7	1,73	5	1,66	5
3	ТОВ «Ровекс»	1,58	5	1,78	4	1,10	9
4	ТОВ «Таврія-В»	1,66	4	0,84	10	1,57	6
5	ЗАТ «Фоззі-В»	0,98	10	0,92	9	0,97	10
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	0,76	11	0,61	11	0,41	11
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	1,83	3	2,13	1	2,21	1
8	ТОВ «Восторг»	1,53	6	1,96	3	2,03	2
9	ВАТ «Ольга»	1,13	8	1,51	6	1,29	8
10	ВАТ «Базис»	1,94	1	2,07	2	1,98	3
11	ТОВ «Край»	1,05	9	1,43	7	1,33	7

Дотримуючись обґрунтованої позиції щодо представлення ефективності як складної категорії, пропонуємо для оцінки діяльності торговельних підприємств у конкурентній групі відповідний методичний підхід, що передбачає послідовне оцінювання діяльності підприємства торгівлі за характеристиками ефективності [156]. Послідовність розрахунків за запропонованою методикою наведено на рис. 2.11.

Покрокова процедура оцінювання ефективності господарської діяльності за запропонованим методичним підходом передбачає здійснення наступних етапів.

1. Формування системи показників

2. Оцінювання продуктивності, результативності, оптимальності діяльності

2.1. Оцінювання продуктивності		2.2. Оцінювання результативності		2.3. Оцінювання оптимальності	
Варіанти співвідношення показників		Варіанти співвідношення показників		Варіанти співвідношення показників	
$\left\{ \begin{array}{l} P_{д.і, n+1} > P_{д.і, n} \\ V_{в.і, n+1} > V_{в.і, n} \\ P_{в.і, n+1} > P_{в.і, n} \\ Об_{а.і, n+1} > Об_{а.і, n} \\ P_{а.і, n+1} > P_{а.і, n} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} P_{д.і, n+1} < P_{д.і, n} \\ V_{в.і, n+1} > V_{в.і, n} \\ P_{в.і, n+1} > P_{в.і, n} \\ Об_{а.і, n+1} > Об_{а.і, n} \\ P_{а.і, n+1} > P_{а.і, n} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} P_{д.і} < P_{д.і, ц.} \\ V_{в.і} > V_{в.і, ц.} \\ P_{в.і} > P_{в.і, ц.} \\ Об_{а.і} > Об_{а.і, ц.} \\ P_{а.і} > P_{а.і, ц.} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} P_{д.і} < P_{д.і, ц.} \\ V_{в.і} > V_{в.і, ц.} \\ P_{в.і} < P_{в.і, ц.} \\ Об_{а.і} < Об_{а.і, ц.} \\ P_{а.і} < P_{а.і, ц.} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} E_{в.} \\ Z_{ф.р.} \end{array} \right.$	$\left\{ \begin{array}{l} П_{в.} \\ Z_{ф.р.} \end{array} \right.$
Високий (В)	Середній (С)	Високий (В)	Середній (С)	Високий (В)	Діяльність неоптимальна (Н)
Рівень продуктивності		Рівень результативності		Рівень оптимальності	

3. Оцінювання ефективності діяльності підприємства

**Позначки:**  
 $P_{д.}$  – фактичний показник рентабельності діяльності;  
 $V_{в.}$  – фактичний показник витратоюдачі;  
 $P_{в.}$  – фактичний показник рентабельності витрат;  
 $Об_{а.}$  – фактичний показник оборотності активів;  
 $P_{а.}$  – фактичний показник рентабельності активів;  
 $P_{д.ц.}$  – цільовий показник рентабельності діяльності;  
 $V_{в.ц.}$  – цільовий показник витратоюдачі;  
 $P_{в.ц.}$  – цільовий показник рентабельності витрат;  
 $Об_{а.ц.}$  – цільовий показник оборотності активів;  
 $P_{а.ц.}$  – цільовий показник рентабельності активів;  
 $E_{в.}$ ,  $П_{в.}$  – відносна економія (перевитрати) витрат операційної діяльності;  
 $V_{ф.р.}$ ,  $Z_{ф.р.}$  – відносне вивільнення (залучення) фінансових ресурсів;  
 $i$  – порядковий номер підприємства у групі;  
 $n, (n+1)$  – період оцінювання.

**Рис. 2.1.1. Послідовність оцінювання господарської діяльності підприємства за характеристиками ефективності**

1. Сформувати систему показників для оцінювання ефективності діяльності торговельного підприємства.

Для порівняльної комплексної оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств запропоновано використання сукупності узагальнюючих показників, до якої включено рентабельність активів ( $P_a$ ), рентабельність витрат ( $P_v$ ), витратовіддачу ( $B_v$ ), оборотність активів ( $Об_a$ ), рентабельність діяльності ( $P_d$ ).

2. Оцінити продуктивність діяльності торговельного підприємства.

Оцінювання продуктивності діяльності торговельного підприємства (і) передбачено здійснювати за урахування «золотого правила» економіки, що для підприємства торгівлі знаходить вираження через відповідні темпи змін прибутку, товарообороту, витрат та величини активів. Враховуючи зазначене, для оцінювання продуктивності діяльності використано показники рентабельності діяльності ( $P_d$ ), віддачі витрат ( $B_v$ ), рентабельності витрат ( $P_v$ ), оборотності активів ( $Об_a$ ), рентабельності активів ( $P_a$ ) за окремим підприємством (і) у (n+1)-й період та n-й період. При цьому враховано практику отримання як позитивного так і від'ємного фінансового результату та можливі зміни його у динаміці.

Варіанти та умови визначення рівня продуктивності діяльності підприємства наведено на рис. 2.11.

3. Оцінити результативність діяльності торговельного підприємства.

Для оцінювання результативності діяльності і-го підприємства запропоновано порівняння фактичних показників рентабельності діяльності ( $P_d$ ), віддачі витрат ( $B_v$ ), рентабельності витрат ( $P_v$ ), оборотності активів ( $Об_a$ ), рентабельності активів ( $P_a$ ) по окремому підприємству (і) з цільовими.

Під час оцінки ефективності діяльності у групі підприємств-конкурентів у якості бази порівняння пропонується використання середніх значень показників продуктивності діяльності по конкурентній групі, або галузі в цілому. Варіанти та умови визначення рівня результативності діяльності підприємства, за умов, що цільовими представлено на рис. 2.11.

3. Оцінити оптимальність організації діяльності торговельного підприємства.

Враховуючи інформаційне забезпечення, оцінювання оптимальності діяльності торговельного підприємства запропоновано на підставі даних щодо

відносної економії (перевитрат) витрат операційної діяльності та відносного вивільнення (залучення) фінансових ресурсів торговельного підприємства.

Якщо для періоду, що аналізується, є характерним відносна економія витрат операційної діяльності ( $E_v$ ) та відносне вивільнення фінансових ресурсів ( $B_{ф.р.}$ ), рівень організації діяльності на підприємстві визнається оптимальним. Наявність перевитрат ( $\Pi_v$ ) та додаткове залучення фінансових ресурсів ( $Z_{ф.р.}$ ) – ознаки неоптимальної організації діяльності на підприємстві. Інші поєднання економії (перевитрат) витрат та вивільнення (залучення) фінансових ресурсів свідчать про наближення підприємства до оптимальної організації діяльності.

#### 4. Оцінити ефективність діяльності підприємства.

Для узагальнюючого висновку щодо ефективності діяльності підприємства запропоновано використання отриманих рівнів продуктивності, результативності й оптимальності діяльності, системи бальної оцінки, а також відповідної шкали інтервалів.

Для бальної оцінки рівнів продуктивності, результативності й оптимальності діяльності використано наступні умови: високе значення характеристики (В) – 3,0 бали; середнє значення характеристики (С) – 2,0 бали; низьке значення характеристики (Н) – 1,0 бал. Враховуючи характеристики ефективності, їх рівні, а також систему бальної оцінки, шкала для оцінювання ефективності діяльності матиме наступний вигляд:

- а) 3,0 – 5,0 бали – низький рівень ефективності діяльності ( $H_e$ );
- б) 5,1 – 7,0 бали – середній рівень ефективності діяльності ( $C_e$ );
- в) 7,1 – 9,0 бали – високий рівень ефективності діяльності ( $B_e$ ).

Результат порівняльної оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств рекомендовано представити у наступному вигляді (табл. 2.17).

Дотримання методичного підходу, що запропоновано, дозволяє здійснити порівняльну оцінку діяльності торговельних підприємств за такими характеристиками як продуктивність, результативність та оптимальність, що використовується для висновку щодо ефективності господарської діяльності підприємств торгівлі.

Запропонований методичний підхід апробовано на сукупності підприємств мережевої торгівлі. Вихідну інформацію для оцінювання продуктивності діяльності представлено у додатку В.2, результати оцінки – у табл. 2.18.

## Порівняльна оцінка ефективності діяльності торговельних підприємств

Перелік підприємств	Продуктивність діяльності		Результативність діяльності		Оптимальність діяльності		Загальна сума балів	Рівень ефективності
	рівень	бали	рівень	бали	рівень	бали		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Підприємство № 1								
Підприємство № 2								
.....								

За характером динаміки показників рентабельності діяльності, витрат та активів, а також витрадовіддачі та оборотності активів зроблено висновок, що у період 2007-2008 рр. більшість підприємств вибіркової групи демонструвало середній рівень продуктивності діяльності (9 підприємств з 11). Виділено також й ті мережі, що мали найкращі та найгірші результати. Високий рівень продуктивності діяльності за аналізований період відмічено по ТОВ «Восторг». Непродуктивною визнана діяльність по ТОВ «Таврія-В».

Для періоду 2008-2009 рр. є характерним домінування підприємств із середнім рівнем продуктивності діяльності (10 з 11 підприємств). Відзначимо також у цей період відсутність підприємств із високим рівнем продуктивності та зміну аутсайдера.

ТОВ «Таврія-В» у період 2008-2009 рр. мало позитивну динаміку рентабельності діяльності, витрат та рентабельності активів, що дозволило віднести дану торговельну мережу до групи із середнім рівнем продуктивності діяльності. Натомість у цей же період по ТОВ «Ровекс» зафіксовано погіршення всіх узагальнюючих показників діяльності, що зумовило перехід означеної торговельної мережі до групи підприємств, діяльність яких є непродуктивною.

Вихідну інформацію для оцінювання результативності діяльності наведено у додатку В.3, результати оцінки – у табл. 2.19.

## Оцінка продуктивності діяльності за сукупністю підприємств за 2007-2009 рр.

№ з/п	Перелік підприємств	Рентабельність діяльності	Відбула витрат	Рентабельність витрат	Оборотність активів	Рентабельність активів	Висновок	Позначка
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	<b>2007-2008 рр.</b>							
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	↓	↓	↓	↑	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
2	ТОВ «Фора»	↑	↓	↑	↓	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
3	ТОВ «Ровекс»	↑	↑	↑	↓	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
4	ТОВ «Гаврія-В»	↓	↓	↓	↓	↓	діяльність непродуктивна	Н
5	ЗАТ «Фоззі-В»	↓	↓	↓	↑	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	↓	↑	↓	↑	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	↑	↑	↓	↑	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
8	ТОВ «Восторг»	↑	↑	↑	↑	↑	високий рівень продуктивності діяльності	В
9	ВАТ «Ольга»	↓	↑	↑	↑	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
10	ВАТ «Базис»	↑	↓	↑	↑	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
11	ТОВ «Край»	↓	↑	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С

Продовження табл. 2.18

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	<b>2008-2009 рр.</b>							
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	↑	↓	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
2	ТОВ «Фора»	↓	↓	↓	↑	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
3	ТОВ «Ровекс»	↓	↓	↓	↓	↓	діяльність непродуктивна	Н
4	ТОВ «Таврія-В»	↑	↓	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
5	ЗАТ «Фоззі-В»	↑	↓	↑	↑	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	↑	↓	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	↑	↑	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
8	ТОВ «Восторг»	↑	↑	↑	↓	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С
9	ВАТ «Ольга»	↓	↑	↑	↓	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
10	ВАТ «Базис»	↑	↑	↓	↓	↓	середній рівень продуктивності діяльності	С
11	ТОВ «Край»	↑	↓	↑	↑	↑	середній рівень продуктивності діяльності	С

Позначки:

- ↑ - динаміка показника позитивна;

- ↓ - динаміка показника від'ємна.



## Оцінка результативності діяльності по сукупності підприємств за 2008-2009 рр.

№	Перелік підприємств	Рентабельність діяльності	Відбула витрат	Рентабельність витрат	Оборотність активів	Рентабельність активів	Висновок	Позначка
1	2	3	4	5	6	7	8	9
	<b>2008 рр.</b>							
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	—	+	—	+	—	середній рівень результативності діяльності	С
2	ТОВ «Фора»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
3	ТОВ «Ровекс»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
4	ТОВ «Гаврія-В»	—	—	—	—	—	діяльність не є результативною	Н
5	ЗАТ «Фоззі-В»	—	—	—	+	—	середній рівень результативності діяльності	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	—	—	—	—	+	середній рівень результативності діяльності	С
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
8	ТОВ «Восторг»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
9	ВАТ «Ольга»	+	—	+	—	+	середній рівень результативності діяльності	С
10	ВАТ «Базис»	+	+	+	+	+	середній рівень результативності діяльності	С
11	ТОВ «Край»	+	+	—	+	+	середній рівень результативності діяльності	С

Продовження табл. 2.19

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	<b>2009 рр.</b>							
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
2	ТОВ «Фора»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
3	ТОВ «Ровекс»	—	—	—	+	—	середній рівень результативності діяльності	С
4	ТОВ «Таврія-В»	+	—	+	—	+	середній рівень результативності діяльності	С
5	ЗАТ «Фоззі-В»	—	—	—	+	—	середній рівень результативності діяльності	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	—	—	—	—	—	діяльність не є результативною	Н
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
8	ТОВ «Восторг»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
9	ВАТ «Ольга»	—	—	—	—	—	діяльність не є результативною	Н
10	ВАТ «Базис»	+	+	+	+	+	високий рівень результативності діяльності	В
11	ТОВ «Край»	—	—	—	+	—	середній рівень результативності діяльності	С

Позначки:

- «+»- показник по підприємству вище за цільовий показник;

«—» - показник по підприємству нижчий за цільовий показник.

## Оцінка оптимальності діяльності за сукупністю підприємств за 2008-2009 рр.

№ з/п	Перелік підприємств	Економія (перевитрати) витрат господарської діяльності	Вивільнення (залучення) фінансових ресурсів	Висновок	Позначка
1	2	3	4	5	6
	<b>2008 рр.</b>				
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В
2	ТОВ «Фора»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
3	ТОВ «Ровекс»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
4	ТОВ «Таврія-В»	П <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	діяльність не є оптимальною	Н
5	ЗАТ «Фоззі-В»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В
8	ТОВ «Восторг»	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В
9	ВАТ «Ольга»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
10	ВАТ «Базис»	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В
11	ТОВ «Край»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С

Продовження таблиці 2.20

1	2	3	4	5	6
	<b>2009 рр.</b>				
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
2	ТОВ «Фора»	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В
3	ТОВ «Ровекс»	П <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	діяльність не є оптимальною	Н
4	ТОВ «Гаврія-В»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
5	ЗАТ «Фоззі-В»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
8	ТОВ «Восторг»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
9	ВАТ «Ольга»	П <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
10	ВАТ «Базис»	Е <sub>в</sub>	З <sub>ф.р.</sub>	організація діяльності наближена до оптимальної	С
11	ТОВ «Край»	Е <sub>в</sub>	В <sub>ф.р</sub>	організація діяльності є оптимальною	В

Позначки:

Е<sub>в</sub> – відносна економія витрат операційної діяльності;П<sub>в</sub> – перевитрати витрат операційної діяльності;В<sub>ф.р.</sub> – відносне вивільнення фінансових ресурсів;З<sub>ф.р.</sub> - залучення фінансових ресурсів.

**Результати оцінювання господарської діяльності торговельних мереж за 2008-2009 рр.  
на підставі характеристик ефективності**

№ з/п	Підприємство	Продуктивність діяльності				Результативність діяльності				Оптимальність діяльності				Загальна сума балів		Рівень ефективності	
		2008		2009		2008		2009		2008		2009		2008	2009	2008	2009
		рівень	бали	рівень	бали	рівень	бали	рівень	бали	рівень	бали	рівень	бали				
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	С	2	С	2	С	2	В	3	В	3	С	2	7	7	С <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
2	ТОВ «Фора»	С	2	С	2	В	3	В	3	С	2	В	3	7	8	С <sub>e</sub>	В <sub>e</sub>
3	ТОВ «Ровекс»	С	2	Н	1	В	3	С	2	С	2	Н	1	7	4	С <sub>e</sub>	Н <sub>e</sub>
4	ТОВ «Гаврія-В»	Н	1	С	2	Н	1	С	2	Н	1	С	2	3	6	Н <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
5	ЗАТ «Фоззі-В»	С	2	С	2	С	2	С	2	С	2	С	2	6	6	С <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
6	ТОВ «Торгова мережа Фаворит»	С	2	С	2	С	2	Н	1	С	2	С	2	6	5	С <sub>e</sub>	Н <sub>e</sub>
7	СУАП «Сврополь» у формі ТОВ	С	2	С	2	В	3	В	3	В	3	С	2	8	7	В <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
8	ТОВ «Восторг»	В	3	С	2	В	3	В	3	В	3	С	2	9	7	В <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
9	ВАТ «Ольга»	С	2	С	2	С	2	Н	1	С	2	С	2	6	5	С <sub>e</sub>	Н <sub>e</sub>
10	ВАТ «Базис»	С	2	С	2	С	2	В	3	В	3	С	2	7	7	С <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>
11	ТОВ «Край»	С	2	С	2	С	2	С	2	С	2	В	3	6	7	С <sub>e</sub>	С <sub>e</sub>

Аналіз отриманих даних дозволяє стверджувати про достатній рівень результативності діяльності підприємств мережевої торгівлі.

У 2008 р. 4 з 11 підприємств (ТОВ «Фора», ТОВ «Ровекс», СУАП «Європоль» у формі ТОВ та ТОВ «Восторг») мали більш високі значення рентабельності діяльності, витрат, активів, а також витратовіддачі та оборотності активів, ніж показники за групою торговельних мереж у цілому. Середній рівень результативності відмічено по 6 підприємствах. І лише діяльність ТОВ «Таврія-В» визнана нерезультативною.

Щодо 2009 р., то кількість підприємств із високим рівнем результативності діяльності залишилась без змін, проте змінився їх склад. ТОВ «Ровекс» з групи лідерів перемістилось до групи із середнім рівнем результативності діяльності, а його місце зайняло ТОВ «Квіза-Трейд». Відбулись зміни також і у групі аутсайдерів. За даними 2009 р. визнана не результативною діяльність 2 підприємств (ТОВ «Торгова мережа «Фаворит» та ВАТ «Ольга»). Середній рівень результативності зафіксовано по 5 підприємствах.

Дані для висновку щодо оптимальності діяльності досліджуваних торговельних мереж представлено у табл. В.4 додатка В, результати розрахунків – у табл. 2.20.

Поєднання інформації щодо економії (перевитрат) витрат та вивільнення (залучення) фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності дозволило зробити висновок щодо устремління торговельних мереж до оптимізації діяльності. Підтвердженням цього є значна частка підприємств, діяльність яких визнана оптимальною та такою, що наближається до оптимальної.

За розрахунками у 2008 р. кількість таких підприємств становила 4 та 6 відповідно. Хоча у 2009 р. склад таких суб'єктів господарювання погіршився, проте загальна кількість підприємств, що намагаються оптимізувати діяльність збереглась.

У 2009 р. діяльність визнана оптимальною за 2 підприємствами, а такою, що наближається до оптимальної – за 8 підприємствами. Відзначимо, що в динаміці жодне підприємство не втримало позиції лідера.

Найкращі співвідношення між досліджуваними показниками у 2008 р. відзначено по ТОВ «Квіза-Трейд», СУАП «Європоль» у формі ТОВ, ТОВ «Восторг» та ВАТ «Базис». У 2009 р. діяльність визнана оптимальною лише по ТОВ «Край».

Щодо аутсайдерів, то тут також відбулись зміни в динаміці. У 2008 р. діяльність визнана неоптимальною по ТОВ «Таврія-В». У 2009 р. перевитрати у поточній діяльності за одночасного залучення фінансових ресурсів стали підґрунтям для визнання неоптимальною господарську діяльність ТОВ «Ровекс».

Згідно з запропонованим методичним підходом для отримання узагальнюючого висновку щодо ефективності господарської діяльності по підприємствах необхідно врахувати результати оцінювання за всіма напрямками оцінювання – продуктивністю, результативністю та оптимальністю. Зведений результат такої оцінки представлено у табл. 2.21. Як виходить із розрахунків у 2008 р. лідерами у групі торговельних мереж визнано СУАП «Європоль» у формі ТОВ та ТОВ «Восторг», що набрали за трьома напрямками оцінки у сукупності 8 та 9 балів відповідно. За даними 2008 р. по 8 з 11 підприємств відзначено середній рівень ефективності діяльності, що є високим показником, адже складає  $\frac{3}{4}$  загальної кількості підприємств за групою у цілому. У цей же період найгірші позиції відзначено по ТОВ «Таврія-В». Дане торговельне підприємство мало найнижчі характеристики продуктивності, результативності та оптимальності діяльності. Кризові явища 2008 р. негативно вплинули на діяльність підприємств у 2009 р. Як наслідок – у 2009 р. відзначено зниження рівня ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. На відміну від 2008 р., коли низький рівень ефективності зафіксовано лише по одному підприємству, у 2009 р. таких підприємств уже 3. Також зменшилась кількість підприємств із високим та середнім рівнем ефективності діяльності (з 2 до 1 та з 8 до 7 відповідно за групою з високим та середнім рівнями ефективності діяльності у 2008 та у 2009 р.).

У підсумку відзначимо наступне. Апробація запропонованої методики оцінювання ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі довела її дієвість та практичну значущість. Методичний підхід із оцінювання ефективності діяльності, що ґрунтується на урахуванні сукупності характеристик ефективності, дозволяє здійснити комплексну оцінку такої складної характеристики як «ефективність господарської діяльності» та підвищує ґрунтовність отриманих висновків.

## РОЗДІЛ III

### ЧИННИКИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

#### 3.1. Методичні засади визначення чинників ефективності господарської діяльності підприємства

Ефективність функціонування та розвиток торговельного підприємства у перспективі в значній мірі залежить від того, чи виявленні на підприємстві чинники, що зумовили відповідні зміни у результатах господарської діяльності, а також чи визначені умови, за яких досягаються бажані результати. Означені питання тісним чином пов'язані між собою, та являють дві сторони одного завдання – дослідження чинників, що впливають на стан та динаміку визначеного об'єкта дослідження. Виявивши чинники, що зумовили зміну системи, та побудувавши відповідну модель у подальшому є можливим моделювання змін системи та виявлення умов досягнення системою бажаних характеристик.

Чинник (фактор) походить від латинського «factor» (той, що робить, той, що виробляє) та означає причину, рушійну силу будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі його риси [27; 42]. У теорії економічного аналізу чинник визначають як причину, що формує результат господарської діяльності. Такий підхід представлено у працях [69-74;83; 93-100; 157-164]. Враховуючи причинно-наслідкові зв'язки, що існують на підприємстві, вважаємо справедливим твердження Г.В. Савицької, яка зазначає, що кожне явище можна розглядати як причину та як результат, а кожний результативний показник залежить від численних різноманітних чинників [93, с. 72].

Значна кількість чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності, зумовлює необхідність їх класифікації. Виділення класифікаційних ознак та систематизація згідно з ними чинників є важливим у системі управління ефективністю підприємством. У подальшому саме класифікаційна ознака зумовлює вибір відповідного методу моделювання та дослідження зв'язку між чинниками та ефективністю господарської діяльності підприємства.

Відзначимо існування різних підходів щодо виділення чинників, що впливають на визначений об'єкт дослідження. Так, розглядаючи питання



формування результатів господарської діяльності, Г.В. Савицька рекомендує виділяти такі групи чинників як основні та другорядні, внутрішні та зовнішні, об'єктивні та суб'єктивні, загальні та специфічні, постійні та змінні, екстенсивні та інтенсивні [93, с. 75-78]. Дотримуючись у цілому перелічених класифікаційних ознак А.Д. Шеремет та Р.С. Сайфулін надають ієрархію представлених чинників. Автори, як основні групи виділяють внутрішні та зовнішні чинники, в межах яких, натомість представляють у підпорядкованому вигляді неосновні та основні, невиробничі та виробничі, зовнішньоекономічні, соціальні та природні умови, та ін. [55, с. 100]. У праці [32] також представлено ієрархію чинників, що впливають на конкурентні переваги підприємства, з виділенням лише двох їх груп, а саме – чинники зовнішнього та чинники внутрішнього середовища [32, с. 69]. У подальшому, в межах кожної з груп дослідники визначили відповідні підгрупи чинників. У межах чинників зовнішнього середовища виділено чинники макро- мезо- та макрорівня, а у межах внутрішнього середовища – ресурсні, організаційно-структурні, ринкові, управлінські, техніко-технологічні та ін. [32, с. 71, 84]. Досліджуючи економічну категорію конкурентоспроможності, у праці В.І. Блонської та П.Ю. Яцусь відзначено, що саме підвищення якості та конкурентоспроможності продукції є основним чинником ефективності діяльності [157, с. 173-177]. За думкою авторів «соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції полягає в тому, що заходи ... сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умов ринкових відносин» [157, с. 175]. У праці [165], під час дослідження фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлі, увагу акцентовано лише на чинниках зовнішнього середовища. Проте, на відміну від груп макро-, мезо- та мікрочинників, автор включив до групи чинників зовнішнього середовища характеристики макросередовища, стану та розвитку галузі, розвитку конкуренції в галузі та характеристики найближчих конкурентів [165, с. 11]. Акцентувавши увагу на чинниках макросередовища, автор, проте, не виділив внутрішні чинники, хоча й посилався на них під час побудови моделей управління фінансовими результатами підприємств роздрібною торгівлі. Специфічний підхід до класифікації чинників використано у праці [166]. На відміну від існуючих підходів та з огляду об'єкта дослідження, чинники, які впливають на формування асортименту підприємств роздрібною торгівлі,

розглядаються авторами з позицій різних учасників ринкових процесів – споживачів, постачальників, конкурентів, персоналу, що відповідає групі чинників макрорівня. Чинники макрорівня залишилися поза уваги дослідників.

Критично оцінюючи існуючі підходи щодо виділення окремих чинників та їх груп, що впливають на визначений об'єкт дослідження, проте вважаємо, що всі вони мають право на існування, адже мають практичну спрямованість, залежать від мети виявлення чинників та рівня поставленого завдання.

Саме мета та рівень поставлених завдань зумовлюють вибір відповідних методів, що використовуються під час виокремлення чинників впливу. Зазвичай вплив чинників на об'єкт дослідження визначають за використання методів детермінованого та стохастичного аналізу. Відомим у цьому сенсі є метод моделювання взаємозв'язку між результативними показниками та чинниками, що визначають їх величину. Детерміновані та стохастичні моделі широко використовуються у наукових дослідженнях під час оцінювання різних аспектів діяльності підприємств.

У розвиток питання визначення чинників впливу на ефективність господарської діяльності відзначимо наступне. Виходячи із засад детермінованого факторного аналізу, будь-який показник ефективності діяльності (як частковий так і узагальнюючий) може бути представлений через інші шляхом побудови адитивної, мультиплікативної, кратної чи змішаної моделей. Так, Н.О. Власова, під час розгляду питання оцінки ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємств ресторанного господарства пропонує використання коефіцієнту забезпеченості власним капіталом, що представлений детермінованою факторною системою [21, с. 77-90]. Модель побудована таким чином, що дозволяє визначити вплив на забезпеченість власним капіталом зміни величини запасів сировини, товарів та малоцінних і швидкозношуваних предметів; зміни величини основного капіталу (основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових вкладень та інших напрямів іммобілізації коштів); зміни величин статутного фонду, невикористаного прибутку, цільових надходжень [21, с. 85-86]. Андрійчук В. Г. досліджує питання впливу чинників на ефективність господарської діяльності підприємств через побудову моделей, що відображають ефективність як за окремими напрямками діяльності так і в цілому по підприємству. У праці [18] представлено детерміновані моделі, що дозволяють визначити чинники, що

вплинули на динаміку продуктивності й рентабельності виробничих ресурсів, а також рентабельності продажів. Як основні чинники автор виділяє зміну цін, собівартості, величини авансованого капіталу, змінних витрат на одиницю продукцію, обсягу постійних витрат, коефіцієнта товарності [18, с. 114-130]. Абрютіна М.С. у праці [155] наводить механізм виявлення чинників впливу на результати економічної діяльності підприємств торгівлі, а також порядок дослідження чинників, що впливають на товарооборотність, рівень товарних запасів, оборотність оборотних активів, ефективність використання основних фондів, трудових та фінансових ресурсів у торгівлі, що ґрунтується на використанні адитивних та мультиплікативних моделей [155, с. 212-243; с. 312-380]. У праці А.А. Садекова та А.В. Коструби, хоча окремо питання детермінованих моделей не виділено, проте, як основні чинники рентабельності торговельного підприємства, представлено такі – рентабельність обороту, оборотність активів, структура капіталу, операційний та фінансовий важелі [22, с. 37].

У подальшому увагу звернено на визначенні чинників впливу на ефективність господарської діяльності підприємства на основі побудови детермінованих факторних моделей оборотності активів та витратовіддачі, а також рентабельності діяльності, витрат, активів, що виділені як основні показники, що використовуються під час оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства.

Як відзначено, одним із узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності є показник оборотності активів ( $Об_{акт.}$ ), що визначається як співвідношення обсягу товарообороту ( $T$ ) та середнього розміру активів ( $\bar{A}$ ) по підприємству за звітний період. За виділення необоротних ( $\bar{A}_{н.}$ ) та оборотних ( $\bar{A}_{об.}$ ) активів є можливим побудова факторної моделі (3.1), на підставі якої визначатиметься залежність оборотності активів від ефективного використання необоротних та оборотних активів, а саме фондоемності товарообороту за основними засобами ( $\frac{\bar{A}_{н.}}{T}$ ) та фондоемності товарообороту за оборотними засобами ( $\frac{\bar{A}_{об.}}{T}$ ).

$$\frac{T}{\bar{A}} = \frac{T}{\bar{A}_{н.} + \bar{A}_{об.}} = \frac{1}{\frac{\bar{A}_{н.}}{T} + \frac{\bar{A}_{об.}}{T}}. \quad (3.1)$$

Якщо врахувати порядок визначення величини основних та оборотних активів, залежність (3.1) може бути розширена, у результаті чого стає можливим визначення впливу на оборотність активів таких чинників, як активність оновлення основних фондів, а також ефективність використання коштів, що акумульовано у різних видах оборотних та необоротних активів. Так, для визначення впливу руху основних фондів на оборотність активів є необхідним урахування порядку визначення середнього розміру активів (3.2), а також балансового зв'язку, між залишковими вартостями необоротних активів (3.3) [131, с. 97].

$$\bar{A}_n = \frac{A_{n_n} + A_{n_{n+1}}}{2}, \quad (3.2)$$

де  $A_{n_n}$  – величина необоротних активів станом на  $n$  – й період;  
 $A_{n_{n+1}}$  – величина необоротних активів станом на  $n+1$  – й період.

$$A_{n_{n+1}} = A_{n_n} + D_+ A_n - (D_- A_n - Am(D_- A) - Am_{n,n+1}), \quad (3.3)$$

де  $D_+ A_n$  – надходження необоротних активів за звітний період;  
 $D_- A_n$  – вибуття необоротних активів за звітний період;  
 $Am(D_- A_n)$  – знос необоротних активів, що вибули у звітному періоді;  
 $Am_{n,n+1}$  – знос необоротних активів, що нарахований у звітному періоді.

Практичне застосування моделі, що представлено у роботі [96, с. 106], дозволяє визначити зміну оборотності активів від зміни у їх структурі (3.4).

$$\frac{T}{A} = \frac{\frac{T}{A_n} \text{ЧПВ}_n + \frac{T}{A_{об.}} \text{ЧПВ}_{об.}}{100}, \quad (3.4)$$

де  $\text{ПВ}_n$  – питома вага необоротних активів у загальному обсягу активів;  
 $\text{ПВ}_{об.}$  – питома вага оборотних активів у загальному обсягу активів.

Для формалізації моделі витратовіддачі пропонується виходити з таких чинників, як кількість ( $K_i$ ) та ціна ( $C_i$ ) реалізованого товару  $i$ -тої групи, а також змінні витрати на одиницю товару  $i$ -ої групи ( $B_{змі}$ ) та обсяг постійних витрат ( $B_{пост.}$ ). Відзначимо, що витрати господарської діяльності можна представити також як суму поточних витрат за окремими напрямками господарської діяльності, або економічними елементами. Проте і в такому випадку виділення їх змінної та постійної частин розширить можливості аналітика та надасть більшої інформації для прийняття управлінського рішення, ніж за іншого способу представлення витрат господарської діяльності (3.5).

$$\frac{T}{B} = \frac{\sum_{i=1}^m K_i \Psi_i}{\sum_{i=1}^m K_i \Psi_i \times B_{зм.i} + B_{пост.}}. \quad (3.5)$$

Дана модель реалізується за наявності відповідної внутрішньої інформації, що зумовлює доцільність її використання в межах управлінського обліку. Необхідним при цьому є урахування порядку розподілу змінних витрат по окремих групах товарів на підприємстві, що може бути індивідуальним для кожного торговельного об'єкта. За використання даної моделі у практичній діяльності аналітик отримує можливість визначити залежність результативності діяльності торговельного підприємства від успішності реалізації цінової та асортиментної політик, а також політики управління поточними витратами.

Показник рентабельності продажів відображає ефективність господарської діяльності у звітному періоді з точки зору отримання відповідного економічного ефекту (прибутку (Пр)), що зумовлює доцільність дослідження чинників впливу на рентабельність діяльності через характеристики, що зумовлюють продажі та витрати, а саме вплив зміни цін, змінних витрат на одиницю товару, зміни постійних витрат, а також зміни в обсягу та складі реалізованих товарів. Базовою в такому випадку служитиме наступна залежність (3.6).

$$\frac{Пр}{T} = \frac{\sum_{i=1}^m K_i \Psi (\Psi_i - B_{зм.i}) - B_{пост.}}{\sum_{i=1}^m K_i \Psi_i}, \quad (3.6)$$

де  $K_i$  – кількість реалізованого товару  $i$ -ої групи;  
 $\Psi_i$  – ціна реалізованого товару  $i$ -ої групи;  
 $B_{зм.i}$  – змінні витрати на одиницю товару  $i$ -ої групи;  
 $B_{пост.}$  – обсяг постійних витрат;  
 $m$  – кількість груп товарів.

Так як рентабельність витрат також відображає ефективність операцій із купівлі та організації продажу, як основні чинники, що впливають на динаміку даного показника також прийнято ціни на товари, змінні витрати на одиницю товару, постійні витрати, а також обсяг та склад реалізованих товарів (3.7).

$$\frac{Пр}{B} = \frac{\sum_{i=1}^m K_i \Psi (\Psi_i - B_{зм.i}) - B_{пост.}}{\sum_{i=1}^m K_i \Psi B_{зм.i} + B_{пост.}}. \quad (3.7)$$

У розвиток представленої моделі відзначимо, що за необхідності, постійні витрати можуть бути представлені у вигляді сукупності витрат за економічними елементами або напрямками діяльності (амортизаційні відрахування, постійна частина витрат на оплату праці, постійна частина витрат на збут, тощо), що сприятиме розширенню інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень із управління витратами у подальшому.

Під час аналізу показників рентабельності найбільш широке розповсюдження отримала факторна модель фірми «DuPont», що передбачає представлення рентабельності активів через рентабельність продажів та оборотність активів (3.8).

$$\frac{\text{Пр}}{\text{А}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Т}} \cdot \frac{\text{Т}}{\text{А}}. \quad (3.8)$$

Залежність (3.8) являє найбільш просту модель рентабельності активів. Проте, навіть у базовому вигляді дана модель дозволяє виділити чинники, що впливають на рентабельність активів – рентабельність діяльності та оборотність активів. До того ж, оскільки рентабельність активів визнається показником, що викликає значну зацікавленість власників та керівників підприємства, цінністю даної моделі є також й те, що за її використання можливо визначення способу досягнення бажаного рівня рентабельності активів. А саме. За підтримки відповідного рівня рентабельності продажів зростання рентабельності активів досягається прискоренням їх оборотності, що зумовлює вирішення питань щодо складу та ефективності використання окремих елементів необоротних та оборотних активів. За досягнення оптимальних характеристик щодо складу та оборотності активів позитивна динаміка рентабельності активів забезпечується зростанням рентабельності продажів, що пов'язано з оптимізацією витрат господарської діяльності, заходами із зростання обсягів продажів, вирішенням питань асортиментної та цінової політик підприємства тощо.

Більш широкі можливості аналітику надає використання три – п'яти - та шестифакторної моделі рентабельності активів (3.9-3.11)

$$\frac{\text{Пр}}{\text{А}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Т}} \cdot \frac{\text{Т}}{\text{А}} = \frac{\frac{\text{Пр}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}}{\text{Т}}} = \frac{\frac{\text{Пр}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}_{\text{н.}} + \text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}} = \frac{\frac{\text{Пр}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}_{\text{н.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}}, \quad (3.9)$$

$$\frac{\overline{\text{Пр}}}{\overline{\text{А}}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Т}} \frac{\text{Т}}{\overline{\text{А}}} = \frac{\frac{\text{Т}-\text{В}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}_{\text{н.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}} = \frac{1 - \left( \frac{\text{В}_{\text{опл.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{В}_{\text{зак.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{В}_{\text{аморт.}}}{\text{Т}} \right)}{\frac{\text{А}_{\text{н.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}}, \quad (3.10)$$

$$\frac{\overline{\text{Пр}}}{\overline{\text{А}}} = \frac{\text{Пр}}{\text{Т}} \frac{\text{Т}}{\overline{\text{А}}} = \frac{\frac{\text{Т}-\text{В}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}_{\text{н.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}} = \frac{1 - \left( \frac{\text{В}_{\text{опл.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{В}_{\text{зак.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{В}_{\text{аморт.}}}{\text{Т}} \right) + \frac{\text{С}}{\text{Т}}}{\frac{\text{А}_{\text{н.}}}{\text{Т}} + \frac{\text{А}_{\text{об.}}}{\text{Т}}}. \quad (3.11)$$

Як видно, представлені три-, п'яти- та шестифакторні моделі рентабельності активів ґрунтуються на базовій двофакторній моделі та є її розширеними версіями за рахунок представлення у розгорнутому вигляді активів та урахуванні порядку формування прибутку на підприємстві, а саме за урахування витрат з оплати праці ( $\text{В}_{\text{опл.}}$ ), амортизації ( $\text{В}_{\text{аморт.}}$ ), витрат, пов'язаних із закупівлею товарів ( $\text{В}_{\text{зак.}}$ ), а також сальдо інших доходів та витрат господарської діяльності ( $\text{С}$ ). Для виявлення чинників, що вплинули на рентабельність активів, є прийнятним використання будь-якої з наведених моделей.

У розвиток питання щодо способів виявлення чинників впливу на ефективність господарської діяльності, відзначимо доцільним використання окрім детермінованих також і стохастичних моделей. Проте при цьому слід чітко визначити рівень завдань, що стоять перед аналітиком. Відсутність функціональної залежності між ефективністю діяльності та чинниками зовнішнього середовища зумовлює об'єктивність використання під час дослідження зв'язку у визначеному ланцюгу методів стохастичного аналізу. Разом із тим, під час дослідження чинників внутрішнього середовища доцільним є застосування методів як детермінованого так і стохастичного аналізу. При цьому дослідник може побудувати модель самостійно, або скористатись залежністю, що уже існує. Відзначимо, що процес моделювання залежності визначеної характеристики від чинників, що її зумовлюють, складний та передбачає відповідний рівень фахової підготовки і наявність значного обсягу різноманітної інформації. Проте, незважаючи на складність, вважаємо, що побудова стохастичних моделей має сенс як для великих підприємств регіонального й національного рівнів так і для невеликих підприємств роздрібною торгівлі, що функціонують на локальному ринку. Адже ефективність діяльності не визначається окремим чинником, а залежить від

впливу їх сукупності. У цьому сенсі очевидно, що якість управлінських рішень щодо ефективності діяльності підприємства зростає, якщо інформація про чинники ефективності є всебічною. Отже, в межах окремого торговельного підприємства, безвідносно його масштабів діяльності, доречним є дослідження зв'язку між окремими чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища та показниками ефективності господарської діяльності, а також виявлення чинників впливу на розвиток підприємства на підставі уже існуючих відомих моделей.

Дослідимо практичні аспекти проблематики виявлення впливу чинників на ефективність діяльності підприємств роздрібної торгівлі.

### **3.2. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі**

Дослідження чинників ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі проведено за двома напрямками, а саме дослідження впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Попри численність класифікаційних ознак чинників, що наведено вище, вибір на користь виділених напрямів дослідження, зроблено з огляду можливостей управління визначеними об'єктами. Так, за сприйняття підприємства як відкритої економічної системи, є чітке розмежування зовнішнього та внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта та виділення відповідних чинників впливу на результати діяльності господарюючого суб'єкта. Ефективність діяльності підприємства в повній мірі залежить від поінформованості особи, що приймає рішення, як про чинники зовнішнього так і внутрішнього середовища. З огляду можливості коригування, впливу підлягає лише внутрішнє середовище. Проте, визначальним є дослідження не лише чинників внутрішнього, але й зовнішнього середовища. Комплексність у дослідженні чинників забезпечує об'єктивність та достовірність висновків щодо стану й характеру розвитку об'єкта управління. Результати виявлених причинно-наслідкових зв'язків, що сформовані в межах окремого підприємства, використовуються під час обґрунтування напрямів та формування портфеля заходів щодо подальшого розвитку підприємства.

Розподіл чинників на зовнішні та внутрішні не викликає дискусій та є



найбільш узагальнюючою класифікаційною ознакою, що використовується під час наукових досліджень, у межах якої можуть бути виділені інші класифікаційні ознаки (постійні та змінні, кількісні та якісні, складні та прості, тощо). Розмірковуючи про чинники зовнішнього середовища відзначимо їх численність. За інших рівних умов у переліку чинників зовнішнього середовища виділяють чинники макро-, мезо- та мікрорівня, досліджують вплив чинників прямого та непрямого впливу, виділяють чинники територіальної організації торгівлі та ін. [158-160; 165-168; 181]. У даному випадку зовнішні чинники ефективності діяльності підприємств роздрібно торгівлі досліджено за розмежування їх на загальноекономічні та галузеві. При цьому для висновку щодо впливу загальноекономічних чинників на ефективність діяльності підприємств роздрібно торгівлі досліджено показники, що відображають рівень та динаміку інфляції, чисельності та доходів населення, обсяги виробництва товарів народного споживання, інвестицій в основний капітал. Вважаємо, що означені показники досить повно відображають такі чинники загальноекономічного характеру як демографічні, економічні, науково-технічні, що, згідно з Ф. Котлером, входять до переліку основних чинників макросередовища [168, с. 152-153]. Для отримання висновку щодо впливу галузевих чинників на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібно торгівлі досліджено показники, що відображають стан та розвиток торговельної мережі й товарних запасів, а також забезпеченість підприємств роздрібно торгівлі трудовими ресурсами та власними фінансовими коштами. Ресурси мають подвійну значущість у забезпеченні ефективності діяльності підприємств галузі. Вони одночасно є забезпечувальним та обмежуючим чинником зростання ефективності діяльності підприємств роздрібно торгівлі. Саме це і зумовило використання показників, що відображають стан та розвиток ресурсів під час оцінювання впливу галузевих чинників на ефективність діяльності підприємств роздрібно торгівлі.

Показники, що відображають загальноекономічні та галузеві чинники впливу на ефективність діяльності підприємств роздрібно торгівлі представлено у табл. Д.1 додатка Д. Показники динаміки зовнішнього середовища підприємств роздрібно торгівлі – у табл. 3.1.

За даними 2005-2009 рр. виділено періоди сприятливих та несприятливих зовнішніх умов для розвитку підприємств роздрібно торгівлі [135; 136].

Здебільшого сприятливі зовнішні умови для розвитку роздрібної торгівлі діагностуються в період 2005-2008 р. У дані роки відмічено зростання обсягів виробництва продукції переробної промисловості та сільського господарства, що є підґрунтям для збільшення обсягів пропозиції на споживчому ринку та розширення можливостей торговельних підприємств у формуванні торгового асортименту.

Таблиця 3.1 –

**Динаміка показників, що відображають чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі**

у % до попереднього року

Показник	2006	2007	2008	2009
<i>Динаміка показників, що відображають чинники впливу загальноекономічного характеру</i>				
Індекс споживчих цін	109,1	112,8	125,2	115,9
Індекс обсягу виробництва продукції переробної промисловості	114,4	128,8	135,3	73,4
Індекс виробництва продукції сільського господарства	103,8	114,9	136,5	99,6
Індекс доходів населення	123,8	132,1	135,7	106,2
Індекс інвестицій в основний капітал	134,5	150,5	123,7	65,1
<i>Динаміка показників, що відображають чинники впливу галузевого характеру</i>				
Індекс товарних запасів	138,6	133,8	145,0	104,5
Індекс чисельності працюючих	127,4	141,2	106,8	100,1
Індекс торгової площі	107,7	109,4	108,0	99,1
Індекс забезпеченості активів власними коштами	83,6	85,0	66,3	53,2

Хоча й непрямо, проте зростання інвестицій в основний капітал у 2005-2008 рр. також дозволяє говорити про розширення обсягів пропозиції на ринку. Адже, за інших рівних умов, розширення матеріально-технічної бази, її оновлення, заходи з модернізації та реконструкції діючого парку обладнання (що і являє основні напрямки реалізації реальних інвестиційних проектів) супроводжується зростанням обсягів виробництва товарів (продукції, послуг) та підвищенням рівня їх якості. Для періоду 2005-2008 рр. також є характерним зростання доходів населення, що виділено як стимулюючий чинник розвитку роздрібної торгівлі. Зростання доходів населення ми розглядаємо як чинник розвитку торгових форматів, що вирізняються за асортиментною пропозицією, рівнем цін та рівнем обслуговування. Саме у цей період аналітиками відмічено

активне зростання мережевих роздрібних компаній. Так, за даними Держкомстату приріст товарообороту у 2007 р. порівняно з 2006 р. становив 40,5%. Разом із тим, товарооборот найбільш крупних мережевих роздрібних компаній України з рейтингу Топ-25 RetailStudio збільшився на 60,7% [138]. Для 2005-2007 рр. є характерним нарощення ресурсного потенціалу підприємств роздрібної торгівлі, що підтверджується високими темпами росту товарних запасів у роздрібній мережі, зростанням торговельних площ та збільшенням чисельності працюючих у підприємствах роздрібної торгівлі.

Період 2008-2009 рр. визначено як несприятливий для розвитку роздрібної торгівлі. У дані роки відмічено погіршення показників розвитку як економіки України в цілому так і торгівлі зокрема. У період 2008-2009 рр. на 26,6% знизилась обсяги виробництва продукції переробної промисловості, на 35,9% – обсяги інвестицій в основний капітал.

У переліку чинників галузевого рівня виділяються питання фінансового характеру. Зазначимо, що і у докризовий період по підприємствах галузі діагностувалось зростання частки позикових коштів у складі фінансових ресурсів. За розрахунками питома вага власних коштів у формуванні активів підприємств роздрібної торгівлі у період 2005-2007 рр. знизилась з 27,2 до 19,3%. За період 2008-2009 рр. цей показник значно знизився та становив 1/3 показника 2007 р. (6,8%), що мало негативні наслідки для сегменту підприємств роздрібної торгівлі в цілому. У період 2008-2009 рр. загальний фінансовий результат по підприємствах роздрібної торгівлі є від'ємним.

На підтвердження залежності розвитку підприємств роздрібної торгівлі від зовнішнього середовища досліджено коефіцієнти кореляції між чинниками макросередовища загальноекономічного та галузевого рівнів та показниками ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Результати представлено у табл. 3.2.

Отримані результати підтвердили високий рівень залежності ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі від розвитку зовнішнього середовища. Проте, напрям та тіснота зв'язку між окремими показниками є різними. По групі чинників загальноекономічного характеру сильний прямий зв'язок визначено між ефективністю діяльності підприємств роздрібної торгівлі та чисельністю населення. Діагностовано сильний зворотний зв'язок між індексом споживчих цін та показниками рентабельності.

Коефіцієнти кореляції між означеними показниками становлять (-0,944) ... (-0,953), що свідчить про майже функціональну залежність між ними. Сильний зворотний зв'язок визначено також між показниками ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі та виробництвом продукції переробної промисловості, сільського господарства, доходами населення.

Таблиця 3.2. –

**Коефіцієнти кореляції між показниками ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі та чинниками зовнішнього середовища**

Показник		Рентабельність діяльності	Рентабельність витрат	Рентабельність активів	Оборотність активів	Витратовіддача
		У1	У2	У3	У4	У5
Індекс споживчих цін	X1	-0,947	-0,953	-0,944	-0,316	-0,551
Обсяг виробництва продукції переробної промисловості	X2	0,767	-0,760	-0,760	-0,450	-0,639
Обсяг виробництва продукції сільського господарства	X3	-0,888	-0,990	-0,841	-0,818	-0,795
Чисельність населення	X4	0,732	0,834	0,690	0,882	0,979
Доходи населення	X5	-0,824	-0,935	-0,779	-0,862	-0,913
Інвестиції в основний капітал	X6	-0,836	-0,863	-0,875	-0,297	-0,964
Товарні запаси у роздрібній мережі	X7	-0,838	-0,939	-0,795	-0,849	-0,910
Середньооблікова чисельність	X8	-0,742	-0,756	-0,727	-0,737	-0,992
Торгова площа	X9	-0,832	-0,872	-0,809	-0,771	-0,964
Забезпеченість активів підприємств власними коштами	X10	0,716	0,914	0,655	0,940	0,930

За очікування прямого зв'язку між означеними показниками, наявність зворотної залежності свідчить про недосконалість економічних відносин між суб'єктами споживчого ринку та необхідності в подальшому їх розвитку на принципах взаємної вигоди та забезпечення інтересів всіх учасників.

Щодо чинників галузевого характеру, то прямий сильний зв'язок визначено між показниками ефективності діяльності й забезпеченості активів власними коштами. Коефіцієнт кореляції знаходиться в межах 0,655...0,940.

Щодо інших складових ресурсного забезпечення діяльності підприємств роздрібної торгівлі відзначимо, що збільшення чисельності працюючих, розширення матеріально-технічної бази підприємств роздрібної торгівлі та підвищення рівня фінансового забезпечення не сприяли підвищенню ефективності діяльності торговельних підприємств.

Грунтуючись на результатах дослідження методичних підходів щодо визначення чинників впливу, чинники внутрішнього середовища досліджено за використання шестифакторної моделі рентабельності активів та коефіцієнтів кореляції.

Шестифакторна модель (3.11) являє собою найбільш розгорнуту модифікацію моделі рентабельності активів. Саме дана модель використана для оцінювання чинників, що вплинули на ефективність діяльності підприємств вибіркової сукупності. Результати розрахунків – у табл. Д.2 додатка Д.

За використання багатфакторної моделі для кожного підприємства вибіркової сукупності виявлено чинники, що мали позитивний та негативний вплив на рентабельність активів. Враховуючи, що кожний із чинників, що включено до моделі, може мати як позитивний так і негативний вплив на ефективність діяльності, всі чинники згруповано за якісною характеристикою їх впливу та досліджено питання частоти позитивного (негативного) впливу кожного окремого чинника, що включено до багатфакторної моделі рентабельності активів, на результативний показник. Результати узагальнення представлено у табл. 3.3.

Так як до групи торговельних мереж включено 11 підприємств, загальна кількість подій, тобто позитивного, негативного впливу та ситуації, коли чинник не впливав на результативний показник, також становить 11. Відповідно, для сукупності підприємств, що не є торговельними мережами означений показник становить 16 подій. Дослідивши характер впливу окремих чинників на рентабельність активів підприємств за групами вибіркової сукупності визначено наступне.

За групою торговельних мереж матеріалоємність та сальдо інших доходів та витрат найчастіше мають позитивний вплив на динаміку рентабельності активів. Для підприємств даної групи проблемою є питання структури основних фондів із огляду оптимізації амортизаційних відрахувань. За узагальнення результатів розрахунків, чинник амортизацієємності здебільшого має негативний вплив на рентабельність активів ( у 10 з 11 випадків).

Таблиця 3.3 –

## Угрупування чинників динаміки рентабельності активів за групами підприємств вибіркової сукупності

Показник	Усього подій		У тому числі					
	рази	%	частота позитивного впливу на динаміку рентабельності активів		частота негативного впливу на динаміку рентабельності активів		чинник не вплинув на динаміку рентабельності активів	
			рази	%	рази	%	рази	%
За групою торговельних мереж								
Вплив на динаміку рентабельності активів:								
оплатоємності	11	100,0	6	54,5	5	45,5	-	
матеріалоємності	11	100,0	8	72,7	3	27,3	-	
амортизацієємності	11	100,0	1	9,0	10	91,0	-	
частки сальдо інших доходів та витрат у складі виручки	11	100,0	8	72,7	2	18,3	1	9,0
фондоємності	11	100,0	6	54,5	5	45,5	-	
оборотності оборотних коштів	11	100,0	7	63,6	4	36,4	-	
За групою підприємств, що не є торговельними мережами								
Вплив на динаміку рентабельності активів:								
оплатоємності	16	100,0	6	37,5	10	62,5	-	
матеріалоємності	16	100,0	5	31,3	11	68,7	-	
амортизацієємності	16	100,0	6	37,5	10	62,5	-	
частки сальдо інших доходів та витрат у складі виручки	16	100,0	8	50,0	7	43,7	1	6,3
фондоємності	16	100,0	6	37,5	10	62,5	-	
оборотності оборотних коштів	16	100,0	5	31,3	10	62,4	1	6,3

Схожа ситуація з амортизацією і за групою підприємств, що не входять до групи торговельних мереж. У 10 з 16 випадків даний чинник мав негативний вплив на рентабельність активів. Відзначимо також, що за групою підприємств, що не входять до торговельних мереж, проблемними також є питання щодо оптимізації матеріальних витрат та витрат з оплати праці, а також використання активів підприємств. У 10 з 16 та 11 з 16 випадків оплатоємність та матеріалоємність негативно впливали на динаміку рентабельності активів. Також у більшості випадків (10 з 16) фондоємність та оборотність оборотних коштів стримували підвищення рівня ефективності діяльності у невеликих підприємствах.

За використання детермінованої моделі рентабельності активів визначено також які чинники мали визначальний вплив на динаміку ефективності діяльності підприємств вибіркової сукупності (табл. 3.4).

За розрахунками визначено, що основними чинниками, що вплинули на зміну показників рентабельності активів по підприємствах роздрібною торгівлі вибіркової сукупності є зміна показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів, а саме оплатоємності, амортизацією, матеріалоємності.

У підгрупах торговельних підприємств, за якими відмічено зниження рентабельності активів, така динаміка показника зумовлена в більшості випадків зростанням собівартості реалізованих товарів та інших витрат матеріального характеру. У підгрупах підприємств, за якими зафіксовано зростання рентабельності активів, основним чинником позитивної динаміки показника визнано зростання сальдо інших операційних доходів та витрат.

Як відомо розвиток підприємства забезпечується як за рахунок інтенсивних, так і екстенсивних чинників. Проте, зростання високими темпами економічної ефективності забезпечує переважно інтенсивний тип розвитку підприємства. Для оцінки типу розвитку підприємств роздрібною торгівлі застосовано методичний підхід, що представлено у працях [131, с. 206-211; 152]. А саме по кожному з досліджуваних підприємств визначено якісні відносні показники використання ресурсів господарської діяльності, а також співвідношення приросту ресурсів на 1,0% приросту продажів. Натомість визначено вплив екстенсивності та інтенсивності на приріст обсягу реалізації по кожному з досліджуваних підприємств.

**Вплив чинників на динаміку рентабельності активів за підприємствами роздрібною торгівлі вибіркової сукупності за 2008-2009 рр.**

Показник	По торговельних мережах	По підприємствах, що не є торговельними мережами
Усього підприємств у групі, одиниць	11	16
Кількість підприємств, по яких відмічено зниження рентабельності активів	5	8
у тому числі кількість підприємств, по яких зниження рентабельності активів відбулось переважно за рахунок зниження:		
оплатоємності	1	2
матеріалоємності	1	5
амортизацієємності	2	1
частки сальдо інших доходів та витрат у складі виручки	1	-
фондоємності	-	-
оборотності оборотних коштів	-	-
Кількість підприємств, по яких відмічено зростання рентабельності активів	6	8
у тому числі кількість підприємств, по яких зростання рентабельності активів відбулось переважно за рахунок зростання:		
оплатоємності	-	-
матеріалоємності	2	1
амортизацієємності	-	2
частки сальдо інших доходів та витрат у складі виручки	4	5
фондоємності	-	-
оборотності оборотних коштів	-	-

Зведена таблиця показників інтенсифікації та екстенсивного використання ресурсів по підприємствах вибіркової сукупності – у табл. 3.5.



**Оцінка характеру розвитку підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності за 2008-2009 рр.**

Показники	За групою торговельних мереж	За групою підприємств, що не є торговельними мережами
Усього підприємств у групі, одиниць	11	16
у тому числі підприємства по яких відмічено:		
переважно екстенсивний тип розвитку	9	12
переважно інтенсивний тип розвитку	2	4

За результатами розрахунків зроблено висновок про переважно екстенсивний тип розвитку підприємств роздрібної торгівлі, що досліджено. Інтенсивний тип розвитку діагностовано по ТОВ «Таврія-В» та ТОВ «Торгова мережа «Фаворит», що відносяться до групи торговельних мереж. За групою невеликих торговельних підприємств інтенсивного типу розвитку дотримуються такі підприємства як «ВАТ «Продсервіс», ВАТ «Дніпрянка», ПП фірма «Амелі». За результатами дослідження, що екстенсивний розвиток підприємств зумовлений переважно збільшенням основних фондів та нарощенням товарних запасів. У той же час аналіз показав, що кожне з підприємств, за якими діагностовано екстенсивний тип розвитку, намагається реалізувати також чинники інтенсивного розвитку.

Висновки щодо чинників впливу на ефективність діяльності підприємств роздрібної торгівлі, що формуються в межах внутрішнього середовища, отримано за використання детермінованої моделі, дія якої має обмежений характер. Для дослідження стохастичного зв'язку між окремими чинниками внутрішнього середовища та показниками ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи, використано кореляційний аналіз.

Грунтуючись на тезі, що ефективність діяльності в цілому по торговельному об'єкту забезпечується ефективністю використання ресурсного потенціалу та ефективністю діяльності по окремих її напрямках, в роботі досліджено кореляційний зв'язок між узагальнюючими та частковими

показниками ефективності господарської діяльності за вибірковою сукупністю підприємств роздрібною торгівлі. В якості результативних показників прийнято показники оборотності активів ( $Y_1$ ) та витратовіддачі ( $Y_2$ ), а також рентабельності діяльності ( $Y_3$ ), витрат ( $Y_4$ ), активів ( $Y_5$ ). Як чинники, що впливають на ефективність господарської діяльності прийнято ті, що, пов'язані з використанням ресурсів підприємства, а саме – продуктивність праці ( $X_1$ ), фондівіддача основних фондів ( $X_2$ ), оборотність товарних запасів ( $X_3$ ), а також рівень забезпеченості оборотних активів власними коштами ( $X_4$ ). Також досліджено зв'язок між узагальнюючими показниками ефективності господарської діяльності ( $Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5$ ) та одиничними показниками ефективності окремих напрямів господарської діяльності. А саме – віддачі ( $X_5$ ) та рентабельності ( $X_6$ ) закупівельної діяльності, віддачі ( $X_7$ ) та рентабельності ( $X_8$ ) торгово-операційної діяльності, а також віддачі ( $X_9$ ) та рентабельності ( $X_{10}$ ) управлінської діяльності. Перевірено також наявність кореляційного зв'язку між ефективністю використання ресурсів та ефективністю діяльності за окремими її напрямками. Результати кореляційного аналізу залежності ефективності господарської діяльності від ефективності використання ресурсів по вибірковій сукупності підприємств роздрібною торгівлі представлено у табл. 3.6-3.7.

За результатами дослідження підтверджено зв'язок між ефективністю господарської діяльності та ефективністю використання ресурсів торговельного підприємства. Також підтверджено залежність ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи від ефективності здійснення окремих видів господарської діяльності (закупівельної, торгово-операційної, управлінської). Щодо залежності між ефективністю діяльності та ефективністю використання ресурсів визначено наступне. Найбільш тісний зв'язок між ефективністю діяльності та ефективністю використання ресурсів виявлено за групою торговельних мереж. Протягом усього періоду, що досліджується, прямий сильний зв'язок діагностується між оборотністю активів ( $Y_1$ ) та ефективністю використання основних фондів ( $X_2$ ). Коефіцієнти кореляції коливаються в межах 0,632...0,780. Також у період 2007-2009 рр. визначено посилення зв'язку між показниками рентабельності діяльності ( $Y_3$ ) та витрат ( $Y_4$ ) та оборотністю товарних запасів ( $X_3$ ) ( $r_{y_3x_3} = 0,328...0,735$ ;  $r_{y_4x_3} = 0,215...0,737$ ).

**Результат кореляційного зв'язку між узагальнюючими та одиничними показниками ефективності діяльності  
за групою торговельних мереж**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>
2007										
Y <sub>1</sub>	-0,293	0,780	-0,220	0,380	0,097	0,114	-0,421	0,470	0,667	0,275
Y <sub>2</sub>	-0,342	0,460	-0,859	0,086	0,832	0,051	0,013	0,029	0,276	0,126
Y <sub>3</sub>	0,647	0,587	0,328	-0,743	-0,106	0,989	-0,680	0,752	0,494	0,795
Y <sub>4</sub>	0,599	0,640	0,215	-0,737	0,007	0,999	-0,671	0,749	0,522	0,810
Y <sub>5</sub>	0,157	0,802	0,129	-0,224	0,070	0,734	-0,352	0,462	0,886	0,884
2008										
Y <sub>1</sub>	-0,294	0,632	-0,225	0,557	0,063	0,645	-0,162	0,444	0,516	0,621
Y <sub>2</sub>	-0,568	0,361	-0,500	0,274	0,726	0,213	-0,656	-0,054	0,148	0,372
Y <sub>3</sub>	0,196	0,338	-0,020	0,200	0,123	0,998	0,158	0,932	0,158	0,933
Y <sub>4</sub>	0,183	0,347	-0,027	0,197	0,121	0,999	0,149	0,928	0,171	0,932
Y <sub>5</sub>	0,041	0,151	0,324	0,391	-0,124	0,714	0,156	0,465	0,345	0,824
2009										
Y <sub>1</sub>	-0,036	0,769	0,247	0,421	0,046	0,413	-0,356	0,503	0,591	0,233
Y <sub>2</sub>	0,188	0,379	0,420	0,119	0,444	0,847	-0,032	0,871	0,357	0,631
Y <sub>3</sub>	0,355	0,153	0,735	-0,365	0,285	1,000	0,036	0,944	0,372	0,707
Y <sub>4</sub>	0,339	0,143	0,737	-0,356	0,295	0,998	0,022	0,955	0,378	0,736
Y <sub>5</sub>	-0,135	-0,081	0,446	0,139	0,275	0,580	-0,061	0,747	0,205	0,876

**Результат кореляційного зв'язку між узагальнюючими та одиничними показниками ефективності діяльності за групою дрібних підприємств**

	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>	X <sub>7</sub>	X <sub>8</sub>	X <sub>9</sub>	X <sub>10</sub>
2007										
Y <sub>1</sub>	-0,315	0,699	0,181	0,321	-0,240	-0,229	-0,183	-0,092	-0,006	0,023
Y <sub>2</sub>	0,335	-0,385	-0,540	0,295	0,446	0,461	0,422	0,501	0,238	0,129
Y <sub>3</sub>	-0,034	-0,287	-0,492	0,522	0,635	0,708	0,041	0,709	-0,218	0,463
Y <sub>4</sub>	-0,061	-0,320	-0,442	0,413	0,758	0,818	0,006	0,669	-0,237	0,459
Y <sub>5</sub>	0,148	-0,402	-0,429	0,387	0,317	0,396	0,165	0,765	-0,271	0,569
2008										
Y <sub>1</sub>	-0,407	-0,179	-0,039	0,391	-0,188	-0,173	-0,241	0,040	0,133	-0,092
Y <sub>2</sub>	0,350	0,138	-0,612	0,510	0,380	0,158	0,436	-0,169	0,195	-0,243
Y <sub>3</sub>	-0,382	-0,025	0,138	0,077	0,273	0,601	-0,135	0,783	-0,130	0,767
Y <sub>4</sub>	-0,379	-0,001	0,129	0,108	0,363	0,674	-0,103	0,816	-0,111	0,757
Y <sub>5</sub>	-0,214	-0,048	0,031	0,076	0,163	0,449	-0,118	0,609	-0,198	0,762
2009										
Y <sub>1</sub>	-0,198	-0,050	-0,056	0,400	-0,145	-0,354	-0,108	-0,302	-0,039	-0,052
Y <sub>2</sub>	0,559	0,189	0,068	0,172	0,286	-0,051	0,480	0,155	0,217	-0,085
Y <sub>3</sub>	-0,205	-0,182	0,129	-0,378	0,101	0,567	-0,226	0,457	-0,426	0,427
Y <sub>4</sub>	-0,025	-0,179	0,267	-0,448	0,292	0,669	-0,152	0,663	-0,512	0,566
Y <sub>5</sub>	0,071	-0,060	-0,021	-0,119	0,225	0,548	-0,037	0,484	-0,360	0,451

Аналіз коефіцієнтів кореляції між узагальнюючими показниками ефективності господарської діяльності та локальними показниками ефективності діяльності по окремих напрямках визначено наступне.

Помітний та прямий зв'язок діагностовано між оборотністю активів ( $Y_1$ ) та віддачею управлінської діяльності ( $X_9$ ) ( $r_{y_1x_9} = 0,516...0,667$ ). Витратовіддача ( $Y_2$ ) пов'язана з віддачею закупівельної діяльності ( $X_5$ ). І хоча в динаміці цей зв'язок слабшає, проте залишається помітним (у 2007 р.  $r_{y_2x_5} = 0,832$ , у 2008 р.  $r_{y_2x_5} = 0,726$ , у 2009 р.  $r_{y_2x_5} = 0,444$ ).

Відзначимо прояв у 2009 р. залежності між витратовіддачею ( $Y_2$ ) та локальними показниками рентабельності окремих видів діяльності ( $X_6, X_8, X_{10}$ ). До 2009 р. зв'язок між означеними показниками був дуже низьким. Для групи дрібних підприємств також підтверджено зв'язок між ефективністю господарської діяльності та ефективністю використання ресурсів а також одиничними показниками ефективності господарської діяльності. Проте виявлені зв'язки є не такими численними, помітними та стійкими як за групою торговельних мереж. Для показника оборотності активів ( $Y_1$ ) виявлено помітний прямий зв'язок з ефективністю використання основних фондів ( $X_2$ ). Проте така ситуація відмічена лише у 2007 р. і в динаміці означена залежність не підтверджена. Зв'язок між витратовіддачею ( $Y_2$ ) та локальними показниками ефективності діяльності й використання ресурсів визначено у ланцюгу «витратовіддача – віддача торгово-операційної діяльності», «витратовіддача – ступінь забезпеченості оборотних активів власними коштами» та «витратовіддача – продуктивність праці». По виділених напрямках коефіцієнти кореляції становили  $r_{y_2x_8} = 0,501$  у 2007 р.,  $r_{y_2x_4} = 0,510$  у 2008 р. та  $r_{y_2x_1} = 0,559$  у 2009 р. відповідно. Для рентабельності діяльності ( $Y_3$ ) та витрат ( $Y_4$ ) є очікуваним тісний зв'язок між даними показниками та локальними показниками рентабельності та віддачі по окремих напрямках діяльності, що підтверджено коефіцієнтами кореляції по всіх періодах, що досліджено. По групою дрібних підприємств помітним є зв'язок між рентабельністю активів ( $Y_5$ ) та показниками рентабельністю закупівельної діяльності ( $X_6$ ), торгово-операційної ( $X_8$ ), управлінської діяльності ( $X_{10}$ ). Проте він не є стійким, а по ланцюгах «рентабельність активів – рентабельність торгово-операційної діяльності» та «рентабельність активів – рентабельність управлінської діяльності» має тенденцію до зниження у динаміці.

### **3.3. Обґрунтування резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі**

Оцінка ефективності діяльності та виявлення чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності пов'язано з пошуком резервів підвищення продуктивності використання ресурсного потенціалу підприємства та забезпеченням на цій основі результативності та оптимальності реалізації господарських операцій у майбутньому періоді.

Термін «резерв» має французьке походження (reserve) та у перекладі означає запас. У сфері економіки підприємства «резерв» зустрічається у різних контекстах, зокрема «забезпечення», «резерв на покриття майбутніх витрат», «резерви виробництва» [55; 93-99; 169-171]. У подальшому передбачено дослідження резервів зростання ефективності діяльності, що пов'язано із сприйняттям резервів як невикористаних можливостей.

Розмежовуючи резерв як запасу ресурсів та резерв як можливості розвитку підприємства, дослідники відзначають, що економічна сутність резервів та їх об'єктивний характер розкривається на основі загального закону економії часу та, за змістовним наповненням, близька до понять теорії потенціалу [93; 166; 169]. Як зазначено в праці [93] «економічна сутність резервів зростання ефективності виробництва виражається у найбільш повному та раціональному використанні зростаючого потенціалу заради отримання більшої кількості високоякісної продукції за найменших витрат живої та уречевленої праці» [93, с. 140]. Автори праці [55] підкреслюють, що «...резерви у повному обсязі можна виміряти розривом між досягнутим рівнем використання ресурсів та можливим рівнем виходячи з накопиченого виробничого потенціалу підприємства» [55, с. 101]. У праці [172] науковці відмічають: «Резерви підвищення ефективності функціонування підприємства – це можливі досягнення більш ефективної його діяльності в результаті забезпечення належної дії чинників, що дають змогу раціональніше використовувати наявні ресурси та організаційно-інноваційний потенціал». Як бачимо, під час визначення сутності резервів автори використовують поняття «фактори», «потенціал», «можливий рівень» потенціалу. За розуміння зв'язку означених понять між собою, вважаємо за потрібне визначити характер залежності між ними. Роз'яснення з даного питання знаходимо у працях [55;

93; 169; 173-178], що дозволяє зробити наступні висновки. Чинники та резерви пов'язані між собою як причина та наслідки. Чинники визначають резерви. Резерви є наслідком впливу визначених чинників. Саме це зумовлює той факт, що під час класифікації резервів, ознаки, що використовуються, наближені до класифікаційних ознак чинників. Підтвердження цього знаходимо в працях [55; 93; 171; 172].

У ланцюгу «резерв-потенціал» зв'язок означених характеристик є не таким очевидним. З цього приводу є спірним висловлювання у праці [55], що «сукупний резерв підвищення ефективності виробництва на підприємствах ... характеризується різницею між виробничим потенціалом та досягнутим рівнем випуску продукції» [55, с. 102]. Вважаємо, що за даного визначення витікає лише розуміння невикористаних можливостей підприємства (тобто наявності потенціалу росту), проте не резервів зростання ефективності. З означеного висловлювання витікає скоріше висновок про різноманітність резервів за об'єктами оцінки (тобто виділені на підприємстві резервів зростання обсягу виробництва й продажів, резервів зростання продуктивності праці й прискорення оборотності коштів, тощо). Більш чітким у даному сенсі є визначення зв'язку між резервами та рівнями економічної ефективності (можливим та реальним), на що звернуто увагу у праці [169]. Автор визначає максимально-можливий рівень економічної ефективності як суму реального рівня економічної ефективності та величини резервів, що, з огляду даного дослідження, є для нас більш прийнятним.

За узагальнення підходів щодо забезпечення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта вважаємо, що вирішення даного питання ґрунтується за урахування чинників екстенсивного та інтенсивного розвитку з перевагою реалізації заходів із інтенсифікації діяльності [55]. У цьому сенсі, як основні напрями підвищення ефективності господарської діяльності підприємства роздрібної торгівлі слід виділити: а) збільшення обсягів роздрібного товарообороту та скорочення витрат на основі виявлення втрачених можливостей; б) збільшення обсягів роздрібного товарообороту та оптимізація поточних витрат на основі використання досягнень науково-технічного прогресу та запровадження заходів із інтенсифікації торгово-технологічного процесу. Натомість, в межах виділених напрямів підвищення ефективності діяльності, формуються конкретні заходи з нарощення ресурсного потенціалу

торговельного підприємства, усунення непродуктивного використання ресурсів та удосконалення торгово-технологічних процесів. І саме на даному етапі слід виходити з резервів зростання ефективності, адже до реалізації слід приймати лише ті пропозиції, що сприятимуть розвитку господарюючого суб'єкта.

Для виявлення резервів використовують відповідні способи, основними з яких є метод прямого розрахунку, детермінованого факторного аналізу, розрахунково-конструктивний метод, методи моделювання, порівняння [93; 97-99; 172-178]. Відзначимо особливості використання представлених методів.

Сутність методу прямого розрахунку – у виявленні зміни характеристик за рахунок внутрішніх чинників (підвищення ресурсовіддачі). Використання означеного методу є доцільним за наявності даних про втрати ресурсів та можливостей щодо усунення непродуктивного їх використання.

Під час виявлення резервів зростання ефективності діяльності широкого розповсюдження набули методи детермінованого факторного аналізу, в основі яких – інформація щодо можливості зміни обсягу відповідного ресурсу або ефективності його використання.

За умов, що результативний показник представлено у вигляді кратної моделі, для виявлення резервів зростання доцільним є використання розрахунково-конструктивного методу, що передбачає одночасне урахування резервів зростання та зниження компонентів, що формують кінцевий показник.

Основна перевага використання методів що представлено – простота у використанні. Недолік – обмеженість у переліку виявлених резервів. Резерви, що пов'язані із зміною якісних характеристик ресурсів, удосконаленням процесів на підприємстві, структурних зрушень у ресурсному забезпеченні підприємства, за використання детермінованих моделей залишаються поза уваги.

З метою усунення проблем у виявленні резервів, що представлено вище, використовують економіко-математичні моделі, а саме моделі, що базуються на лонгітюдних даних та кореляційно-регресійні моделі. З огляду складності побудови адекватної економіко-математичної моделі означений спосіб виявлення резервів ефективності діяльності доцільно застосовувати за наявності інформації відповідного обсягу та якості, а також за попереднього порівняння вигод та витрат від застосування даного методу виявлення резервів. Саме це зумовлює той факт, що сферою застосування економіко-математичних



моделей є макро- та мезорівні. Розробка економіко-математичних моделей та подальше їх використання у практиці господарської діяльності торговельних підприємств є обмеженим.

На відміну від моделей ефективності господарської діяльності, що розробляються, для виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності є цілком прийнятним використання уже існуючих моделей. Мова йде про виробничі моделі. Можливості, що надають аналітику виробничі функції значні. За їх використання за даними сукупності підприємств торгівлі стає можливим визначення обсягу реалізації за фіксації показників основних ресурсів, визначення впливу на обсяг реалізації зміни кожного з ресурсів, що включено до моделі. У залежності від характеру досліджуваних процесів, мети та засобів моделювання використовуються різні види виробничих функцій, а саме виробнича функція Лентьєва, виробнича функція Кобба-Дугласа, виробнича функція Алена, функція Солоу, лінійна виробнича функція, тощо [93; 108; 112].

За можливості використання даних про планові норми або питомі витрати на провідних підприємствах виявлення резервів ефективності здійснюється за порівняння фактичних показників із плановими або з показниками найкращих підприємств (бенчмаркінг). Всупереч простоті, щодо використання даного методу існують певні застереження. Як зазначено в праці [170] різниця в питомих витратах ресурсів багато в чому визначається неоднаковою їх структурою та технічною осначеністю підприємства [170, с. 241]. Проте, вважаємо, що у конкурентній групі такі застереження не мають підґрунтя. І саме у конкурентній групі під час виявлення резервів, використання методу порівняння з найкращим (бенчмаркінг) є цілком прийнятним.

Незалежно від способу виявлення, резерви підвищення ефективності діяльності натомість підкріплюються відповідними заходами, реалізація яких і дозволяє збільшити обсяги товарообороту, сприяє оптимізації витрат й ресурсного потенціалу, модернізації технічної бази й торгово-технологічних процесів на підприємстві тощо.

З огляду численності заходів із освоєння виявлених резервів, а також той факт, що реалізація окремих заходів супроводжується додатковими витратами, вважаємо за необхідне попереднє оцінювання резервів підвищення ефективності діяльності підприємства на основі бенчмаркінгового підходу [93;

179; 180].

Визначення резервів на основі бенчмаркінгового підходу передбачає систематичний пошук, вивчення кращої практики конкурентів і підприємств із суміжних галузей, а також постійне порівняння бажаних змін і результатів бізнесу зі створеною еталонною моделлю власної організації бізнесу [182].

Схематично послідовність оцінювання резервів підвищення ефективності діяльності підприємства роздрібної торгівлі представлено на рисунку 3.1.

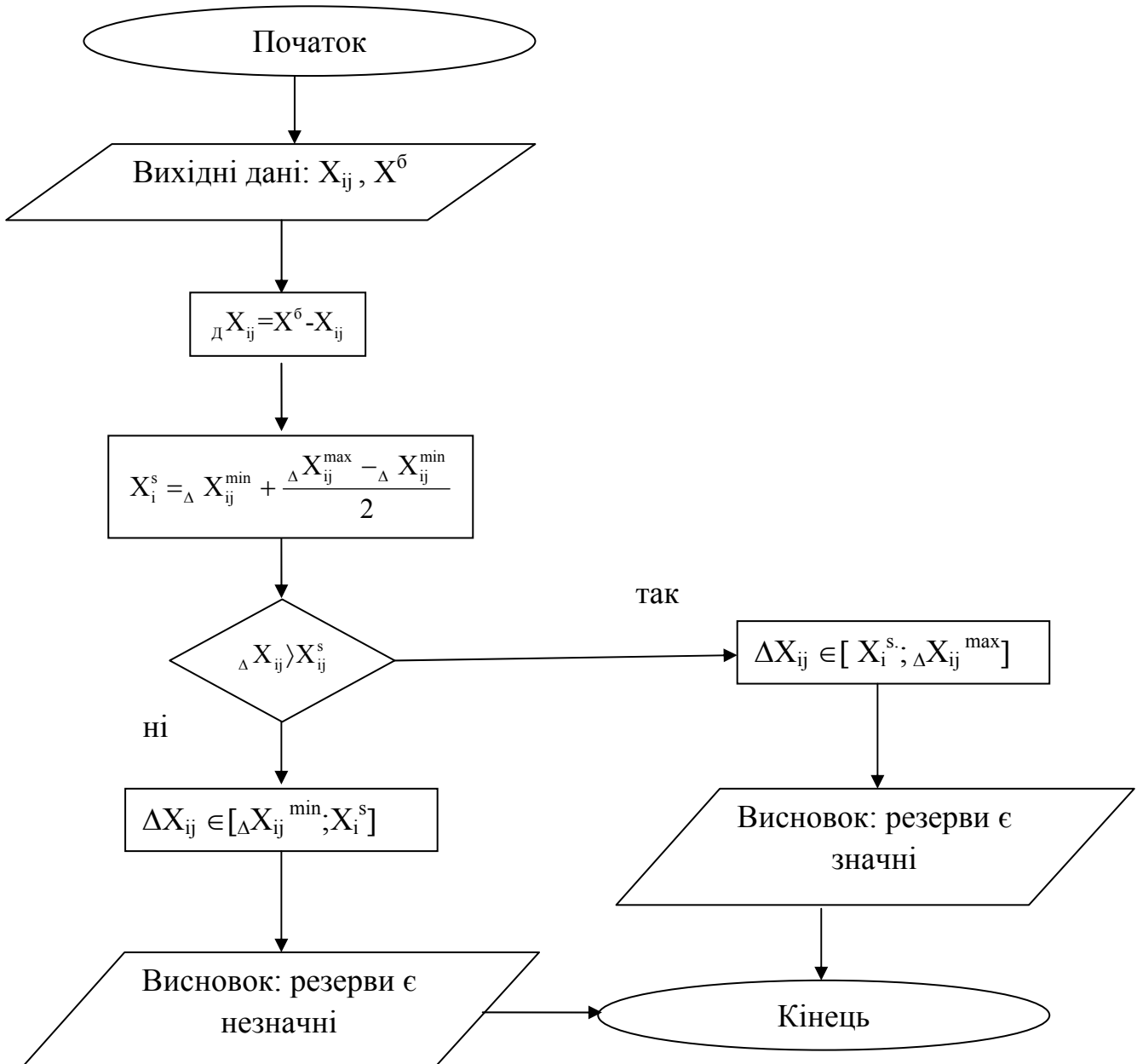


Рис. 3.1. Послідовність оцінювання резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Поетапно визначення та оцінювання резервів підвищення ефективності діяльності підприємства роздрібної торгівлі пропонується здійснювати у наступній послідовності:

1. Сформувані масив вихідної інформації з фактичних ( $X_{ij}$ ) та базових ( $X^{\delta}$ ) показників-індикаторів ефективності господарської діяльності за визначеними напрямками за сукупністю підприємств-конкурентів.

Як показники – індикатори ефективності господарської діяльності підприємства роздрібної торгівлі запропоновано використання одиничних показників, що відображають ефективність використання ресурсів торговельного підприємства.

2. Визначити відхилення фактичних показників-індикаторів від еталонних за кожним із підприємств ( $j$ ) сукупності підприємств-конкурентів.

$$\Delta X_{ij} = X^{\delta} - X_{ij}. \quad (3.12)$$

3. Визначити середнє значення для ранжирування відхилень за сукупністю підприємств-конкурентів.

$$X_i^s = \Delta X_{ij}^{\min} + \frac{\Delta X_{ij}^{\max} - \Delta X_{ij}^{\min}}{2}, \quad (3.13)$$

де  $X_i^s$  – середнє значення для ранжирування відхилень;

$\Delta X_{ij}^{\max}$  – максимальне відхилення від базового значення по сукупності підприємств – конкурентів;

$\Delta X_{ij}^{\min}$  – мінімальне відхилення від базового значення по сукупності підприємств – конкурентів.

4. На підставі отриманих значень оцінити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства за визначеним напрямком, як «значні», або «незначні».

Якщо ( $\Delta X_{ij} \in [\Delta X_{ij}^{\min}; X_i^s]$ ) резерв підвищення ефективності діяльності у даному напрямку є незначним. Якщо ( $\Delta X_{ij} \in [X_i^s; \Delta X_{ij}^{\max}]$ ) резерв підвищення ефективності діяльності є значним.

5. Здійснити ранжирування резервів підвищення ефективності діяльності підприємства, врахувавши вплив окремого напрямку діяльності у забезпеченні ефективності господарювання підприємства в цілому, а також його значущість з огляду наявних резервів підвищення ефективності діяльності.

Виявлення та ранжирування резервів зростання ефективності діяльності сприятиме оптимізації процесу вибору заходів, що спрямовані на забезпечення ефективності господарювання у торговельному підприємстві.

Практичні аспекти виявлення чинників, що впливають на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі та обґрунтування резервів підвищення рівня ефективності діяльності представлено нижче.

Дієвість запропонованого підходу до виявлення груп резервів зростання ефективності діяльності апробовано за даними торговельних мереж. До уваги прийнято показники ефективності використання ресурсів торговельних підприємств – продуктивність праці, фондоддача необоротних активів, оборотність оборотних активів та ступінь покриття оборотних активів власними коштами.

Дані щодо ефективності використання ресурсів по торговельних мережах за 2009 р. представлено додатку Б. На підставі порівняння визначено базовий показник продуктивності праці по групі торговельних мереж – 679,1 тис. грн / особа. За порівняння фактичних відхилень від середнього за групою, зроблено висновок, що найбільш значні резерви у напрямку підвищення продуктивності праці мають ТОВ «Ровекс», ТОВ «Торгова мережа «Фаворит», ТОВ «Восторг», ТОВ «Базис» та ТОВ «Край». Інші підприємства також мають резерви зростання продуктивності, проте, через наближеність до лідера, вони не такі значні (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 –

**Показники продуктивності праці за торговельними мережами  
за даними 2009 р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Фактичне значення 2009 р.	$\Delta X_i$	Висновок щодо резервів ефективності у даному напрямку
1	2	3	4	5
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	510,7	168,4	незначні
2	ТОВ «Фора»	456,9	222,2	незначні
3	ТОВ «Ровекс»	297,2	381,9	значні
4	ТОВ «Таврія-В»	549,1	130,0	незначні
5	ЗАТ «Фоззі-В»	679,1	0,0	базове
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»	242,4	436,7	значні
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	576,0	103,1	незначні
8	ТОВ «Восторг»	372,5	306,6	значні

1	2	3	4	5
9	ВАТ «Ольга»	587,1	92,0	незначні
10	ВАТ «Базис»	305,5	373,6	значні
11	ТОВ «Край»	368,1	311,0	значні
	Базове значення	679,1		
	$\Delta X^{\min}$		92,0	
	$\Delta X^{\max}$		436,7	
	$X^s$		264,4	

Відповідні розрахунки здійснено також по торговельних мережах за показниками фондівдачі необоротних активів, оборотності оборотних активів та ступеня покриття оборотних активів власними коштами (табл. 3.9-3.11).

Таблиця 3.9 –

**Показники фондівдачі основних фондів  
за торговельними мережами за даними 2009 р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Фактичне значення 2009 р.	$\Delta X_i$	Висновок щодо резервів ефективності
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	4,7	23,7	значні
2	ТОВ «Фора»	12,2	16,2	значні
3	ТОВ «Ровекс»	12,0	16,4	значні
4	ТОВ «Таврія-В»	2,4	26,0	значні
5	ЗАТ «Фоззі-В»	27,8	0,6	незначні
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»	1,1	27,3	значні
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	28,4	0,0	базове
8	ТОВ «Восторг»	19,8	8,6	незначні
9	ВАТ «Ольга»	1,9	26,5	значні
10	ВАТ «Базис»	10,3	18,1	значні
11	ТОВ «Край»	19,6	8,8	незначні
	Базове значення	28,4		
	$\Delta X^{\min}$	0,6		
	$\Delta X^{\max}$	27,3		
	$X^s$	14,0		

За показником фондівдачі основних фондів лідером за групою торговельних мереж за результатами 2009 р. визначено СУАП «Європоль» у формі ТОВ. З огляду рівня наближення до лідера, значні резерви щодо підвищення ефективності використання основних фондів мають більшість торговельних мереж, що досліджено (6 з 11).

Найбільш високі показники оборотності товарних запасів за даними 2009 р. зафіксовано по ТОВ «Таврія-В». Значні резерви у даному напрямку мають ЗАТ «Фоззі-В», ТОВ «Торгова мережа «Фаворит», ВАТ «Ольга» та ТОВ «Край». Для інших тогових мереж резерви підвищення ефективності використання товарних запасів визнаються незначними, що свідчить про повне залучення запасів товарів до операційної діяльності у даних підприємствах (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 –

**Показники оборотності товарних запасів  
за торговельними мережами за даними 2009 р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Фактичне значення 2009 р.	$\Delta X_i$	Висновок щодо резервів ефективності у даному напрямку
1	2	3	4	5
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	13,4	16,3	незначні
2	ТОВ «Фора»	19,9	9,8	незначні
3	ТОВ «Ровекс»	12,3	17,4	значні
4	ТОВ «Таврія-В»	29,7	0,0	базове
5	ЗАТ «Фоззі-В»	7,1	22,6	значні
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»	3,8	25,9	значні
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	13,8	15,9	незначні
8	ТОВ «Восторг»	19,1	10,6	незначні
9	ВАТ «Ольга»	6,3	23,4	значні
10	ВАТ «Базис»	22,8	6,9	незначні
11	ТОВ «Край»	15,8	13,9	незначні
	Базове значення	29,7		
	$\Delta X^{\min}$		6,9	
	$\Delta X^{\max}$		25,9	
	$X^s$		16,4	

У таблиці 3.11 представлено результати оцінки резервів зростання за ефективністю використання фінансових ресурсів торговельних підприємств.

**Показники забезпеченості оборотних активів власними коштами  
за торговельними мережами за даними 2009 р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Фактичне значення 2009 р.	$\Delta X_i$	Висновок щодо резервів ефективності у даному напрямку
1	2	3	4	6
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	-2,00	2,09	незначні
2	ТОВ «Фора»	-2,93	3,02	незначні
3	ТОВ «Ровекс»	-0,51	0,61	незначні
4	ТОВ «Таврія-В»	-6,36	6,45	значні
5	ЗАТ «Фоззі-В»	-1,48	1,57	незначні
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»	0,095	0,0	базове
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	0,05	0,05	незначні
8	ТОВ «Восторг»	-0,35	0,44	незначні
9	ВАТ «Ольга»	-0,85	0,95	незначні
10	ВАТ «Базис»	0,086	0,01	незначні
11	ТОВ «Край»	-0,07	0,16	незначні
	Базове значення	0,095		
	$\Delta X^{\min}$		0,01	
	$\Delta X^{\max}$		6,45	
	$X^s$		3,23	

За отриманими значеннями зроблено висновок про достатню близькість підприємств в частині формування та використання фінансових ресурсів. Показники забезпеченості оборотних активів власними коштами по торговельних мережах є досить близькими один до одного. Це не означає, що підприємства не мають резерви підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, проте вони є незначними.

Для остаточного висновку щодо напрямів розробки заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності є представлення результатів оцінки в узагальненому вигляді (табл. 3.12).

У підсумку по кожному з підприємств, що досліджено, визначено основні напрями, по яких є доцільним реалізація заходів, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності. Для ТОВ «Восторг» та ВАТ «Базис» - це заходи з управління трудовими ресурсами, для ТОВ «Квіза-Трейд» та «Фора» -

використання основних фондів, для ТОВ «Край» – управління трудовими та товарними ресурсами та ін.

Таблиця 3.12 –

**Оцінка резервів підвищення ефективності використання ресурсів  
за групою торговельних мереж за даними 2009 р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Резерви підвищення ефективності використання ресурсів			
		трудовах	основних фондів	товарних	фінансових
1	2	3	4	5	6
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	незначні	значні	незначні	незначні
2	ТОВ «Фора»	незначні	значні	незначні	незначні
3	ТОВ «Ровекс»	значні	значні	значні	незначні
4	ТОВ «Таврія-В»	незначні	значні	базове	значні
5	ЗАТ «Фоззі-В»	базове	незначні	значні	незначні
6	ТОВ «Торгова мережа « Фаворит»	значні	значні	значні	базове
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	незначні	базове	незначні	незначні
8	ТОВ «Восторг»	значні	незначні	незначні	незначні
9	ВАТ «Ольга»	незначні	значні	значні	незначні
10	ВАТ «Базис»	значні	значні	незначні	незначні
11	ТОВ «Край»	значні	незначні	незначні	незначні

З огляду того, що на локальному ринку у конкурентній боротьбі стикаються підприємства різних торгових форматів, запропонований підхід до оцінювання резервів зростання ефективності діяльності є доцільним у використанні для будь-якої групи підприємств-конкурентів, що функціонують в межах визначеного локального ринку (табл. 3.13).

В першу чергу пошук резервів підвищення ефективності діяльності на основі бенчмаркінгового підходу в межах визначеного локального ринку рекомендовано для невеликих підприємств. Крупні ж підприємства повинні враховувати як особливості локального ринку, так і виходити із загальний тенденцій національного ринку.



**Результати порівняння ключових показників ефективності використання ресурсів за конкурентною групою підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова за результатами діяльності 2009 р.**

№	Перелік підприємств	Продуктивність праці			Фондовіддача основних фондів			Оборотність товарних запасів			Ступінь забезпеченості оборотних активів власними коштами		
		кннєанє	$\Delta X_i$	всноровк шодо резервів	кннєанє	$\Delta X_i$	всноровк шодо резервів	кннєанє	$\Delta X_i$	всноровк шодо резервів	кннєанє	$\Delta X_i$	всноровк шодо резервів
7	СУАП «Європоль» у формі ТОВ	576,0	11,1	незначні	28,4	0,0	базове	13,8	5,4	незначні	0,05	0,45	незначні
8	ТОВ «Восторг»	372,5	214,6	незначні	19,8	8,6	незначні	19,2	0,0	базове	-0,35	0,85	незначні
9	ВАТ «Ольга»	587,1	0,0	базове	1,9	26,5	значні	6,3	12,9	значні	-0,85	1,35	значні
20	ПП «Март»	36,7	550,4	значні	4,7	23,7	значні	15,3	3,9	незначні	0,50	0,00	базове
21	ТОВ «ГБ «Браво»	51,6	535,5	значні	2,2	26,2	значні	10,1	9,1	значні	-0,29	0,79	незначні
23	ТОВ «Аіст»	99,4	487,7	значні	22,7	5,7	незначні	13,1	6,1	незначні	0,23	0,27	незначні
24	ПП фірма «Амелі»	32,1	555,0	значні	0,6	27,8	значні	11,9	7,3	незначні	-1,28	1,78	значні
	Еталонне значення	587,1			28,4			19,2			0,500		
	$X_{\Delta}^{\min}$		11,1			5,7			3,9			0,27	
	$X_{\Delta}^{\max}$		555,0			27,8			12,9			1,78	
	$X^s$		283,1			16,8			8,4			1,03	

У розвиток даного питання визначимо резерви підвищення ефективності діяльності для підприємств роздрібної торгівлі, що функціонують на локальному ринку м. Харкова та входять до вибіркової сукупності підприємств роздрібної торгівлі, що досліджено. Це підприємства під номерами 7, 8, 9, 20, 21, 23 та 24. Вихідна інформація по означених підприємствах представлена у додатку Б. Результати розрахунків подано у табл. 3.13 та 3.14.

Таблиця 3.14 –

**Оцінка резервів підвищення ефективності використання ресурсів по конкурентній групі підприємств роздрібної торгівлі м. Харкова за результатами діяльності 2009 р. р.**

№ з/п	Перелік підприємств	Резерви підвищення ефективності використання			
		трудових ресурсів	необоротних активів	оборотних активів	фінансових ресурсів
1	СУАП "Європоль" у формі ТОВ	незначні	незначні	незначні	незначні
2	ТОВ "Восторг"	незначні	незначні	незначні	незначні
3	ВАТ "Ольга"	еталон	значні	значні	значні
4	ПП «Март»	значні	значні	незначні	еталон
5	ТОВ «Браво»	значні	значні	незначні	незначні
6	ТОВ «Аіст»	значні	еталон	еталон	незначні
7	ПП «Амелі»	значні	значні	значні	значні

За результатами розрахунків по сукупності підприємств-конкурентів, що функціонують на ринку роздрібної торгівлі товарів продовольчої групи, визначено наступне. Два підприємства, а саме СУАП «Європоль» у формі ТОВ та ТОВ «Восторг» за діючої системи розподілу та використання ресурсів найбільш наближенні до оптимальної системи управління господарюючим суб'єктом, про що свідчать незначні резерви у підвищенні ефективності діяльності. По ПП «Март» та ТОВ «Торговельний будинок «Браво»» діагностовано значні резерви в управлінні трудовими ресурсами та використанні матеріально-технічної бази підприємств. По ТОВ «Аіст» рекомендовано звернути увагу на заходи з підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Саме в означеному напрямку дане підприємство має значні резерви росту. Щодо ПП «Амелі», то воно має значні

резерви підвищення рівня ефективності діяльності по всіх напрямках використання ресурсного потенціалу.

Отже, застосування запропонованого підходу щодо попереднього визначення рівнів резервів дозволяє оптимізувати управлінську діяльність із обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення ефективності господарської діяльності.

## ВИСНОВКИ

Дослідження поняття «ефективність діяльності» виявило неоднозначність підходів щодо його трактування. Обґрунтовано, що ефективність діяльності – складне поняття, що передбачає урахування сукупності характеристик – продуктивності, результативності та оптимальності. Спираючись на світовий та вітчизняний досвід визначено, що продуктивність характеризує співвідношення результату (ефекту) та витрат (ресурсів); результативність – ступінь наближення фактичного показника до цільового; оптимальність – найкращі співвідношення між результатом (ефектом) та витратами (ресурсами) підприємства у процесі функціонування.

Господарська діяльність торговельного підприємства розглядається як діяльність, що пов'язана з виконанням його основних функцій. За змістом господарська діяльність торговельного підприємства відповідає операційній діяльності та включає всі дії та процеси, що пов'язані із закупівельною діяльністю, організацією процесу реалізації товарів (послуг) та наданням послуг. Враховуючи практику господарювання, як основні види господарської діяльності торговельного підприємства виділено закупівельну, торгово-операційну, управлінську та іншу діяльності. Поєднання характеристик ефективності та видів діяльності дозволило розробити модель ефективності господарської діяльності торговельного підприємства, яка подана у вигляді двовимірної матриці. Згідно з розробленою моделлю оцінювання ефективності передбачено за видами діяльності та характеристиками ефективності. Згідно із першим напрямом ефективність діяльності подано через ефективність закупівельної, торгово-операційної, управлінської та іншої діяльності. У межах другого – через характеристики продуктивності, результативності та оптимальності господарської діяльності.

Для підвищення рівня управлінських рішень на підприємстві подано систему показників ефективності діяльності, яка включає одиничні показники ефективності використання трудових, товарних, фінансових ресурсів та основних фондів підприємства, ефективності закупівельної, торгово-операційної, управлінської та інших видів господарської діяльності, а також узагальнюючі показники ефективності діяльності.

За результатами дослідження сучасного стану та динаміки показників ефективності діяльності підприємств роздрібної торгівлі за період 2005-

2009 рр. виявлено, що найбільшою проблемою для них є забезпечення рентабельності активів, операційної діяльності та витрат, а також витратовіддачі.

Визначено, що для торговельних мереж характерні більш високі показники ефективності закупівельної та управлінської діяльності, ефективності використання основних фондів, трудових й товарних ресурсів, показники рентабельності діяльності. Для дрібних підприємств виявлено більш високий рівень показників оборотності активів, ефективності торгово-операційної та іншої діяльності, а також поміркований підхід до формування фінансової політики, що виражається у більш високих показниках ефективності використання фінансових ресурсів.

З метою забезпечення обґрунтованості висновків щодо рівня та динаміки ефективності функціонування підприємства, розроблено методичний підхід до оцінювання діяльності, що ґрунтується на характеристиках ефективності. Згідно з запропонованим методичним підходом рівень ефективності у конкурентній групі визначається за урахування продуктивності, результативності та оптимальності діяльності підприємства.

Виявлено значну залежність ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлі від загальноекономічних (споживчих цін, доходів населення, обсягу виробництва вітчизняної переробної промисловості) та галузевих (забезпеченості торговими площами, товарними та трудовими ресурсами) чинників.

Результати дослідження чинників внутрішнього середовища довели, що розвиток підприємств торгівлі, які функціонують у сегменті роздрібною торгівлі продовольчими товарами, зумовлений переважно екстенсивними чинниками (збільшенням основних фондів та товарних ресурсів).

Необхідною умовою забезпечення розвитку підприємства є своєчасне виявлення та реалізація резервів підвищення ефективності діяльності. Спираючись на існуючі методичні розробки, розроблено методичний підхід до оцінювання резервів підвищення ефективності господарської діяльності на основі бенчмаркінгу, що передбачає виявлення та розподіл резервів на «значні» та «незначні» за урахування розвитку підприємств у конкурентній групі. Використання запропонованого підходу дозволяє не лише виявити резерви зростання, але й здійснити якісну їх оцінку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маршалл А. Экономическая мысль Запада : в 2 т. Т. 1 / А. Маршалл, Дж. Кейнс. – М. : Прогресс, 1993. – 414 с. – (Серия «Принципы экономической науки»).
2. Farrell M. J. The measurement of productive efficiency / M. J. Farrell // *Journal of the Royal Statistical Society*. – 1957. – № 120. – P. 449–460.
3. Charnes A. Measuring the efficiency of decision making units / A. Charnes, W. W. Cooper, E. Rhodes // *European Journal of Operational Research*. – 1978. – №2. – P. 429–444.
4. Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. Т. 1 / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю ; [пер. с англ. 11-го изд.]. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
5. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи / Пер. с англ. – [2-е изд.]. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
6. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
7. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз, Дж. Николас, Р. Якобс, Ф. Роберт ; [пер. с англ.]. – [8-е изд.]. – М. : Вильямс, 2001. – 704 с.
8. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон ; [науч. ред. В. С. Кардаш]. – [2-е изд.]. – М. : Экономика, 1992. – 216 с.
9. Хачатуров Т. С. Экономическая эффективность капитальных вложений / Т. С. Хачатуров. – М. : Экономика, 1964. – 279 с.
10. Кантарович Л. В. Математические методы организации и планирования производства / Л. В. Кантарович. – Л. : ЛГУ, 1939. – 68 с.
11. Немчинов В. С. О соотношениях расширенного воспроизводства / В. С. Немчинов // *Вопросы экономики*. – 1958. – № 10. – С. 34–41.
12. Абалкин Л. И. Логика экономического роста / Л. И. Абалкин. – М. : Институт экономики РАН, 2002. – 228 с.
13. Экономика и бизнес / [под ред. В. Д. Камаева]. – М. : МГТУ, 1993. – 464 с.
14. Мескон М. Х. Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. ; [пер. с англ. М. А. Майорова и др.]. – М. : Дело, 2002. – 704 с.
15. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне ; [пер. с англ.] – М. : Новости, 1991. – 704 с.
16. Армстронг М. Performance Management. Управление эффективностью работы / М. Армстронг, А. Бэрон ; [пер. с англ.] – [2-е изд.]. – М. : Hippo Publishing, 2007. – 384 с.
17. Каплан Р. С. Стратегические карты: трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 493 с.

18. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
19. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : монографія / [А. А. Мазаракі, І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2006. – 195 с.
20. Управление торговлей : справочное пособие / Н. Д. Виноградский, Н. Я. Петров. – К. : Вища школа, 1982. – 200 с.
21. Власова Н. О. Оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємств громадського харчування : навч. посібник / Н. О. Власова. – Х. : ХДАТОХ, 1998. – 127 с.
22. Садеков А. А. Регулирование рентабельности в торговом предприятии : монография / А. А. Садеков, А. В. Коструба. – Донецк : ДонГУЭТ, 2000. – 101 с.
23. Марцин В. С. Економічне регулювання ефективності господарської діяльності : монографія / В. С. Марцин. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 491 с.
24. Эффективность государственного управления / Общ. ред. С. А. Батчикова и С. Ю. Глазьева ; [Пер. с англ.]. – М. : Консалтбанкир, 1998. – 847 с.
25. Ян В. В. Продвижение. Система коммуникаций между предпринимателями и рынком / В. В. Ян ; [пер. с польского]. – Х. : Гуманитарный центр, 2003. – 480 с.
26. Стандарти ISO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iso.staratel.com>.
27. Економічна енциклопедія : в 3 т. Т 1 / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред. та ін.)]. – К. : Академія, 2002. – 950 с.
28. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации : учеб. пособие / Дж. К. Лафта. – М. : Рус. деловая лит., 1999. – 320 с.
29. Блонська В. І. Ефективність фіскально-економічної політики в трансформаційній економіці : монографія / В. І. Блонська. – Львів : ЛКА, 2009. – 200 с.
30. Чорна Л. О. Місце системи реалізації продукції в маркетинговій діяльності підприємств / Л. О. Чорна // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С.38-40.
31. Гегель Г. В. Ф. Наука логики / Г. В. Ф. Гегель. – М. : Мысль, 1998. – 1067 с.
32. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток : монографія / Іванов Ю. Б., Орлов П. А., Іванова О. Ю. – Х. : ИНЖЕК, 2008. – 352 с.
33. Солодкая М. С. Надёжность, эффективность, качество систем управления [Электронный ресурс] / М. С. Солодкая. – Режим доступу : <http://credonew.ru/content/view/149/24>.
34. Бутенко А. И. Управление предпринимательством: критерии эффективности / А. И. Бутенко, И. Н. Сараева ; Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса : Феникс, 2004. – 364 с.

35. Экономика предприятия : учеб. для вузов / под ред. Ф. К. Беа, Э. Дитхла, М. Швайтцера ; [пер. с нем. В. А. Антонова и др.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
36. Аванесова Н. Е. Оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій ключових зацікавлених сторін : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. Е. Аванесова. – Х., 2009. – 20 с.
37. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с.
38. Лисенко Л. А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л. А. Лисенко. – Х., 2010. – 21 с.
39. Олійник О. В. Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методика оцінки / О. В. Олійник, Ю. В. Чибісов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – № 1Е (6). – С. 263–271.
40. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
41. Экономика предприятия : учеб. пособие / [под общ. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника]. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 632 с.
42. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцев Е. Б. – [2-е изд., испр.]. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
43. Лесная И. Ф. Сущность социальной эффективности производства на микроуровне / И. Ф. Лесная // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – Вип. 193. – С. 646–650.
44. Лопатинський Ю. М. Системний підхід до розвитку аграрного сектора в умовах трансформації / Ю. М. Лопатинський, Т. Л. Шкабара // Економіка АПК. – 2004. – № 4. – С. 78–83.
45. Государственный финансовый контроль : учебник для вузов / [Степашин С. В., Столяров Н. С., Шохин С. О., Жуков А. В.]. – СПб. : Питер, 2004. – 557 с.
46. Мороз О. В. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах : монографія / О. В. Мороз, Л. М. Ткачук. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 137 с.
47. Асаул А. Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или как сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике [Электронный ресурс] : монография / А. Н. Асаул. – Режим доступа : <http://www.aup.ru/books/m65>.
48. Борманн Д. Менеджмент. Предпринимательская деятельность в рыночной экономике / Борманн Д., Воронина Л., Федерманн Л. – Гамбург : S+W, 1992. – 324 с.
49. Гончаренко Е. Н. Управление эффективностью и



продолжительностью инвестиционного проекта / Е. Н. Гончаренко // Вісник технологічного університету Поділля : зб. наук. праць. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 6 (64). – С. 74–79.

50. Данилюк А. І. Проблеми оцінки ефективності системи управління персоналом / А. І. Данилюк // Вісник ХНУ. – 2007. – № 3, т. 1. – С.112–114.

51. Поліщук Н. В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання : монографія / Н. В. Поліщук. – К. : КНТЕУ, 2005. – 252 с.

52. Фролова Л. В. Торгівля в системі ринкових відносин: логістичний підхід / Л. В. Фролова, А. А. Садеков // Вісник Технологічного університету Поділля. – Сер. Економічні науки. – Хмельницький : ТУП, 2003. – № 2, т. 1. – С. 86–89.

53. Берн Э. Игры, в которые играют люди : (Психология человеческих отношений) [Электронный ресурс] / Э. Берн ; [пер. с англ. А. В. Ярхо]. – Режим доступа : <http://www.biblion.ru>.

54. Райан Б. Стратегический учёт для руководителя / Б. Райан ; [пер. с англ. ; под ред. В. А. Микрюкова]. – М. : Аудит : ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

55. Волохов В. Методика оцінки ефективності кредитної діяльності банків за витратним підходом / В. Волохов // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 8. – С. 49–54.

56. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций : в 2 т. Т. 1 / Г. Кунц, С. О'Доннел. – М. : Прогресс, 1981. – 495 с.

57. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.

58. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы : учеб. пособие / А. П. Градов. – СПб. : Спец. лит., 1999. – 414 с.

59. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 360 с.

60. П'ятницька Г. Т. Управління підприємствами в епоху глобалізму : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с.

61. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009: 2005 [Електронний ресурс] : прийнято Наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. № 375. – Режим доступу : [http://ukrstat.gov.ua/p\\_stat\\_kl/pr\\_kved.rar](http://ukrstat.gov.ua/p_stat_kl/pr_kved.rar).

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

63. Анненкова Н. О. Сучасні підходи до визначення категорії ефективності / Н. О. Анненкова, Т. Б. Кушнір // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х. : ХДУХТ, 2007. – Вип. 1 (5), т. 1. – С. 447–454.

64. Анненкова Н. О. Дослідження еволюції теорії виникнення поняття «ефективність» / Н. О. Анненкова // Стратегічні напрямки розвитку підприємств харчових виробництв, ресторанного господарства і торгівлі : міжнар. наук.-практ. конф., 17 жовтня 2007 р., Харків, : тези допов. – Х. :

ХДУХТ, 2007. – С. 106–107.

65. Гайдар Н. О. Необхідність розмежування основних дефініцій теорії ефективності / Н. О. Гайдар // Соціально-економічні аспекти розвитку України в умовах конкурентного середовища : всеукр. наук.-практ. конф., 8-9 квітня 2010 р., Первомайськ : тези допов. – Х. : ХДУХТ, 2010. – С. 45–46.

66. Валеви́ч Р. П. Экономика торгового предприятия : учеб. пособие / Р. П. Валеви́ч, Г. А. Давыдова. – Мн. : Вышэйшая школа, 2000. – 530 с.

67. Торговельне підприємництво: стан та перспективи розвитку : монографія / [Садовська Н. В., Чорна Л. О., Гарбар В. А., Лозовський О. М.]. – К. : КНТЕУ, 2006. – 216 с.

68. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 12.07.2001 р. №2658-III, зі змінами та доповненнями. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2658-14>.

69. Момот Т. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології / Т. Момот. – Х. : Фактор, 2007. – 224 с.

70. Костирко Р. О. Комплексна оцінка вартості підприємства : монографія / Костирко Р. О., Тертична Н. В., Шевчук В. О. ; [за заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М. Г. Чумаченка]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 278 с.

71. Івасів Г. Р. Діагностика ефективності функціонування торговельного підприємства / Г. Р. Івасів // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук. праць. – Львів : НЛТУУ, 2009. – Вип. 19.1. – С. 94–99.

72. Терещенко О. О. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту / О. О. Терещенко, М. В. Стецько // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 91–99.

73. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, О. Маханько. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2006. – 208 с.

74. Левицька І. В. Методика оцінки ефективності діяльності державних службовців [Електронний ресурс] / І. В. Левицька, Є. І. Ніколаєнко. – Режим доступу : [intkonf.org/ken-levitska-iv-nikolaenko-ei-metodika-otsinki-efektivnosti-diyalnosti-derzhavnih-sluzhbovtsiv](http://intkonf.org/ken-levitska-iv-nikolaenko-ei-metodika-otsinki-efektivnosti-diyalnosti-derzhavnih-sluzhbovtsiv).

75. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47–69.

76. Тамбовцев В. Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 1, т. 8. – С. 5–40.

77. Банчева А. Развитие концепции рыночно-ориентированного управления / А. Банчева // Маркетинг. – 2006. – № 2 (878). – С. 3–12.

78. Пахомова Н. В. Теория фирмы в контексте современного экономического образования / Н. В. Пахомова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. – 2007. – Вып. 1. – С. 141–158.

79. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 269 с.

80. Українсько-російсько-англійсько-німецький тлумачний та

перекладний словник термінів ринкової економіки / [уклад. : А. С. Дяків та ін.; під ред. Т. Р. Кияка]. – К. : Обереги, 2001. – 462 с.

81. Черная Л. А. Дайджест современных западных теорий управления предприятием / Л. А. Черная // Современный научный вестник. – 2008. – № 13. – С. 46–53.

82. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / Мазаракі А. А., Ушакова Н. М., Лігоненко Л. О. ; [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.

83. Терещенко Н. Н. К вопросу об оценке эффективности деятельности предприятий торговли [Электронный ресурс] / Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4 (12). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=20486>.

84. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ зі змінами. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>.

85. Про оподаткування прибутку підприємств [Електронний ресурс] : Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР, зі змінами. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>.

86. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

87. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; [пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой]. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

88. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: нормативна база. – Х. : Курсор, 2003. – 203 с.

89. Гайдар Н. А. Экономическая эффективность хозяйственной деятельности торгового предприятия как объект оценки / Н. А. Гайдар // Бизнес-Информ. – 2010. – № 9. – С. 53–57.

90. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лемпел Дж. ; [пер с англ.]. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.

91. Johnson G. Exploring corporate strategy: Text and Cases / G. Johnson, R. Scholes. – [4 ed.]. – London : Prentice Hall, 1997. – 873 p.

92. Ложкин О. Б. Движение ресурсов и эффективность бизнеса / О. Б. Ложкин. – М. : МГУП, 2000. – 238 с.

93. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – Мн. : Экоперспектива, 1998. – 498 с.

94. Янчева Л. М. Аудит : навч. посібник / Л. М. Янчева, З. О. Макеєва, А. О. Баранова. – К. : Знання, 2009. – 335 с.

95. Сидорова Т. О. Фінансовий аналіз в умовах нових стандартів обліку в підприємствах торгівлі : навч. посібник / Т. О. Сидорова. – Харків : ХДУХТ, 2002. – 312 с.

96. Зайцева Н. О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі / Н. О. Зайцева // Регіональні перспективи. – 2002. –

№ 5 (24). – С. 105–108.

97. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник / Л. И. Кравченко. – [6-е изд., перераб.]. – М. : Новое издание, 2003. – 526 с.

98. Соломатина А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : учебник / А. Н. Соломатина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 292 с.

99. Баканов М. И. Теория экономического анализа / Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

100. Прокопчук А. П. Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства торгівлі в сучасній науковій думці / А. П. Прокопчук // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів, 2005. – Вип. 19. – С. 245–250.

101. Пичугина Т. С. Методический подход к оценке эффективности акционерного капитала в составе проекта / Т. С. Пичугина, С. А. Пичугин // Известия вузов. Строительство. – 2005. – № 7. – С. 69–71.

102. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки [Електронний ресурс] : зареєстровано в Міністерстві юстиції України 27 березня 2006 р. за № 332/12206. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0332-06>.

103. Бондаренко А. В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности на основе стоимостного анализа : автореферат дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (предпринимательство)» / А. В. Бондаренко. – М., 2006. – 28 с.

104. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер ; [пер. с англ. А. О. Корсунский] . – М. : Вершина, 2004. – 272 с.

105. Рампесад К. Х. Универсальная система показателей деятельности: как достигнуть результата, сохраняя целостность / К. Х. Рампесад. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 115 с.

106. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. ; [пер. с англ.]. – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 578 с.

107. Гайдар Н. О. Систематизація методичних підходів до оцінювання ефективності діяльності підприємства / Н. О. Гайдар // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 263 : в 9 т. Т. VI. – С. 1652–1657.

108. Шумська С. С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання / С. С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 138–154.

109. Cooper W. W. Data Envelopment Analysis / Cooper W. W., Seiford L. M., Tone K. – Boston : Kluwer Academic Publishers, 2000. – 512 p.

110. Азаренкова Г. М. Ефективність управління оборотними активами підприємства / Г. М. Азаренкова, Л. О. Гарькава // Коммунальное хозяйство городов. Сер.: Экономические науки. – 2008. – Вып. 83. – С. 241–247.

111. Шталь Т. В. Особенности формирования ресурсного потенциала в

торговле / Т. В. Шталь // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 201, т. II. – С. 462–473.

112. Шерстенников Ю. В. Аналіз динаміки розвитку малих підприємств із застосуванням виробничої функції Кобба-Дугласа / Ю. В. Шерстенников, Т. М. Рудянова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 175–184.

113. Щербакова О. Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции добавленной стоимости / О. Н. Щербакова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 46–54.

114. Толчин К. В. Оценка эффективности деятельности банков / К. В. Толчин // Деньги и кредит. – 2007. – № 9. – С. 58–62.

115. Неформальное описание технологии АСФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [mdvsn.com/files/Informal.pdf](http://mdvsn.com/files/Informal.pdf).

116. Ивлев В. Balanced ScoreCard – альтернативные модели [Электронный ресурс] / В. Ивлев, Т. Попова. – Режим доступа : <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=1&tid=2&sid=27&id=478>.

117. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 22–25.

118. Прус Л. Р. Збалансована оцінка ефективності бенчмаркінгу у вищих навчальних закладах / Л. Р. Прус // Вісник ДонДУЕТ. – 2006. – № 4 (32). – С. 170–176.

119. Нили Э. Призма эффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им: / Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. ; [пер. з англ.]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.

120. Гусева И. Б. Нефинансовые критерии оценки деятельности предприятия в системе контроллинга / И. Б. Гусева // Контроллинг. – 2004. – № 4. – С. 48–56.

121. Лепейко Т. И. Методический подход к измерению результативности деятельности компании при оценке ее эффективности / Т. И. Лепейко, А. В. Котлик // Економіка розвитку. – 2005. – № 2. – С. 13–16.

122. Зінченко О. М. Методологічні підходи щодо оцінки ефективності роздрібної торгівлі споживчої кооперації у сільській місцевості [Електронний ресурс] / О. М. Зінченко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vlca/Gum/2009\\_8/23.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Gum/2009_8/23.pdf).

123. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Е. В. Лапин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с.

124. Жарко И. В. Управление персоналом предприятий розничной торговли : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.05 / Жарко Инна Васильевна – Х., 1999. – 324 с.

125. Круглова Е. А. Эффективность управления товарными запасами в предприятиях розничной торговли : дис. ... канд. экон. наук : 08.07.05 / Круглова Елена Анатольевна. – Х., 2002. – 296 с.

126. Власова Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова. – Х. : ХДУХТ, 2006. – 160 с.

127. Теорія та практика торговельного обслуговування : навч. посібник / [Апопій В. В., Міщук І. П., Рудницький С. І., Хом'к Ю. М.] ; за ред. В. В. Апопія. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.
128. Фролова Л. В. Форми й економічна ефективність логістичної інтеграції торговельних підприємств / Л. В. Фролова // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 4. – С. 166–174.
129. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий : монография / Кизим Н. А., Благун И. С., Копчак Ю. С. – Х. : ИНЖЭК, 2004. – 144 с.
130. Абрютина М. С. Экспресс-анализ финансовой отчётности : учеб. пособие / М. С. Абрютина. – М. : Дело и Сервис, 2003. – 256 с.
131. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 237 с.
132. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие : в 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр : Эльга, 2001. – 592 с.
133. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
134. Блонська В. І. Методологія управління економічною ефективністю функціонування торговельного підприємства / В. І. Блонська // Наукові праці лісівничої академії : зб. наук. праць. – Львів : РВВ НЛТУ, 2008. – Вип. 6. – С. 36–43.
135. Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у 2008 р. : стат. збірник. – К. : Держкомстат, 2008. – 327 с.
136. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
137. Роздрібна торгівля України у 2009 р. / Державний комітет статистики України. – К. : Держкомстат, 2010. – 173 с.
138. Валовой товарооборот 25 крупнейших торговых групп Украины 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retailstudio.org/stats/4310.htm>.
139. Какая торговая сеть обанкротится следующей? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investgazeta.net/kompanii-i-rynki/kakaja-torgovaja-set-obankrotitsja-sledujucshej-159635>.
140. «Фокстрот» отметили в рейтинге «ТОП-500» компании «Делойт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retailstudio.org/news/9753.htm>.
141. Елисеева И. И. Общая теория статистики : учебник / [под ред. чл.-кор. РАН И. И. Елисеевой]. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 480 с.
142. Гейдарова О. В. Методи і моделі інтервального оцінювання фінансових результатів діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / О. В. Гейдарова. – Хмельницький, 2003. – 19 с.
143. Анненкова Н. О. Особливості оцінки ефективності фінансово-

господарської діяльності підприємств торгівлі / Н. О. Анненкова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць. – Х. : ХДУХТ, 2008. – Вип. 2 (8), Ч. 1. – С. 425–430.

144. Анненкова Н. О. Формування системи показників оцінки економічної ефективності з урахуванням особливостей підприємств роздрібною торгівлі / Н. О. Анненкова, Т. Б. Кушнір // Соціально-економічні наслідки та стратегія реформування економіки України : міжвуз. наук.-практ. конф., Львів, 15 квітня 2008 р. : тези допов. – Львів : ЛКА, 2008. – С. 394–396.

145. Продавцы снова в дефиците. Киевские компании начали повышать зарплаты торговому персоналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retailstudio.org/ethic/7705.htm>.

146. Ситуация на рынке труда в январе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.dcz.gov.ua/control/ru/publish/article;jsessionid=CA3361F2790B784F8D48A220507D492F?art\\_id=179952&cat\\_id=10046211](http://www.dcz.gov.ua/control/ru/publish/article;jsessionid=CA3361F2790B784F8D48A220507D492F?art_id=179952&cat_id=10046211).

147. Украинские ТЦ оживились после кризисного спада [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kn.kz/news.php?news=23962>.

148. Развитие торговых сетей в Харькове [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retailstudio.org/trends/8620.htm>.

149. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60.

150. Барабась Д. О. Управління конкурентними перевагами підприємства (на прикладі підприємств швейної галузі) : дис.... канд. екон. наук : 08.06.01 / Д. О. Барабась. – К., 2003. – 226 с.

151. Хотомлянський О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей / Хотомлянський О., Перната Т., Северина Г. // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 35–41.

152. Косьмина О. И. Оценка эффективности деятельности предприятия на основе показателей интенсификации использования производственных ресурсов / О. И. Косьмина, Н. В. Лазарева // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». – 2008. – № 7. – С. 51–58.

153. Блонська В. І. Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства у ході формування стратегічних переваг / В. І. Блонська // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 19.2.– С. 150–155.

154. Маковоз О. С. Оцінка економічного потенціалу підприємств роздрібною торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. С. Маковоз. – Харків, 2009. – 18 с.

155. Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб.пособие / М. С. Абрютин. – М. : Дело и сервис, 2000. – 512 с.

156. Гайдар Н. О. Ефективність господарської діяльності торговельного підприємства: показники та методика оцінки / Н. О. Гайдар // Економічний простір : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2010. – № 42. – С. 174–181.

157. Блонська В. І. Підвищення конкурентоспроможності продукції

підприємства як основний фактор ефективності його діяльності / В. І. Блонська, П. Ю. Яцусь // Науковий вісник НЛТУУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 181. – С. 173–177.

158. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України : монографія / І. В. Крючкова. – К. : Наукова думка, 2004. – 320 с.

159. Гросул В. А. Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі та чинники, що впливають на її функціонування [Електронний ресурс] / В. А. Гросул, Н. Е. Аванесова. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Es/2008\\_1/08\\_1\\_2.htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Es/2008_1/08_1_2.htm).

160. Юр'єва П. Б. Роль факторів у територіальній організації торгівлі [Електронний ресурс] / П. Б. Юр'єва. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2008/Economics/29797.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/29797.doc.htm).

161. Бец М. Планирование рентабельности производства / Бец М. // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 41–46.

162. Стасюк Н. В. Організаційно-економічний механізм управління товарооборотом підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. В. Стасюк. – Донецьк, 2008. – 18 с.

163. Davenport T. H. Just-in-time delivery comes to knowledge management / T. H. Davenport, J. Glaser // Harvard Business Review. – 2002. – Vol. 80. – № 7 (July). – P. 107–111.

164. Фрайнингер К. Управление изменениями организации / К. Фрайнингер, И. Фишер ; [пер. с нем. Н. П. Береговой, И. А. Сергеевой]. – М. : Книгописная палата, 2002. – 264 с.

165. Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг» / І. Ю. Мелушова. – Х., – 2006. – 20 с.

166. Формування асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі : монографія / Власова Н. О., Краснокутська Н. С., Круглова О. А., та ін.]. – Х. : ХДУХТ, 2009. – 189 с.

167. Чорна Л. О. Систематизація факторів, що впливають на ефективність управління ціноутворенням / Л. О. Чорна // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : зб. наук. праць. Сер.: Економічні науки. – Чернівці : БДФА, 2006. – С. 76–81.

168. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; [пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой]. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

169. Благодетелева-Вовк С. Л. Мобілізація резервів зростання економічної ефективності як суть явища економічного зростання [Електронний ресурс] / С. Л. Благодетелева-Вовк. – Режим доступу : <http://www.blagodeteleva-vovk.com/economics/rezerv/4.htm>.

170. Трапля О. В. Резерви покращення ефективності використання трудових ресурсів / О. В. Трапля // Проблемы теории и практики учета, аудита, анализа и пути их решения : Всеукр. науч.-метод. конф., Севастополь, 6–8 мая 2003 г. : материалы. – Севастополь, 2003. – С. 241–244.



171. Недбалюк О. П. Обґрунтування резервів підвищення ефективності господарсько-фінансової діяльності ВАТ «БІОЛІК» м. Ладижин Вінницької області [Електронний ресурс] / О. П. Недбалюк, І. Ю. Бедрань. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-nedbalyuk-op-bedran-iyu-obgruntuvannya-rezerviv-pidvischeniya-efektivnosti-gospodarsko-finansovoyi-diyalnosti-vat-biolik-mladizhin-vinnitsko-yi-oblast>.

172. Економіка підприємства : підручник / [Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Захарчин Г. М. та ін. ] ; за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-ге вид., виправл.]. – Львів : Магнолія плюс, 2006. – 511 с.

173. Картохіна Н. В. Діагностика фінансового стану підприємства як основа для прийняття рішень у системі антикризового управління / Н. В. Картохіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – Вип. 9. – С. 19–24.

174. Грюнинг Р. Методы идентификации стратегических факторов успеха / Р. Грюнинг, Ф. Хекнер, А. Цойс // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – № 6. – С. 84–89.

175. Лазаришина І. Аналіз фінансових результатів / І. Лазаришина // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 20. – С. 14–16.

176. Фединець Н. І. Програмоване ситуаційне управління торговельними підприємствами : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н. І. Фединець. – Львів, 2010. – 20 с.

177. Вороніна О. О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. О. Вороніна. – Х., 2009. – 21 с.

178. Череп А. В. Удосконалення управління фінансовими результатами з метою підвищення результативності діяльності суб'єктів господарювання / А. В. Череп // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – Вип. 7. – С. 44–48.

179. Микитенко Д. О. Бенчмаркінговий процес кількісно-якісного оцінювання розвитку складних систем / Д. О. Микитенко, О. І. Тимченко // Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін: монографія. – К. : РВПС НАН України, КНУТД МОН України, Вид-во ПП Вишемирський В. С., 2010. – С. 135-153.

180. Кравченко О. В. Можливості застосування бенчмаркінгу як інструмента активізації управління підприємством / О. В. Кравченко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. праць НАНУ. – Львів, 2008. – Вип. 6 (74). – С.102–110.

181. Гайдар Н. О. Комплексна оцінка ефективності діяльності підприємств торгівлі / Н. О. Гайдар // Перший крок у науку : Всеукр. наук.-практ. конф., Луганськ, 30-31 березня 2010 р. – Луганськ : Поліграфресурс, 2010. – Т. 4. – С. 37–41.

## **ДОДАТКИ**

## ДОДАТОК А

**Результати дослідження тенденцій розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні**

*Таблиця А.1 –*

**Динаміка майна та капіталу підприємств за видами економічної діяльності за 2005-2011 рр.**

станом на початок року,  
у % до попереднього періода

Розділ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2005
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Усього по підприємствах всіх видів економічної діяльності</b>								
<b>АКТИВ</b>								
Необоротні активи	100,0	114,0	125,0	129,9	124,3	83,2	141,9	271,8
Оборотні активи	100,0	115,0	126,8	139,2	141,4	74,9	178,7	384,4
Витрати майбутніх періодів	100,0	116,9	146,3	156,6	193,4	82,8	143,7	616,4
Необоротні активи та групи вибуття	100,0				730,6	126,2	199,6	
БАЛАНС	100,0	114,5	125,9	134,4	132,9	79,0	159,8	325,2
<b>ПАСИВ</b>								
Власний капітал	100,0	113,6	121,7	125,9	110,1	81,0	155,3	241,1
Забезпечення наступних витрат і платежів	100,0	128,4	126,5	141,0	121,1	85,5	146,4	347,2
Довгострокові зобов'язання	100,0	144,1	158,7	160,2	165,4	73,6	158,7	707,7
Поточні зобов'язання	100,0	109,6	123,1	136,2	146,1	79,1	164,9	350,2
Доходи майбутніх періодів	100,0	112,1	128,8	115,0	121,0	90,5	127,9	232,3
БАЛАНС	100,0	114,5	125,9	134,4	132,9	79,0	159,8	325,2
<b>Усього по підприємствах торгівлі</b>								
<b>АКТИВ</b>								
Необоротні активи	100,0	131,3	131,7	141,1	128,6	61,5	190,4	367,3
Оборотні активи	100,0	116,8	137,1	136,8	141,6	67,3	183,1	382,1

Продовження табл. А.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Витрати майбутніх періодів	100,0	136,2	175,0	132,9	269,9	82,0	119,6	838,3
Необоротні активи та групи вибуття	100,0				2714,3	63,8	128,9	
БАЛАНС	100,0	119,9	136,1	137,7	139,5	66,3	183,6	381,1
<b>ПАСИВ</b>								
Власний капітал	100,0	148,1	135,6	143,4	77,8	33,1	414,9	307,3
Забезпечення наступних витрат і платежів	100,0	102,1	126,2	133,3	141,4	107,7	103,1	269,7
Довгострокові зобов'язання	100,0	170,0	158,8	142,6	166,4	70,3	170,2	766,7
Поточні зобов'язання	100,0	111,5	133,1	135,8	148,5	69,0	174,4	360,1
Доходи майбутніх періодів	100,0	66,5	154,1	110,9	121,2	127,4	89,6	157,0
БАЛАНС	100,0	119,9	136,1	137,7	139,5	66,3	183,6	381,1
<b>Усього по підприємствах роздільної торгівлі</b>								
<b>АКТИВ</b>								
Необоротні активи	100,0	128,4	132,3	160,8	140,9	81,4	181,1	566,9
Оборотні активи	100,0	150,4	146,6	145,1	134,7	88,1	162,0	614,9
Витрати майбутніх періодів	100,0	208,3	171,3	135,9	251,5	99,7	106,8	1299,1
Необоротні активи та групи вибуття	100,0				525,0	138,1	244,8	
БАЛАНС	100,0	142,0	141,7	150,3	138,0	85,8	167,5	600,1
<b>ПАСИВ</b>								
Власний капітал	100,0	111,6	124,8	124,7	70,7	38,3	413,1	194,3
Забезпечення наступних витрат і платежів	100,0	146,7	196,2	152,5	181,8	87,5	183,0	1278,6
Довгострокові зобов'язання	100,0	189,5	200,3	191,8	165,6	78,7	152,0	1442,1
Поточні зобов'язання	100,0	150,4	136,1	147,0	147,5	95,6	158,8	673,4
Доходи майбутніх періодів	100,0	97,3	105,6	278,7	121,1	515,0	115,7	2064,4
БАЛАНС	100,0	142,0	141,7	150,3	138,0	85,8	167,5	600,1

## Структура майна та капіталу підприємств за видами економічної діяльності за 2005-2009 рр.

станом на початок року, у %

Розділ	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Усього по підприємствах всіх видів економічної діяльності</b>							
<b>АКТИВ</b>							
Необоротні активи	53,5	53,3	52,9	51,2	47,8	50,4	44,7
Оборотні активи	46,1	46,3	46,6	48,3	51,3	48,7	54,4
Витрати майбутніх періодів	0,4	0,4	0,5	0,6	0,8	0,9	0,8
Необоротні активи та групи вибуття	0,000	0,000	0,000	0,003	0,018	0,029	0,037
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>ПАСИВ</b>							
Власний капітал	47,0	46,6	45,0	42,2	34,9	35,8	34,8
Забезпечення наступних витрат і платежів	1,9	2,1	2,2	2,3	2,1	2,2	2,0
Довгострокові зобов'язання	7,6	9,5	12,0	14,3	17,8	16,6	16,5
Поточні зобов'язання	42,9	41,0	40,1	40,6	44,7	44,7	46,2
Доходи майбутніх періодів	0,67	0,65	0,67	0,57	0,52	0,60	0,48
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Усього по підприємствах торгівлі</b>							
<b>АКТИВ</b>							
Необоротні активи	20,6	22,6	21,9	22,4	20,7	19,2	19,2
Оборотні активи	78,9	76,9	77,5	77,0	78,1	79,3	79,3
Витрати майбутніх періодів	0,4	0,5	0,6	0,6	1,2	1,5	1,5
Необоротні активи та групи вибуття	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
БАЛАНС	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Продовження табл. А.2

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>ПАСИВ</b>							
Власний капітал	12,2	15,1	15,0	15,7	8,7	4,4	4,4
Забезпечення наступних витрат і платежів	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7	0,7
Довгострокові зобов'язання	7,0	9,9	11,6	12,0	14,3	15,2	15,2
Поточні зобов'язання	80,0	74,4	72,8	71,8	76,4	79,6	79,6
Доходи майбутніх періодів	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Усього по підприємствах роздрібної торгівлі</b>							
<b>АКТИВ</b>							
Необоротні активи	39,8	36,0	33,6	36,0	36,7	34,8	34,8
Оборотні активи	59,6	63,1	65,3	63,0	61,5	63,1	63,1
Витрати майбутніх періодів	0,6	0,9	1,1	1,0	1,8	2,1	2,1
Необоротні активи та групи вибуття	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>ПАСИВ</b>							
Власний капітал	31,1	24,4	21,5	17,9	9,1	4,1	4,1
Забезпечення наступних витрат і платежів	0,3	0,3	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Довгострокові зобов'язання	9,5	12,7	17,9	22,8	27,4	25,1	25,1
Поточні зобов'язання	59,0	62,5	60,1	58,8	62,8	69,9	69,9
Доходи майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
<b>БАЛАНС</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## Ефективність діяльності підприємств по видах економічної діяльності за 2005-2008 рр.

Вид економічної діяльності	2005		2006		2007		2008	
	Значення	Рівень ефективності	Значення	Рівень ефективності	Значення	Рівень ефективності	Значення	Рівень ефективності
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Рентабельність (збитковість) діяльності, %</b>								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	13,78	В	8,75	В	19,51	С	11,66	С
Промисловість	6,03	С	6,29	С	6,09	Н	2,21	С
Будівництво	1,69	Н	2,23	Н	1,52	Н	-5,28	Н
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,30	Н	1,10	Н	1,44	Н	-1,97	Н
Діяльність готелів та ресторанів	1,60	Н	-0,97	Н	-0,02	Н	-12,83	Н
Діяльність транспорту та зв'язку	11,07	В	7,97	В	8,51	Н	2,66	С
Фінансова діяльність	15,12	В	11,38	В	18,51	С	20,26	В
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3,61	Н	8,44	В	32,67	В	-5,43	Н

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Освіта	8,48	С	8,12	В	6,13	Н	5,45	С
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,66	Н	0,78	Н	-0,18	Н	-2,24	Н
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1,06	Н	5,35	С	2,99	Н	-10,36	Н
X <sub>max</sub>	15,12		11,38		32,67		20,26	
X <sub>min</sub>	1,06		-0,97		-0,18		-12,83	
i	4,69		4,12		10,95		11,03	
{X <sub>min</sub> ; X <sub>min</sub> + i} - низький рівень (Н)	{1,06; 5,77}		{-0,97; 3,15}		{-0,18; 10,77}		{-12,83; -1,80}	
{X <sub>min</sub> + i; X <sub>min</sub> + 2i} - середній рівень (С)	{5,78; 10,46}		{3,16; 7,38}		{10,78; 21,72}		{-1,81; 12,84}	
{X <sub>min</sub> + 2i; X <sub>max</sub> } - високий рівень (В)	{10,46; 15,12}		{7,39; 11,38}		{21,73; 32,67}		{12,85; 20,26}	
<b>Рентабельність (збитковість) витрат, %</b>								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	14,13	С	8,97	В	21,13	С	12,40	В
Промисловість	6,46	Н	6,67	С	6,50	Н	2,36	С
Будівництво	1,71	Н	2,26	Н	1,55	Н	-5,50	Н



Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,33	Н	1,12	Н	1,47	Н	-2,00	Н
Діяльність готелів та ресторанів	1,49	Н	-0,91	Н	-0,02	Н	-12,22	Н
Діяльність транспорту та зв'язку	12,81	В	9,11	В	9,62	Н	2,87	С
Фінансова діяльність	17,37	В	11,93	В	19,64	С	20,22	В
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	3,43	Н	7,76	В	34,75	В	-5,43	Н
Освіта	8,54	С	7,57	С	5,90	Н	5,15	С
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2,40	Н	0,72	Н	-0,17	Н	-2,10	Н
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,96	Н	5,11	С	2,84	Н	-9,72	Н
Xmax	17,37		11,93		34,75		20,22	
Xmin	0,96		-0,91		-0,17		-12,22	

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
i	5,47		4,28		11,64		10,81	
{Xmin; Xmin +i} - низький рівень (Н)	{0,96; 6,43}		{-0,91; 3,37}		{-0,17; 11,47}		{-12,22; -1,41}	
{Xmin +i; Xmin + 2i} - середній рівень (С)	{6,44; 11,90}		{3,38; 7,65}		{11,47; 23,11}		{-1,42; 9,40}	
{Xmin +2i; Xmax} - високий рівень (В)	{11,91; 17,37}		{7,66; 11,93}		{23,12; 34,75}		{9,41; 20,22}	
<b>Рентабельність (збитковість) активів, %</b>								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6,57	С	4,44	Н	13,79	С	11,82	С
Промисловість	5,65	Н	6,06	С	8,53	Н	4,55	С
Будівництво	1,89	Н	2,55	Н	2,69	Н	-11,98	Н
Торгівля; ремонт автомобілів, лобутових виробів та предметів особистого вжитку	3,52	Н	2,99	Н	6,45	Н	-20,02	Н
Діяльність готелів та ресторанів	1,16	Н	-0,65	Н	-0,01	Н	-12,78	Н
Діяльність транспортів та зв'язку	7,79	С	5,64	С	6,81	Н	2,44	Н
Фінансова діяльність	17,72	В	17,11	В	38,51	В	49,94	В
Операції з	0,96	Н	1,79	Н	8,26	Н	-2,03	Н

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям								
Освіта	13,83	B	10,21	C	7,33	H	6,65	C
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,50	H	0,47	H	-0,14	H	-2,10	H
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,56	H	4,31	H	2,45	H	-8,72	H
Xmax	17,72		17,11		38,51		49,94	
Xmin	0,56		-0,65		-0,14		-20,02	
i	5,72		5,92		12,88		23,32	
{Xmin; Xmin +i} - низький рівень (H)	{0,56;6,28}		{-0,65; 5,27}		{-0,14; 12,74}		{-20,02;3,3}	
{Xmin +i; Xmin + 2i} - середній рівень (C)	{6,29;12,00}		{5,28;11,19}		{12,75;25,62}		{3,4;26,62}	
{Xmin +2i; Xmax} - високий рівень (B)	{12,01;17,72}		{11,20;17,11}		{25,63;38,51}		{26,63; 49,94}	
<b>Оборотність активів, обороти</b>								
Сільське	0,48	H	0,51	H	0,71	H	1,01	H

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
господарство, мисливство, лісове господарство								
Промисловість	0,94	Н	0,96	Н	1,40	Н	2,06	Н
Будівництво	1,11	Н	1,14	С	1,77	С	2,27	Н
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2,71	В	2,72	В	4,49	В	10,14	В
Діяльність готелів та ресторанів	0,73	Н	0,67	Н	0,80	Н	1,00	Н
Діяльність транспорту та зв'язку	0,70	Н	0,71	Н	0,80	Н	0,92	Н
Фінансова діяльність	1,17	С	1,50	С	2,08	С	2,47	Н
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,27	Н	0,21	Н	0,25	Н	0,37	Н
Освіта	1,63	С	1,26	С	1,20	Н	1,22	Н
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,56	Н	0,61	Н	0,77	Н	0,94	Н
Надання комунальних та індивідуальних	0,53	Н	0,81	Н	0,82	Н	0,84	Н

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
послуг, діяльність у сфері культури та спорту								
Xmax	2,71		2,72		4,49		10,14	
Xmin	0,27		0,21		0,25		0,37	
i	0,81		0,84		1,41		3,26	
{Xmin; Xmin +i} - низький рівень (Н)	{0,27;1,08}		{0,21;1,05}		{0,25;1,66}		{0,37;3,63}	
{Xmin +i; Xmin + 2i} - середній рівень (С)	{1,09;1,89}		{1,06;1,89}		{1,67; 3,07}		{3,64; 6,89}	
{Xmin +2i; Xmax} - високий рівень (В)	{1,90; 2,71}		{1,90;2,72}		{ 3,08; 4,49}		{6,90;10,14}	
<b>Витратовіддача, грн/грн.</b>								
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1,03	С	1,02	С	1,08	С	1,06	В
Промисловість	1,07	В	1,06	С	1,07	С	1,07	В
Будівництво	1,01	С	1,01	С	1,02	С	1,04	С
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1,02	С	1,02	С	1,02	С	1,01	С
Діяльність готелів та ресторанів	0,93	Н	0,94	Н	0,95	Н	0,95	Н
Діяльність транспорту та зв'язку	1,16	В	1,14	В	1,13	В	1,08	В

Продовження табл. А.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансова діяльність	1,15	B	1,05	C	1,06	C	1,00	C
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,95	H	0,92	H	1,06	C	1,00	C
Освіта	1,01	C	0,93	H	0,96	H	0,95	H
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	0,90	H	0,93	H	0,95	H	0,94	H
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,91	H	0,96	H	0,95	H	0,94	H
Xmax	1,16		1,14		1,13		1,08	
Xmin	0,90		0,92		0,95		0,94	
i	0,08		0,08		0,06		0,05	
{Xmin; Xmin +i} - низький рівень (H)	{0,90;0,98}		{0,92;1,00}		{0,95;1,01}		{0,94;0,98}	
{Xmin +i; Xmin + 2i} - середній рівень (C)	{0,99;1,06}		{1,01; 1,09}		{1,02; 1,08}		{0,99; 1,04}	
{Xmin +2i; Xmax} - високий рівень (B)	{1,07; 1,16}		{1,10; 1,14}		{1,09; 1,13}		{1,05; 1,08}	

## ДОДАТОК Б

**Результати оцінювання ефективності діяльності підприємств роздрібно-торгівлі, що реалізують товари продовольчої групи**

Таблиця Б.1 –

**Фінансові результати діяльності підприємств вибіркової сукупності за 2007-2009 рр.**

тис грн

№ з/п	Підприємство	Місце знаходження	Товарооборот			Чистий дохід		
			2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	м. Київ	2209350,9	3463647,0	3565406,0	1843500,1	2890487,0	2981997,0
2	ТОВ «Фора»	Київська обл.	761608,5	1091992,0	1264027,0	634902,5	900663,0	1024820,0
3	ТОВ «Ровекс»	м. Тернопіль	661678,0	860932,0	598490,0	551398,3	717444,0	498742,0
4	ТОВ «Гаврія-В»	м. Одеса	584009,2	741380,0	872642,0	487678,1	619018,0	729220,0
5	ЗАТ «Фоззі-В»	м. Київ	573964,4	634567,0	478208,0	451743,3	513919,0	391175,0
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	м. Івано-Франківськ	217673,1	529940,0	154719,0	181496,7	441756,0	128971,0
7	СУАП «Європол» у формі товариства з обмеженою відповідальністю	м. Харків	176161,9	235278,0	253784,0	146793,6	195677,0	207949,0
8	ТОВ «Восторг»	м. Харків	172717,0	252124,0	282822,0	146169,7	215570,0	241738,0
9	ВАТ «Ольга»	м. Харків	560611,6	656030,0	120497,0	417107,2	468203,0	100391,0
10	ВАТ «Базис»	м. Чернігів	102213,2	146768,0	147987,0	85031,7	121883	122815,0
11	ТОВ «Край»	м. Київ	461316,1	752037,0	924013,0	377133,4	618056,0	769244,0
12	ВАТ «Продсервіс торговельно-комерційна виробнича фірма»	Запорізька обл. м. Бердянськ	7189,2	4107,0	1844,0	5991,0	3422,0	1537,0
13	ВАТ «Торгово-виробниче підприємство «Позняки»»	м. Київ	12072,0	13848,0	13042,0	10060,0	11540,0	10868,0
14	ВАТ «Дніпрянка»	м. Київ	23618,7	30939,0	15285,0	19672,4	25638,0	12693,0
15	ВАТ «Торгова фірма «Джалет»»	Херсонська обл.	4558,6	9058,0	1139,0	3798,8	7548,0	4656,0
16	ВАТ «Будинок Торгівлі «Південний Буг»»	м. Миколаїв	116621,1	141260,0	181970,0	97364,6	117956,0	152186,0

## Продовження табл. Б.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
17	ВАТ «Гранд Маркет»	м. Черкаси	82732,3	108138,0	147425,0	68235,4	84594,0	108123,0
18	ТОВ «Центр ТМ «П'ятий Океан»»	м. Миколаїв	59691,3	68322,0	87958,0	50212,1	57116,0	74225,0
19	ТОВ «555»	Івано-Франківська обл., м.Калуш	59545,7	20580	16466	50695	19290	14977
20	ПП «Март»	м. Харків	3858,8	4179,5	1989,0	3203,6	3470,0	1652,0
21	ТОВ «Торговельний будинок «Браво»»	м. Харків	4740,4	4149,2	2284,0	3950,4	3457,7	1909,0
22	ВАТ «Універсам № 12»	м. Київ	2936,0	3701,0	4426,0	2446,7	3084,0	3688,0
23	ТОВ «Аіст»	м. Харків	2286,5	2522,5	3340,0	1905,4	2102,1	2783,0
24	ПП фірма «Амелі»	м. Харків	1345,6	2463,1	1116,0	1121,4	2052,6	930,0
25	ВАТ «Сіверське»	Чернігівська обл., м. Новгород-Сіверський,	1939,8	2265,0	2934,0	1627,3	1896,0	2435,0
26	ВАТ «Універсам 11»	м. Київ	908,9	1188,7	1576,4	757,4	990,6	1313,7
27	ВАТ «Гарант»	Харківська обл., м. Балаклея	3172,0	4598,0	4683,0	2643,0	3832,0	3903,0



## Продовження табл. Б.1

№ з/п	Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			Валовий прибуток			Інші операційні доходи			Адміністративні витрати		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
1	1367078,4	2196503,0	2337556,0	476421,7	693984,0	644441,0	148530,0	214447,0	101500,0	80650,9	116219,0	77877,0
2	478859,4	688813,0	796486,0	156043,1	211850,0	228334,0	85118,4	28387,0	18654,0	12597,7	17113,0	18802,0
3	493603,0	630694,0	458120,0	57795,3	86750,0	40622,0	0,0	0,0	0,0	10738,6	25368,0	25739,0
4	433389,1	535202,0	630433,0	54289,0	83816,0	98787,0	119704,1	281788,0	144536,0	13752,9	16604,0	16834,0
5	385995,3	447815,0	353357,0	65748,0	66104,0	37818,0	25390,1	20107,0	7404,0	42017,1	7863,0	4629,0
6	155618,3	401918,0	110784,0	25878,4	39838,0	18187,0	178105,9	245202,0	11957,0	28507,5	14728,0	16723,0
7	125779,1	169867,0	180380,0	21014,5	25810,0	27569,0	348,9	447,0	530,0	2640,5	2787,0	2909,0
8	118200,5	174295,0	195899,0	27969,2	41275,0	45839,0	9965,3	16406,0	36080,0	4527,9	6986,0	6738,0
9	480866,5	472593,0	91621,0	-63759,3	-4390,0	8770,0	219643,0	91088,0	106859,0	18415,0	25655,0	10578,0
10	72623,0	104812,0	102777,0	12408,7	17071,0	20038,0	1342,4	4184,0	2765,0	1104,7	1627,0	1813,0
11	279819,0	456661,0	567899,0	97314,4	161395,0	201345,0	476,5	1858,0	3829,0	98294,2	151429,0	204239,0
12	4870,9	2558,0	1093,0	1120,1	864,0	444,0	1365,4	2422,0	3487,0	604,4	659,0	677,0
13	8075,1	9135,0	8415,0	1984,9	2405,0	2453,0	3472,4	6001,0	5862,0	1232,4	1505,0	1583,0
14	16539,1	21286,0	10762,0	3133,3	4352,0	1931,0	3929,3	4644,0	5281,0	1915,3	2220,0	1419,0
15	3111,2	6164,0	3760,0	687,6	1384,0	896,0	7,2	45,0	173,0	26,2	43,0	42,0
16	92260,8	111524,0	145839,0	5103,8	6432,0	6347,0	4186,9	6441,0	6560,0	3722,7	4225,0	5689,0
17	55704,0	71400,0	95809,0	12531,4	13194,0	12314,0	35,6	57,0	15,0	1035,7	3105,0	3292,0
18	44840,7	49809,0	64173,0	5371,4	7307,0	10052,0	1305,7	1951,0	2126,0	4315,7	6076,0	8075,0
19	41251,4	13725,0	10252,0	9443,6	5565,0	4725,0	208,5	1715,0	250,0	5206,1	2658,0	1797,0
20	2580,3	2795,8	1332,0	623,3	674,2	320,0	192,9	217,5	599,0	188,1	235,3	311,0
21	2740,0	2089,7	737,0	1210,4	1368,0	1172,0	96,2	62,1	294,0	410,1	483,9	660,0
22	167,9	280,0	306,0	2278,8	2804,0	3382,0	0,0	56,0	0,0	575,9	727,0	879,0
23	1558,3	1689,5	2205,0	347,1	412,6	578,0	94,9	105,8	118,0	0,0	0,0	0,0
24	980,9	1880,2	777,4	140,5	172,4	152,6	881,1	1473,5	2109,6	598,4	791,4	1174,0
25	1208,8	1458,0	1985,0	418,5	438,0	450,0	50,6	53,0	57,0	100,1	121,0	138,0
26	600,0	890,0	1187,0	157,4	100,6	126,7	0,0	0,0	0,0	69,6	69,6	72,4
27	2234,0	3196,0	3346,0	409,0	636,0	557,0	487,0	492,0	557,0	381,0	447,0	475,0

## Продовження табл. Б.1

№ з/п	Витрати на збут			Інші операційні витрати			Фінансові результати від операційної діяльності			Фінансові та інші доходи		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
1	282617,9	430239,0	450789,0	145084,9	565234,0	93358,0	116598,0	-203261,0	123917,0	3149,6	140789,0	296286,0
2	128179,8	174248,0	191858,0	80955,0	15106,0	777,0	19429,0	33770,0	35551,0	4806,8	4749,0	33924,0
3	38233,1	46829,0	40504,0	0,0	0,0	0,0	8823,6	14553,0	-25621,0	0,0	0,0	740,0
4	59799,2	91909,0	125148,0	67673,4	321442,0	55142,0	32767,6	-64351,0	46199,0	831,6	308,0	509,0
5	32253,6	73530,0	60143,0	21942,9	58792,0	9424,0	-5075,5	-53974,0	-28974,0	1188,5	79553,0	67247,0
6	1604,9	30615,0	22535,0	182000,6	351465,0	16877,0	-8128,7	-111768,0	-25991,0	21736,2	40716,0	1203822,0
7	14069,7	16183,0	13839,0	224,8	288,0	299,0	4428,4	6999,0	11052,0	0,0	0,0	0,0
8	20741,4	28811,0	30341,0	10058,7	16386,0	34463,0	2606,5	5498,0	10377,0	35,0	108,0	0,0
9	91948,3	11173,0	707,0	26761,6	30544,0	104428,0	18758,8	19326,0	-84,0	433958,5	142914,0	41388,0
10	8919,2	13531,0	14865,0	230,8	731,0	693,0	3496,4	5366,0	5432,0	60,7	23,0	0,0
11	0,0	0,0	0,0	1064,3	21374,0	11460,0	-1567,6	-9550,0	-10525,0	14045,8	28822,0	85962,0
12	1921,8	2028,0	1969,0	63,6	279,0	901,0	-104,3	320,0	384,0	90,3	0,0	0,0
13	2848,5	3865,0	3989,0	439,9	600,0	1093,0	936,5	2436,0	1650,0	0,0	0,0	0,0
14	7365,4	7560,0	4292,0	51,3	272,0	36,0	-2269,4	-1056,0	1465,0	29,6	720,0	405,0
15	777,2	1316,0	1170,0	47,6	161,0	248,0	-156,2	-91,0	-391,0	0,0	0,0	15,0
16	6100,2	8584,0	9809,0	240,2	9646,0	706,0	-772,4	-9582,0	-3297,0	306,1	261,0	350,0
17	2802,9	1601,0	1699,0	7381,2	6544,0	8029,0	1347,2	2001,0	-691,0	223,0	450,0	10492,0
18	1849,5	2604,0	3460,0	83,7	143,0	170,0	428,2	435,0	473,0		22084,0	3087,0
19	2537,6	1923,0	610,0	498,6	6371,0	814,0	1409,8	-3672,0	1754,0	3889,3	1023,0	113,0
20	511,2	676,6	644,0	55,5	99,8	143,0	61,4	-120,0	-179,0	0,0	17,0	11,0
21	826,6	888,8	668,0	31,5	85,2	22,0	38,4	-27,8	116,0	0,0	402,5	2,0
22	1335,6	1730,0	2120,0	24,0	69,0	24,0	343,3	334,0	359,0	0,0	0,0	0,0
23	409,8	454,0	661,0	18,2	22,4	12,0	14,0	42,0	23,0	0,0	0,0	0,0
24	301,4	400,5	440,5	109,7	204,6	304,2	12,1	249,4	343,5	4,0	0,0	0,0
25	350,4	344,0	354,0	11,1	1,0	6,0	7,5	25,0	9,0	0,0	0,0	0,0
26	87,5	30,7	35,8	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	18,5	0,0	0,0	0,0
27	653,0	801,0	859,0	7,0	18,0	7,0	-145,0	-138,0	-227,0	0,0	0,0	0,0

## Продовження табл. Б.1

№ з/п	Фінансові та інші витрати				Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування				Чистий прибуток			
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	34	35	36	37	38	39	40	41	42			
1	76185,3	261212,0	385517,0	43562,3	-323684,0	34686,0	35134,8	-330286,0	34787,0			
2	23134,7	112527,0	78393,0	1101,1	-74008,0	-8918,0	818,9	-54480,0	-9304,0			
3	5832,7	13655,0	19556,0	2990,9	898,0	-44437,0	2604,9	533,0	-44543,0			
4	27268,7	60194,0	76245,0	6330,5	-124237,0	-29537,0	4474,6	-124237,0	-29537,0			
5	12955,1	129800,0	81977,0	-16842,1	-104221,0	-43704,0	-18218,9	-105872,0	-44398,0			
6	14641,1	61018,0	1263133,0	-1033,6	-132070,0	-85302,0	-1033,6	-132077,0	-85302,0			
7	970,4	1869,0	897,0	3458,0	5130,0	10155,0	2593,5	3847,0	7616,0			
8	3521,3	5442,0	12034,0	-879,8	164,0	-1657,0	-904,3	-18,0	-1702,0			
9	451664,8	161557,0	41302,0	1052,5	683,0	2,0	627,2	664,0	-43647,0			
10	324,7	672,0	1128,0	3232,4	4717,0	4304,0	2426,5	3424,0	3134,0			
11	8469,3	35003,0	71847,0	4008,9	-15731,0	3590,0	3227,4	-18874,0	196,0			
12	250,3	366,0	424,0	-264,3	-46,0	-40,0	-299,7	-77,0	-69,0			
13	0,6	5,0	4,0	935,9	2431,0	1646,0	585,8	1684,0	952,0			
14	17,7	691,0	954,0	-2257,5	-1027,0	916,0	-2269,8	-1032,0	897,0			
15	0,2	0,0	1,0	-156,4	-91,0	-377,0	-162,5	-108,0	-386,0			
16	3513,9	4003,0	5113,0	-3980,2	-13324,0	-8060,0	-3980,2	-13451,0	-8060,0			
17	261,9	1116,0	8738,0	1308,3	1335,0	1063,0	1100,8	1105,0	935,0			
18	93,6	22100,0	3077,0	334,6	419,0	483,0	204,5	259,0	319,0			
19	5116,0	2419,0	1918,0	183,1	-5068,0	-51,0	45,0	-5201,0	-51,0			
20	0,0	2,7	0,0	61,4	-105,7	-168,0	34,1	-113,4	-173,0			
21	33,0	377,6	0,0	5,4	-2,9	118,0	-12,6	-89,2	118,0			
22	251,3	246,0	270,0	92,0	88,0	89,0	69,0	66,0	67,0			
23	0,0	0,0	0,0	14,0	42,0	23,0	10,5	25,2	17,0			
24	0,0	0,0	0,0	16,1	249,4	343,5	4,2	177,5	240,7			
25	0,0	0,0	0,0	7,5	25,0	9,0	0,3	16,0	4,0			
26	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	18,5	0,2	0,2	13,9			
27	4,0	3,0	4,0	-149,0	-141,0	-231,0	-152,0	-145,0	-236,0			

## Активи підприємств вибіркової сукупності

тис грн, станом на кінець року

№ підприємства з/п	Нематеріальні активи: залишкова вартість				Незавершене будівництво				Основні засоби: залишкова вартість			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	687,0	6373,0	5231,0	4512,0	97536,9	161893,3	164221,0	627,0	309152,3	615855,3	516784,0	745175,0
2	135,6	138,5	0,0	0,0	868,6	1414,8	2557,0	416,0	36838,9	55526,8	80274,0	88014,0
3	102,7	292,3	1207,0	1214,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11824,9	31093,3	44678,0	38824,0
4	611,3	761,6	779,0	1413,0	77515,0	2199,4	18611,0	47,0	149989,8	839677,6	207234,0	397077,0
5	14,7	13,8	12,0	10,0	239,6	2808,4	80,0	0,0	19435,3	22723,4	19372,0	8735,0
6	0,0	0,0	0,0	0,0	9046,7	109568,9	262104,0	293942,0	70007,0	78529,0	118711,0	111138,0
7	98,4	89,2	88,0	74,0	604,6	489,1	835,0	2420,0	9523,1	12146,5	7723,0	6916,0
8	118,2	358,0	109,0	62,0	540,5	66,9	93,5	23,0	15891,1	14806,4	12926,0	11520,0
9	126,0	125,3	125,0	56,0	41915,9	59438,8	69626,0	24128,0	170682,4	179692,8	80890,0	22972,0
10	8,2	180,9	161,0	121,0	236,5	1135,2	366,0	345,0	7199,2	8760,3	11269,0	12511,0
11	209,4	209,5	329,0	344,0	7,0	3253,8	6,0	113,0	13926,9	20189,9	44241,0	34345,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2323,4	3107,3	1358,0	1223,0
13	1,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2450,8	4088,9	4339,0	4163,0
14	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,6	69,0	71,0	25304,0	27106,9	33788,0	33321,0
15	208,8	211,0	42,0	40,0	0,0	0,0	0,0	0,0	690,8	837,3	1076,0	1002,0
16	86,0	89,7	101,0	101,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25961,3	29152,7	32866,0	30864,0
17	8639,4	8615,9	8597,0	8564,0	2,7	719,9	3185,0	10142,0	540,9	2963,7	3370,0	2678,0
18	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	265,9	234,9	303,0	468,0
19	33,0	538,1	343,0	343,0	1353,2	3324,0	1365,0	1576,0	5619,4	4669,2	8467,0	8695,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	307,8	337,2	325,6	376,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	292,8	91,0	91,0	36,0	965,6	1352,1	897,5	873,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1785,1	1673,6	1560,0	1478,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	144,0	146,8	119,9	125,0
24	26,3	0,0	0,0	0,0	177,4	174,1	56,0	0,0	695,4	719,8	1608,7	1369,9
25	30,5	30,5	30,5	30,0	0,0	3,5	0,0	6,0	193,0	196,1	205,5	227,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	661,5	628,3	599,8	574,4
27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	669,6	406,0	347,0	327,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Довгострокові фінансові інвестиції					Інші фінансові інвестиції					Довгострокова дебіторська заборгованість				
	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	
1	14	15	16	17		18	19	20	21		22	23	24	25	
1	43602,5	177767,4	138514,0	33724,0		81,2	1381,5	0,0	0,0		46775,0	225742,6	193932,0	575530,0	
2	3,8	131735,3	198001,0	196487,0		13107,0	0,0	0,0	0,0		0,0	147738,8	106817,0	32540,0	
3	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	19,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
4	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
5	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	70700,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
6	0,0	1201984,3	1203146,0	3146,0		15,3	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
7	0,0	0,0	0,0	0,0		12,0	12,0	12,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
8	0,0	0,0	0,0	0,0		48,5	48,5	48,5	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
9	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
10	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
11	69,6	0,0	0,0	0,0		0,0	4217,7	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
12	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
13	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
14	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	18492,0	
15	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
16	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
17	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
18	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
19	300,0	325,0	410,0	450,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
20	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
21	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
22	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
23	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
24	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
25	19,0	19,0	19,0	19,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
26	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
27	0,0	0,0	0,0	0,0		0,3	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	

## Продовження табл. Б.2

№ з/п	Відстрочені податкові активи				Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості				Інші необоротні активи			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37
1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	113702,0	0,0	0,0	155180,0	0,0
2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17662,2	18645,0	19134,0
4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	929128,0	0,0	0,0	791904,0	0,0
5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	20300,0	0,0	0,0	0,0
6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	216,8	13,6	430,0	527,0	0,0	0,0	2217,0	2100,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	1,3	2,9	0,0	28,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	96592,0	0,0	0,0	88579,0	0,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12	13,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2142,0	1595,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4791,0	6331,0
15	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	186,0	186,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
19	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	198,0	198,0
20	3,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,7	0,0	0,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	0,0	2,1	16,0	48,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23	3,2	4,4	4,4	21,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21,7	17,6	13,7
25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	207,0	204,0	202,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Необоротні активи,			Виробничі запаси					Незавершене виробництво			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49
1	497834,9	1189013,1	1173862,0	1473270,0	4453,0	15379,2	23821,0	17592,0	0,0	0,0	0,0	76,0
2	50953,9	33654,2	387649,0	317457,0	4882,4	27181,1	22980,0	20986,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	11927,6	49047,8	64549,0	59191,0	3119,1	3388,0	3798,0	3330,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	228116,1	842638,6	1018528,0	1327665,0	233,0	0,0	274,0	5131,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	39989,6	96245,6	19464,0	8745,0	3208,5	7642,6	1774,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
6	79069,0	1390082,2	1583961,0	408226,0	7,5	126,8	911,0	26757,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	10454,9	12750,4	11305,0	12049,0	106,9	93,9	748,0	784,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	16599,6	15282,7	13177,0	11682,0	529,7	690,9	467,0	402,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	212724,3	239256,9	239220,0	143748,0	83,2	137,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	7443,9	10076,4	11796,0	12977,0	63,6	135,3	140,0	80,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	14212,9	27870,9	44576,0	34802,0	607,6	959,9	1465,0	1046,0	187,0	672,4	1555,0	1588,0
12	2336,9	3107,3	3500,0	2818,0	107,1	129,6	78,0	74,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13	2451,8	4089,6	4339,0	4163,0	38,1	42,2	52,0	63,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	25304,0	27108,0	38648,0	58215,0	645,1	90,4	19,0	21,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	899,6	1048,3	1304,0	1228,0	187,9	225,4	142,0	189,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16	26047,3	29242,4	32967,0	30965,0	208,1	179,5	298,0	283,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	9183,0	12299,5	15152,0	21384,0	109,7	1092,9	264,0	344,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18	265,9	234,9	303,0	468,0	109,9	174,7	128,0	148,0	0,0	0,0	0,0	0,0
19	7305,6	8856,3	10783,0	11262,0	361,6	474,7	171,0	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0
20	311,5	339,9	325,6	376,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21	1258,4	1443,1	988,5	909,0	441,5	363,7	285,8	282,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	1785,1	1675,7	1576,0	1526,0	65,3	94,7	140,0	302,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23	147,2	151,2	124,3	146,0	5,1	5,1	10,5	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	899,1	915,6	1682,3	1383,6	12,0	98,8	82,1	89,2	0,0	0,0	0,0	0,0
25	242,5	249,1	255,0	282,0	11,8	7,7	7,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	661,5	628,3	599,8	574,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
27	669,9	613,0	551,0	529,0	34,5	31,0	30,0	30,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Готова продукція					Товари					Векселі одержані					
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	58	59	60	61
1	0,0	0,0	806,0	0,0	84371,9	128291,4	217224,0	231107,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	0,0	0,0	0,0	0,0	20747,6	45503,5	54741,0	48386,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	0,0	0,0	0,0	0,0	26628,8	38955,2	53488,0	27682,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	0,0	0,0	0,0	0,0	18530,1	30892,8	33302,0	15791,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	0,0	0,0	0,0	0,0	32288,3	52435,2	57996,0	52131,0	277,7	277,7	278,0	278,0	277,7	277,7	278,0	278,0
6	0,0	0,0	0,0	0,0	7344,6	11050,7	15446,0	52386,0	3983,5	0,0	613,0	613,0	3983,5	0,0	613,0	613,0
7	0,0	0,0	0,0	0,0	6286,5	7491,8	10145,0	19986,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	0,0	0,0	0,0	0,0	8204,7	8987,7	12031,0	13202,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
9	0,0	0,0	0,0	0,0	9058,4	9822,4	12999,0	18805,0	39381,2	20500,0	15043,0	0,0	39381,2	20500,0	15043,0	0,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	3196,5	4209,7	4767,0	6007,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	17596,1	26292,6	46013,0	51622,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	429,4	165,2	108,0	168,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13	0,0	0,0	0,0	0,0	667,8	793,7	744,0	689,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	0,0	0,0	0,0	0,0	703,1	729,5	247,0	327,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	0,0	0,0	0,0	0,0	247,7	333,6	1046,0	948,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	12000,9	18015,4	22467,0	28124,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	0,0	0,0	0,0	0,0	4088,4	5473,7	8808,0	7419,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18	0,0	0,0	0,0	0,0	3277,9	3351,0	3809,0	7030,0	0,0	13950,0	0,0	0,0	0,0	13950,0	0,0	0,0
19	0,0	0,0	0,0	0,0	5071,6	7865,1	539,0	792,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	159,1	160,1	183,9	32,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	604,1	308,7	246,1	132,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	243,3	251,8	262,0	254,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	119,1	151,7	168,0	257,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	68,6	58,7	74,9	81,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25	0,0	0,0	0,0	0,0	105,8	112,7	151,0	169,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
27	0,0	0,0	0,0	0,0	72,3	101,0	138,0	185,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0



## Продовження табл. Б.2

№ з/п	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги				Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом				Дебіторська заборгованість за виданими авансами			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
1	34734,8	86162,9	173591,0	232390,0	520,6	0,5	153,0	6587,0	0,0	44091,1	217503,0	61809,0
2	16155,9	23942,8	22509,0	6523,0	0,0	0,0	0,0	1,0	3889,7	5114,6	8435,0	20277,0
3	33082,2	59964,8	68629,0	27718,0	60,2	1375,1	238,0	150,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	7353,9	11528,2	11164,0	24770,0	1013,1	1150,8	13557,0	11399,0	208,8	0,0	0,0	0,0
5	1425,8	1313,9	6485,0	5827,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14268,4	28492,3	1899,0	1535,0
6	1508,0	82128,7	7391,0	8138,0	8220,9	11442,7	39044,0	35723,0	2819,0	0,0	0,0	0,0
7	5512,4	4941,6	5685,0	4423,0	0,0	274,5	1,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	61,1	1965,8	2551,0	6341,0	77,0	55,0	140,0	46,0	530,0	428,6	426,0	319,0
9	45310,1	70883,2	30537,0	101010,0	25885,6	15458,8	15136,0	1,0	1901,9	2166,3	4286,0	4264,0
10	4242,3	8355,3	9993,0	9806,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,8	111,3	285,0	103,0
11	2182,4	15699,0	32851,0	116542,0	12,1	10,5	27,0	580,0	20609,5	0,0	0,0	0,0
12	321,5	355,2	716,0	423,0	1,1	15,6	10,0	0,0	9,2	0,0	4,0	0,0
13	11,2	50,7	72,0	98,0	0,0	0,0	9,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	1956,5	666,7	2895,0	1246,0	0,9	5,4	12,0	90,0	976,0	2497,3	2487,0	1932,0
15	192,5	162,4	113,0	64,0	31,4	21,4	10,0	9,0	11,4	3,3	3,0	3,0
16	2454,2	2340,6	2828,0	3537,0	80,4	68,9	21,0	19,0	10,0	0,0	0,0	0,0
17	251,0	66,3	201,0	233,0	35,0	549,7	0,0	0,0	25,2	738,4	12478,0	2035,0
18	85,9	236,4	17364,0	16379,0	62,2	1207,7	842,0	331,0	0,0	0,0	0,0	0,0
19	20890,0	14443,0	992,0	880,0	0,0	389,5	365,0	275,0	0,0	0,0	0,0	0,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	2,0	0,0	0,0	9,3	16,0
21	0,1	14,1	38,4	0,0	76,2	34,3	6,8	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	0,2	0,2	1,0	0,0	2,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	2,0	3,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	6,8	9,0	8,8	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
25	0,0	0,0	0,0	0,0	7,2	7,7	5,0	5,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	54,1	97,0	136,0	196,6	1,8	1,0	1,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0
27	6,5	3,0	17,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів				Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків				Інша поточна дебіторська заборгованість			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	61753,4	67802,1	68068,0	28357,0
2	0,0	60,3	154,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	37462,8	3650,3	8516,0	14557,0
3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	206,0	209,0	558,0	5834,0
5	0,1	11,8	36,0	25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15568,4	62792,5	28549,0	68685,0
6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	598805,2	228424,1	379407,0	1358653,0
7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	727,9	1000,2	1500,0	1702,0
8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	7,7	14378,0	12946,0
9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	47,0	42193,1	64984,0	87259,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2	11,1	40,0	138,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	818,5	156985,3	231223,0	130367,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0
13	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0
14	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	17,3	911,9	1322,0	1242,0
15	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	128,3	64,0	66,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,4	16,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	3,1	0,0	0,0
18	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4336,8	60000,9	1128,0	4544,0
19	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	109,8	159,4	1121,0	469,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,8	11,4	3,8	0,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	20,0	418,3	603,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	99,0	123,0	123,0	210,7	0,0	3,0	4,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,4	14,7	15,2	14,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,2	12,3	12,3	12,3
25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,3	6,3	6,0	6,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	28,4	28,0	28,0	28,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Поточні фінансові інвестиції				Грошові кошти та їх еквіваленти				Інші оборотні активи			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97
1	0,0	0,0	0,0	0,0	35675,3	53806,1	51688,0	43007,0	10429,6	6218,3	4101,0	9026,0
2	0,0	0,0	0,0	0,0	10715,1	23387,0	27166,0	16409,0	2514,4	7619,8	2071,0	3436,0
3	0,0	0,0	0,0	0,0	3957,1	6751,3	9584,0	658,0	0,0	0,0	1,0	6,0
4	0,0	0,0	0,0	0,0	37746,2	15528,7	9398,0	6808,0	8889,4	28158,0	34064,0	11132,0
5	0,0	0,0	0,0	0,0	10386,8	17737,5	6805,0	120,0	1677,0	4893,9	1186,0	577,0
6	0,0	2990,5	2997,0	192945,0	290243,9	292792,3	13704,0	7784,0	56,0	214,4	771,0	21572,0
7	0,0	0,0	0,0	0,0	1296,2	6881,6	7148,0	7558,0	14,5	9,1	7,0	15,0
8	0,0	2550,3	2550,3	2550,0	2455,7	7130,3	3075,7	6437,0	1403,5	339,3	673,0	538,0
9	0,0	0,0	0,0	0,0	3077,8	5053,3	15,0	4,0	11805,4	21263,6	16616,0	23761,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	188,5	297,1	482,0	274,0	0,0	5,7	2,0	2,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	23540,5	21056,5	29857,0	24823,0	1491,0	3190,7	5531,0	2374,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	457,4	89,6	4,0	10,0	0,0	0,0	0,0	0,0
13	0,0	0,0	0,0	0,0	1665,6	739,1	646,0	1467,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	0,0	0,0	0,0	0,0	383,6	349,8	109,0	412,0	311,1	147,3	1819,0	1201,0
15	0,0	0,0	0,0	0,0	11,6	20,3	12,0	7,0	10,0	10,3	9,0	9,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	2368,0	3540,5	4963,0	7530,0	1546,6	920,1	944,0	299,0
17	0,0	25080,0	20209,0	25345,0	1333,1	2358,8	1129,0	1859,0	616,7	3,1	225,0	18,0
18	0,0	6000,0	39975,0	40256,0	938,2	1442,6	623,0	2009,0			5400,0	5400,0
19	0,0	0,0	0,0	0,0	655,5	243,1	65,0	59,0	1468,0	1068,9	745,0	454,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	373,7	307,8	214,6	20,0	0,0	2,7	3,7	12,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	49,1	106,6	91,3	31,0	0,0	0,0	28,7	257,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	5,1	7,1	25,0	15,0	474,1	493,7	516,0	520,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	19,2	0,1	5,4	0,0	0,0	0,0	0,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0	18,9	71,5	251,2	0,0	0,0	0,0	0,0
25	0,0	0,0	0,0	0,0	11,0	18,4	6,0	9,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	51,2	47,1	58,5	92,8	0,0	0,0	0,0	0,0
27	0,0	0,0	0,0	0,0	12,7	32,0	32,0	6,0	18,3	9,0	12,0	5,0

Продовження табл. Б.2

№ з/п	Оборотні активи, всього			Витрати майбутніх періодів			Баланс					
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	98	99	10	101	102	103	104	105	106	107	108	109
1	231938,6	401751,6	756955,0	629951,0	7154,7	7224,8	8318,0	1834,0	736928,2	1597989,5	1939135,0	2105055,0
2	96367,9	136459,4	146572,0	130576,0	261,7	273,4	413,0	1111,0	147583,5	473287,0	534634,0	449144,0
3	66847,4	110434,4	135738,0	59544,0	184,1	1132,1	15135,0	11481,0	78959,1	160614,3	215422,0	130216,0
4	74180,5	87467,5	102317,0	80865,0	184,2	191,0	205,0	205,0	302480,8	930297,1	1121050,0	1408735,0
5	79101,0	175597,4	105008,0	129179,0	234,7	267,4	123,0	0,0	119325,3	272110,4	124595,0	137924,0
6	912988,6	629170,2	460284,0	1704571,0	71,0	318,5	926,0	0,0	992128,6	2019570,9	2045171,0	2112797,0
7	13944,4	20692,7	25234,0	34471,0	463,1	602,0	652,0	490,0	24862,4	34045,1	37191,0	47010,0
8	13263,8	22155,6	36292,0	42781,0	53,9	58,9	59,0	62,0	29917,3	37497,2	49528,0	54525,0
9	136550,6	187478,2	159616,0	235104,0	6,2	7,4	0,0	14868,0	349281,1	426742,5	398836,0	393720,0
10	7721,9	13125,5	15709,0	16410,0	28,2	39,7	49,0	46,0	15194,0	23241,6	27554,0	29433,0
11	67044,7	224866,9	348522,0	328942,0	210,1	283,4	484,0	438,0	81467,7	253021,2	393582,0	364182,0
12	1325,7	756,7	920,0	675,0	39,4	35,0	33,0	37,0	3702,0	3899,0	4453,0	3530,0
13	2382,7	1625,7	1528,0	2317,0	24,5	25,4	27,0	29,0	4859,0	5740,7	5894,0	6509,0
14	4993,6	5398,3	8910,0	6471,0	34,6	31,4	3,0	8,0	30332,2	32537,7	47561,0	64694,0
15	692,5	905,0	1399,0	1295,0	0,5	0,0	0,0	0,0	1592,6	1953,3	2703,0	2523,0
16	18668,2	25095,4	31537,0	39793,0	50,9	51,0	53,0	53,0	44766,4	54388,8	64557,0	70811,0
17	6459,2	35363,0	43314,0	37253,0	1572,0	383,9	415,0	580,0	17214,2	48046,4	58881,0	59217,0
18	8810,9	86363,3	69269,0	76097,0	813,5	1713,8	2706,0	2492,0	9890,3	88312,0	72278,0	79057,0
19	28556,5	24643,7	3998,0	2959,0	0,3	4,7	2,0	3,0	35862,4	33504,7	14783,0	14224,0
20	540,6	482,0	415,7	82,0	13,6	17,1	15,9	8,0	865,7	839,0	757,2	466,0
21	1171,4	847,4	1115,4	1315,0	13,0	13,0	0,0	1,0	2442,8	2303,5	2103,9	2225,0
22	1003,8	947,7	1072,0	1221,0	184,1	196,7	193,0	195,0	2973,0	2820,1	2841,0	2942,0
23	144,5	199,7	202,6	298,4	9,8	12,0	5,8	10,0	301,5	362,9	332,7	454,4
24	107,8	188,7	240,8	433,9	0,0	6,5	0,0	2,0	1006,9	1110,8	1923,1	1819,5
25	149,1	152,8	175,0	195,0	0,1	0,5	0,0	0,0	391,7	402,4	430,0	477,0
26	107,1	145,1	195,5	290,9	0,0	0,0	0,0	0,0	768,6	773,4	795,3	865,3
27	172,7	204,0	257,0	254,0	14,0	12,0	12,0	12,0	856,6	829,0	820,0	795,0

## Пасиви підприємств вибіркової сукупності

№ підприємства з/п	тис грн, станом на кінець року														
	Статутний капітал					Інший додатковий капітал					Резервний капітал				
	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	13	13	
1	34,4	34,4	34,4	34,0	53148,2	235726,0	202104,6	206636,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
2	16,5	16,5	16,5	16,5	141,6	1255,4	599,5	479,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
3	13400,0	13400,0	13400,0	30000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
4	20000,0	20000,0	20000,0	20000,0	66554,1	535912,0	535912,0	857663,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
5	147,5	147,5	147,5	147,5	303,7	804,3	436,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
6	661213,3	1268337,5	1268338,0	1268338,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
7	1500,4	1500,4	1500,4	1500,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	55,1	184,6	376,6	376,6	376,6	
8	4022,6	4022,6	4022,6	4022,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	36125,0	36125,0	36125,0	36125,0	0,0	0,0	0,0	1759,0	33,0	52,9	116,0	184,0	184,0	184,0	
10	65,2	65,2	65,2	65,2	1059,4	1034,5	1030,8	1029,8	281,2	402,5	574,0	574,0	574,0	574,0	
11	4000,0	54000,0	54000,0	54000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
12	966,4	966,4	966,4	966,4	263,9	263,9	263,6	263,6	33,4	33,4	33,0	33,0	33,0	33,0	
13	169,4	169,4	169,4	169,4	2931,7	2931,7	2931,6	2931,6	42,3	42,3	42,0	42,0	42,0	42,0	
14	3979,5	3979,5	3979,5	3979,5	10872,9	12757,1	13853,5	13760,5	231,5	231,5	231,0	231,0	231,0	231,0	
15	366,4	366,4	366,4	366,4	1176,3	1177,3	1176,6	1176,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
16	3691,5	3691,5	3691,5	3691,5	11062,0	13662,0	13662,5	13662,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
17	9350,0	37400,0	37400,0	37400,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	64,1	1165,0	2270,0	2270,0	2270,0	
18	18,5	18,5	18,5	18,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	431,2	495,5	575,5	575,5	575,5	
19	600,0	600,0	2100,0	2100,0	78,7	78,7	78,0	79,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
20	342,3	342,3	342,3	342,3	0,0	0,0	0,0	0,0	70,0	85,6	85,6	85,6	85,6	85,6	
21	150,0	150,0	450,0	450,0	153,1	734,9	413,6	381,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
22	287,0	287,0	287,0	287,0	588,0	428,7	495,0	557,0	2,6	5,1	8,0	12,0	12,0	12,0	
23	98,0	98,0	98,0	98,0	28,3	28,3	28,3	28,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
24	36,6	36,6	36,6	36,6	412,6	412,6	412,6	412,6	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	9,2	
25	136,3	136,3	136,3	136,3	119,7	68,8	69,8	109,7	1,2	1,2	1,2	2,0	2,0	2,0	
26	190,4	190,4	190,4	190,4	841,6	841,6	841,6	841,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
27	949,0	949,0	949,0	949,0	940,8	789,0	644,0	408,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Продовження табл. Б.3

№ з/п	Неоплачений капітал				Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)				Вилучений капітал			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1	0,0	0,0	0,0	0,0	23648,7	34782,9	-295664,0	-256412,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2	0,0	0,0	0,0	0,0	1638,6	2766,6	-51232,0	-60953,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	0,0	0,0	0,0	0,0	2411,1	5016,0	5549,0	-38994,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	1860,0	0,0	0,0	0,0	7071,5	11546,1	-112691,0	-142228,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	0,0	0,0	0,0	0,0	-13098,0	-31645,6	-137150,0	-181110,5	0,0	0,0	0,0	0,0
6	0,0	0,0	0,0	0,0	6212,2	5178,6	-126899,0	-212201,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7	0,0	0,0	0,0	0,0	1368,8	3909,1	7626,0	15050,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8	0,0	0,0	0,0	0,0	-3546,8	-4451,1	-4468,6	-6170,6	0,0	0,0	0,0	0,0
9	0,0	0,0	0,0	0,0	505,7	1113,0	1732,0	-41983,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10	0,0	0,0	0,0	0,0	6475,6	8318,2	10846,0	13355,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11	0,0	0,0	0,0	0,0	-21782,7	-18555,3	-37429,0	-37233,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12	0,0	0,0	0,0	0,0	539,8	240,1	163,0	94,0	0,0	305,9	306,0	306,0
13	0,0	0,0	0,0	0,0	784,4	1322,0	1684,0	2191,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14	0,0	0,0	0,0	0,0	-11087,6	-12883,4	-13762,0	-12771,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15	0,0	0,0	0,0	0,0	-1038,6	-1201,1	-1309,0	-1695,0	0,6	0,6	0,0	0,0
16	0,0	0,0	0,0	0,0	-12227,4	-16207,6	-29659,0	-37719,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	0,0	0,0	0,0	0,0	64,1	1100,8	1105,0	935,0	0,0	0,0	0,0	0,0
18	0,0	0,0	0,0	0,0	1520,3	1293,6	1488,0	1727,0	0,0	0,0	0,0	0,0
19	0,0	0,0	0,0	0,0	145,0	45,0	-5156,0	-5011,0	0,0	0,0	0,0	0,0
20	0,0	0,0	0,0	0,0	234,2	252,7	139,3	-33,9	0,0	0,0	0,0	0,0
21	0,0	0,0	0,0	0,0	-203,0	-215,6	-304,8	-187,0	0,0	0,0	0,0	0,0
22	0,0	0,0	0,0	0,0	59,2	69,0	66,0	67,0	0,0	0,0	0,0	0,0
23	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	19,6	44,8	68,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	0,0	0,0	0,0	0,0	426,6	430,8	608,3	671,6	0,0	0,0	0,0	0,0
25	0,0	0,0	0,0	0,0	-50,9	0,3	15,7	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	-267,0	-266,5	-266,3	-247,5	0,0	0,0	0,0	0,0
27	0,0	0,0	0,0	0,0	-1160,1	-1160,0	-1160,0	-1160,0	0,0	0,0	0,0	0,0

## Продовження табл. Б.3

№ з/п	Власний капітал			Забезпечення майбутніх виплат та платежів					Довгострокові кредити банків				
	2006 26	2007 27	2008 28	2009 29	2006 30	2007 31	2008 32	2009 33	2006 34	2007 35	2008 36	2009 37	
1	76831,3	270543,3	-93525,0	-49742,0	2272,3	3742,5	2814,0	2728,0	146828,8	440886,9	421857,0	298998,0	
2	1796,7	4038,5	-50616,0	-60457,0	634,7	911,9	1229,0	1115,0	17811,2	83166,1	145272,0	138422,0	
3	15811,1	18416,0	18949,0	-8994,0	0,0	0,0	0,0	0,0	8739,7	32666,3	61209,0	51992,0	
4	91765,6	567458,1	443221,0	735435,0	0,0	0,0	0,0	0,0	104830,5	273333,8	563836,0	514150,0	
5	-12646,8	-30693,8	-136566,0	-180963,0	379,1	1158,7	766,0	0,0	30950,3	153988,1	70817,0	8193,0	
6	667425,5	1273516,1	1141439,0	1056137,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	295886,7	456241,0	456628,0	
7	2871,1	5464,6	9311,0	16927,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5000,0	3000,0	0,0	
8	475,8	-428,5	-446,0	-2148,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
9	36663,7	37290,9	37973,0	-3915,0	212,9	163,6	168,0	7,0	120000,0	130483,0	80322,0	72161,0	
10	7881,4	9820,4	12516,0	15024,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	883,8	1200,0	1545,0	
11	-17782,7	35444,7	16571,0	16767,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15050,2	0,0	0,0	0,0	
12	1803,5	1197,9	1120,0	1051,0	54,1	42,9	57,0	69,0	888,5	1604,3	2753,0	1432,0	
13	3927,8	4465,4	4827,0	5334,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
14	3996,3	4084,7	4302,0	5200,0	101,9	99,6	38,0	27,0	144,4	0,0	0,0	0,0	
15	503,5	342,0	234,0	-152,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	361,1	278,0	28,0	
16	2526,1	1145,9	-12305,0	-20365,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
17	9414,1	38564,9	39670,0	40605,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
18	1538,8	1743,3	2002,0	2321,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
19	823,7	723,7	-2978,0	-2832,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6323,3	7198,6	9044,0	9316,0	
20	646,5	680,6	567,2	394,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
21	100,1	669,3	558,8	644,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
22	936,8	789,8	856,0	923,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1000,0	1150,0	1150,0	1140,0	
23	135,4	145,9	171,1	220,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	0,0	0,0	
24	885,0	889,2	1066,7	1130,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
25	206,3	206,6	223,0	252,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
26	765,0	765,5	765,7	784,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
27	729,7	578,0	433,0	197,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

Продовження табл. Б.3

№ з/п	Інші довгострокові фінансові зобов'язання					Інші довгострокові зобов'язання					Усього довгострокових зобов'язань					
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49				
1	60390,3	270037,3	250000,0	219261,0	29187,4	58981,3	7325,0	31279,0	236406,5	769905,5	679182,0	549538,0				
2	39000,0	250058,3	200000,0	166000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	56811,2	333224,4	345272,0	304422,0				
3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	28280,0	6609,0	50,0	8739,7	60946,3	67818,0	52042,0				
4	40000,0	40000,0	40000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	144830,5	313333,8	603836,0	514150,0				
5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30950,3	153988,1	70817,0	8193,0				
6	143424,4	50000,0	249958,0	200000,0	0,0	0,0	0,0	0,0	143424,4	345886,7	706199,0	656628,0				
7	5000,0	5000,0	5000,0	5700,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5000,0	10000,0	8000,0	5700,0				
8	12398,0	13460,0	24000,0	24000,0	1497,2	0,0	1300,0	1300,0	13895,2	13460,0	25300,0	25300,0				
9	2886,4	2596,4	1172,0	486,0	64,0	468,1	472,0	348,0	122950,4	133547,5	81966,0	72995,0				
10	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7	2,9	45,0	64,0	0,7	886,7	1245,0	1609,0				
11	0,0	40299,3	40199,0	40181,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15050,2	40299,3	40199,0	40181,0				
12	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	888,5	1604,3	2753,0	1432,0				
13	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
14	1000,0	10440,7	21390,0	49790,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1144,4	10440,7	21390,0	49790,0				
15	0,0	218,0	648,0	854,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	579,1	926,0	882,0				
16	0,0	0,0	0,0	16233,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16233,0				
17	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
18	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	60000,0	60000,0	60000,0	0,0	60000,0	60000,0	60000,0				
19	250,0	250,0	250,0	250,0	58,4	58,4	58,0	58,0	6631,7	7507,0	9352,0	9624,0				
20	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	7,2	11,0	0,0	1,2	7,2	11,0				
21	71,0	0,0	0,0	0,0	32,4	32,4	32,4	42,0	103,4	32,4	32,4	42,0				
22	0,0	0,0	0,0	0,0	191,2	235,0	255,0	235,0	1191,2	1385,0	1405,0	1375,0				
23	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	12,0	0,0	0,0				
24	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
25	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				



## Продовження табл. Б.3

№ з/п	Короткострокові кредити банків					Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями					Векселі видані				
	2006	2007	2008	2009		2006	2007	2008	2009		2006	2007	2008	2009	
1	50	51	52	53		54	55	56	57		58	59	60	61	
1	144983,4	67667,9	80399,0	6315,0		0,0	49426,9	526796,0	751483,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
2	0,0	0,0	5139,0	15859,0		14495,6	18203,8	72314,0	46115,0		9261,0	31749,9	38609,0	33919,0	
3	1160,9	2134,8	19908,0	20639,0		0,0	0,0	0,0	0,0		520,2	554,5	644,0	0,0	
4	398,7	7397,5	4525,0	3305,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
5	34630,7	32821,3	11361,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		1500,0	18630,0	98577,0	198085,0	
6	9000,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	302,0	302,0	
7	520,0	0,0	0,0	0,0		164,5	160,7	161,0	161,0		0,0	0,0			
8	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
9	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	40000,0	25000,0	25000,0		81833,3	57427,7	152661,0	80375,0	
10	507,2	2491,1	1919,0	1780,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
11	0,0	40000,0	77245,0	71431,0		0,0	0,0	0,0	0,0		8147,0	0,0	0,0	0,0	
12	0,0	0,0	8,0	0,0		161,5	298,7	0,0	447,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
13	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
14	0,0	0,0	0,0	0,0		128,4	0,0	0,0	0,0		3950,7	0,0	2596,0	1401,0	
15	589,2	61,5	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
16	11500,0	11100,0	9502,0	9502,0		277,3	10275,2	23760,0	24639,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
17	1000,0	1118,4	4339,0	5866,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
18	470,0	0,0	0,0	0,0		0,0	50,0	0,0	0,0		2002,5	1996,0	0,0	0,0	
19	4224,6	5577,9	6068,0	5295,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
20	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
21	459,5	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		109,0	109,0	0,0	0,0	
22	120,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
23	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
24	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
25	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
26	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	
27	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0	0,0	

## Продовження табл. Б.3

№ з/п	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги				Поточні зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів				Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом			
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73
1	216047,8	389151,6	662581,0	684310,0	0,0	19278,2	19217,0	37166,0	4646,0	6795,3	2830,0	2550,0
2	62182,4	75020,9	106051,0	100688,0	113,7	374,5	618,0	1759,0	219,9	354,1	522,0	520,0
3	51569,6	77048,8	106085,0	65763,0	0,0	0,0	0,0	0,0	287,4	271,6	245,0	248,0
4	64163,5	40853,7	65129,0	107542,0	96,7	0,0	2174,0	39307,0	546,7	571,0	568,0	779,0
5	56143,8	79202,8	57717,0	42668,0	1908,0	4245,4	412,0	212,0	238,9	794,8	357,0	174,0
6	18843,5	110775,1	39934,0	34918,0	0,0	0,0	0,0	0,0	85,6	160,8	65,0	228,0
7	15319,2	17593,2	18690,0	22778,0	87,0	62,5	41,0	87,0	259,8	347,3	591,0	1107,0
8	12663,4	23289,4	22452,0	27484,0	7,0	20,7	69,0	166,0	122,2	167,8	374,0	300,0
9	38831,8	33175,3	7897,0	44235,0	121,2	199,3	808,0	2713,0	88,6	127,6	141,0	142,0
10	5795,1	8741,1	9804,0	8836,0	0,0	5,0	15,0	7,0	445,3	334,3	852,0	893,0
11	39038,3	52645,7	94733,0	162704,0	3769,4	5108,2	5081,0	3976,0	131,5	218,8	380,0	236,0
12	695,8	669,0	361,0	361,0	0,3	0,2	0,0	0,0	28,6	15,8	85,0	83,0
13	789,5	914,7	788,0	865,0	0,0	0,0	0,0	0,0	47,3	157,5	125,0	153,0
14	20474,8	17558,2	18742,0	964,0	323,3	82,8	188,0	6762,0	29,9	53,8	50,0	54,0
15	457,2	662,9	749,0	609,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	11,1	11,0	19,0
16	29638,0	30937,0	42601,0	39364,0	773,6	870,5	914,0	925,0	33,8	46,3	71,0	98,0
17	6714,1	8101,3	14323,0	11721,0	2,6	2,9	3,0	21,0	22,0	116,3	133,0	99,0
18	5215,4	5943,2	7101,0	10163,0	12,9	16306,1	118,0	533,0	27,8	36,1	33,0	44,0
19	23981,1	19536,8	1568,0	1331,0	0,0	0,0	53,0	0,0	11,9	40,6	110,0	0,0
20	189,8	133,3	158,3	18,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,4	23,9	24,5	15,0
21	1643,4	954,1	172,7	133,0	0,0	0,0	0,0	0,0	27,4	33,5	16,5	12,0
22	69,9	69,8	54,0	51,0	215,4	128,0	50,0	121,0	30,6	39,5	79,0	79,0
23	150,6	186,7	140,4	199,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	68,9	149,5	751,6	609,4	0,0	0,0	0,0	0,0	15,8	21,2	46,9	29,4
25	165,3	162,5	195,0	211,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	13,1	4,0	7,0
26	0,0	0,0	22,8	76,1	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	7,9	6,8	4,7
27	87,9	174,0	318,0	520,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,5	30,0	10,0	14,0

Продовження табл. Б.3

№ з/п	Поточні зобов'язання з позабюджетних платежів і страхування			Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці			Інші поточні зобов'язання					
	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009	2006	2007	2008	2009
1	2762,9	4596,8	4986,0	4122,0	6386,4	9765,9	10807,0	8505,0	46591,6	7115,6	43048,0	108080,0
2	318,4	634,0	1099,0	563,0	1115,0	1267,1	1567,0	1648,0	634,9	7507,9	12830,0	2993,0
3	229,4	350,9	526,0	121,0	640,8	891,4	1247,0	397,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	145,1	159,4	266,0	311,0	400,8	466,4	756,0	868,0	133,2	57,2	575,0	7038,0
5	240,9	1176,0	348,0	0,0	754,4	2880,0	1199,0	394,0	5226,0	7907,1	19607,0	69161,0
6	6264,9	12886,4	388,0	391,0	467,0	775,7	795,0	257,0	146617,7	275570,1	156049,0	363936,0
7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1	0,3	0,0	1,0	639,7	416,5	397,0	249,0
8	263,6	257,5	425,0	633,0	574,4	668,9	998,0	1178,0	1915,7	61,4	356,0	1612,0
9	58,3	86,9	106,0	7,0	177,8	211,0	266,0	92,0	68343,1	124512,7	91850,0	165093,0
10	67,6	137,1	149,0	196,0	127,4	292,3	265,0	393,0	369,3	533,6	789,0	695,0
11	177,7	353,8	587,0	502,0	564,6	970,9	1434,0	1215,0	32371,7	77979,8	157352,0	67170,0
12	20,9	20,9	22,0	25,0	48,8	48,0	47,0	53,0	0,0	1,3	0,0	9,0
13	26,1	51,5	40,0	28,0	68,1	151,6	114,0	109,0	0,2	0,0	0,0	0,0
14	35,9	34,1	14,0	13,0	134,5	99,4	53,0	53,0	12,1	84,4	188,0	430,0
15	1,9	8,8	5,0	8,0	18,4	18,7	12,0	18,0	17,9	269,2	766,0	1139,0
16	0,0	0,0	0,0	116,0	17,6	13,9	14,0	299,0	0,0	0,0	0,0	0,0
17	16,8	25,6	95,0	107,0	44,3	52,5	227,0	233,0	0,3	64,5	91,0	565,0
18	61,7	70,5	58,0	56,0	141,8	210,0	152,0	85,0	419,4	1956,8	2814,0	5855,0
19	50,4	28,6	35,0	20,0	139,0	90,1	58,0	38,0	0,0	0,0	517,0	748,0
20	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	0,0	0,0	19,0	2,0	0,0	0,0	0,0
21	0,0	7,8	7,1	10,0	0,0	20,3	18,5	63,0	0,0	477,1	1297,9	1321,0
22	16,1	25,5	37,0	39,0	29,9	40,7	57,0	64,0	363,1	341,8	303,0	290,0
23	4,3	4,7	6,4	8,0	11,2	13,6	14,8	27,0	0,0	0,0	0,0	0,0
24	11,9	15,5	18,3	14,7	25,3	35,4	39,6	32,1	0,0	0,0	0,0	3,9
25	3,9	4,7	2,0	1,0	16,1	15,5	6,0	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0
26	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
27	6,0	14,0	15,0	17,0	28,0	32,0	43,0	47,0	0,5	1,0	1,0	0,0

Продовження табл. Б.3

№ з/п	Усього поточні зобов'язання					Доходи майбутніх періодів					Баланс				
	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	2009	2006	2007	2008	2009	
1	86	87	88	89		90	91	92	93		94	95	96	97	
1	421418,1	553798,2	1350664,0	1602531,0		0,0	0,0	0,0	0,0		736928,2	1597989,5	1939135,0	2105055,0	
2	88340,9	135112,2	238749,0	204064,0		0,0	0,0	0,0	0,0		147583,5	473287,0	534634,0	449144,0	
3	54408,3	81252,0	128655,0	87168,0		0,0	0,0	0,0	0,0		78959,1	160614,3	215422,0	130216,0	
4	65884,7	49505,2	73993,0	159150,0		0,0	0,0	0,0	0,0		302480,8	930297,1	1121050,0	1408735,0	
5	100642,7	147657,4	189578,0	310694,0		0,0	0,0	0,0	0,0		119325,7	272110,4	124595,0	137924,0	
6	181278,7	400168,1	197533,0	400032,0		0,0	0,0	0,0	0,0		992128,6	2019570,9	2045171,0	2112797,0	
7	16991,3	18580,5	19880,0	24383,0		0,0	0,0	0,0	0,0		24862,4	34045,1	37191,0	47010,0	
8	15546,3	24465,7	24674,0	31373,0		0,0	0,0	0,0	0,0		29917,3	37497,2	49528,0	54525,0	
9	189454,1	255740,5	278729,0	317657,0		0,0	0,0	0,0	6976,0		349281,1	426742,5	398836,0	393720,0	
10	7311,9	12534,5	13793,0	12800,0		0,0	0,0	0,0	0,0		15194,0	23241,6	27554,0	29433,0	
11	84200,2	177277,2	336812,0	307234,0		0,0	0,0	0,0	0,0		81467,7	253021,2	393582,0	364182,0	
12	955,9	1053,9	523,0	978,0		0,0	0,0	0,0	0,0		3702,0	3899,0	4453,0	3530,0	
13	931,2	1275,3	1067,0	1155,0		0,0	0,0	0,0	20,0		4859,0	5740,7	5914,0	6509,0	
14	25089,6	17912,7	21831,0	9677,0		0,0	0,0	0,0	0,0		30332,2	32537,7	47561,0	64694,0	
15	1089,1	1032,2	1543,0	1793,0		0,0	0,0	0,0	0,0		1592,6	1953,3	2703,0	2523,0	
16	42240,3	53242,9	76862,0	74943,0		0,0	0,0	0,0	0,0		44766,4	54388,8	64557,0	70811,0	
17	7800,1	9481,5	19211,0	18612,0		0,0	0,0	0,0	0,0		17214,2	48046,4	58881,0	59217,0	
18	8351,5	26568,7	10276,0	16736,0		0,0	0,0	0,0	0,0		9890,3	88312,0	72278,0	79057,0	
19	28407,0	25274,0	8410,0	7432,0		0,0	0,0	0,0	0,0		35862,4	33504,7	14783,0	14224,0	
20	219,2	157,2	182,8	61,0		0,0	0,0	0,0	0,0		865,7	839,0	757,2	466,0	
21	2239,3	1601,8	1512,7	1539,0		0,0	0,0	0,0	0,0		2442,8	2303,5	2103,9	2225,0	
22	845,0	645,3	580,0	644,0		0,0	0,0	0,0	0,0		2973,0	2820,1	2841,0	2942,0	
23	166,1	205,0	161,6	234,4		0,0	0,0	0,0	0,0		301,5	362,9	332,7	454,4	
24	121,9	221,6	856,4	689,5		0,0	0,0	0,0	0,0		1006,9	1110,8	1923,1	1819,5	
25	185,4	195,8	207,0	225,0		0,0	0,0	0,0	0,0		391,7	402,4	430,0	477,0	
26	3,6	7,9	29,6	80,8		0,0	0,0	0,0	0,0		768,6	773,4	795,3	865,3	
27	126,9	251,0	387,0	598,0		0,0	0,0	0,0	0,0		856,6	829,0	820,0	795,0	

**Інформація щодо чисельності працюючих та торгової мережі за сукупністю підприємств роздрібної торгівлі**

№ з/п	Перелік підприємств	Чисельність працюючих, осіб			Інформація щодо торгової мережі, кількість магазинів (торгових об'єктів)		
		2007	2008	2009	2007	2008	2009
	Група 1. Торговельні мережі						
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	5153	5839	5839	48	51	н/д
2	ТОВ «Фора»	2188	2254	2243	120	135	н/д
3	ТОВ «Ровекс»	1568	1673	1678	н/д	н/д	20
4	ТОВ «Таврія-В»	628	1313	1328	н/д	н/д	33
5	ЗАТ «Фоззі-В»	1699	1645	576	н/д	н/д	н/д
6	ТОВ «Торгова мережа» «Фаворит»»	858	1085	532	21	27	н/д
7	СУАП «Європоль» у формі товариства з обмеженою відповідальністю	373	400	361	3	3	3
8	ТОВ «Восторг»	556	581	649	2	2	2
9	ВАТ «Ольга»	872	523	171	9	10	10
10	ВАТ «Базис»	361	385	402	5	5	5
11	ТОВ «Край»	1350	1970	2090	5	7	9
	Група 2. Підприємства, що не є торговельними мережами						
12	ВАТ «Продсервіс торговельно-комерційна виробнича фірма»	98	98	56	17	17	17
13	ВАТ «Торгово-виробниче підприємство «Позняки»»	82	80	78	1	1	1
14	ВАТ «Дніпрянка»	160	121	58	11	11	11
15	ВАТ «Торгова фірма «Джалет»»	53	56	51	10	10	10
16	ВАТ «Будинок Торгівлі «Південний Буг»»	420	469	490	1	1	1
17	ВАТ «Гранд Маркет»	296	301	301	2	3	3
18	ТОВ «Центр ТМ «П'ятий Океан»»	343	316	246	2	2	2
19	ТОВ «555»	266	82	42	10	10	10
20	ПП «Март»	48	47	45	1	1	1
21	ТОВ «Торговельний будинок «Браво»»	68	63	37	1	1	1
22	ВАТ «Універсам № 12»	54	55	56	1	1	1
23	ТОВ «Аіст»	25	28	28	1	1	1
24	ПП фірма «Амелі»	29	28	29	1	1	1
25	ВАТ «Сіверське»	46	24	24	9	9	9
26	ВАТ «Універсам 11»	3	3	3	1	1	1
27	ВАТ «Гарант»	62	62	57	3	3	3

## ДОДАТОК В

### Результати комплексної оцінки ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Таблиця В.1 –

#### Методичні підходи до комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства

Автор 1	Суть методичного підходу 2	Позначки 3
[131, с.201]	<p>Модель рентабельності активів:</p> $\frac{\text{Пр}}{A} = \frac{\text{Пр}}{T} \cdot \frac{T}{A} = \frac{\frac{T \cdot B}{T} \cdot 1 - \left( \frac{B_{\text{опл.}}}{T} + \frac{B_{\text{зак.}}}{T} + \frac{B_{\text{аморт.}}}{T} \right)}{\frac{A_{\text{н.}}}{T} + \frac{A_{\text{об.}}}{T}}$	<p>Пр – прибуток;                      А – середній розмір активів;                      Т- товарооборот;                      А<sub>н</sub> – основні засоби;                      А<sub>об.</sub> – оборотні активи;                      Вопл. – витрати з оплати праці;                      В ам. – амортизаційні витрати;                      В мат – матеріальні витрати</p>
[131, с. 213]	<p>Модель рейтингової оцінки</p> $p_j = \sqrt{\sum \xi_i (1 - k_{ij})^2}$	<p><math>\xi_i</math> - вагові коефіцієнти показників, що визначаються експертним шляхом</p>
[83]	<p>Модель інтегрального показника</p> $P = \sqrt[3]{T_{\text{п}} \cdot \text{ЧТ}_{\text{о}} \cdot \text{ЧТ}_{\text{ф}} \cdot \text{ЧТ}_{\text{в}} \cdot \text{ЧТ}_{\text{р}} \cdot \text{ЧТ}_{\text{яо}}}$	<p>Р – показник загального рівня розвитку підприємства, %;                      Тп- темп зміни продуктивності праці, %;                      То – темп зміни оборотності оборотних коштів, %;                      Тф – темп зміни фондвіддачі основних фондів, %                      Тв – темп зміни витрато віддачі, %;                      Тр – темп зміни рентабельності, %;                      Тяо – темп зміни інтегрального показника оцінки якості торговельного обслуговування, %</p>

1	2	3
[98]	Інтегральний показник ефективності $E_i = \sqrt{I_p \frac{CI_{pв}}{p}}$	E <sub>i</sub> – інтегральний показник ефективності; I <sub>p</sub> – індекс змін ресурсовіддачі; I <sub>рsv</sub> – індекс змін рентабельності сукупних витрат
[122]	Інтегральний показник ефективності $E_{Ei} = \sqrt{I_{pв} \frac{CI_{pвo}}{p_o}}$	E <sub>Ei</sub> – інтегральний показник ефективності; I <sub>pв</sub> – індекс зміни ресурсовіддачі; I <sub>pо</sub> – індекс зміни рентабельності витрат обігу; I <sub>pо</sub> – індекс рентабельності товарообороту

**Результати розрахунків стандартизованих коефіцієнтів узагальнюючих показників ефективності господарської діяльності за групою торговельних мереж вибіркової сукупності підприємств роздрібної торгівлі за період 2007-2009 рр.**

№ з/п	Підприємство	Оборотність активів, обороти			Витратовіддача, грн/грн			Рентабельність діяльності, %		
		2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	ТОВ «Квіза-Трейд»	1,58	1,63	1,47	1,065	1,054	1,040	6,32	-7,03	4,16
2	ТОВ «Фора»	2,05	1,79	2,08	1,025	1,023	1,018	3,06	3,75	3,47
3	ТОВ «Ровекс»	4,60	3,82	2,89	1,016	1,021	0,951	1,60	2,03	-5,14
4	ТОВ «Гаврія-В»	0,79	0,60	0,58	0,962	0,962	0,944	6,72	-10,40	6,34
5	ЗАТ «Фоззі-В»	2,31	2,59	2,98	0,981	0,971	0,936	-1,12	-10,50	-7,41
6	ТОВ «Торгова мережа «Фаворит»»	0,12	0,22	0,06	0,977	0,988	0,860	-4,48	-25,30	-20,15
7	СУАП «Сврополь» у формі ТОВ	4,98	5,49	4,94	1,030	1,036	1,055	3,02	3,58	5,31
8	ТОВ «Восторг»	4,34	4,95	4,65	1,019	1,026	1,038	1,78	2,55	4,29
9	ВАТ «Ольга»	1,07	1,13	0,25	0,705	0,919	0,976	4,50	4,13	-0,08
10	ВАТ «Базис»	4,42	4,80	4,31	1,029	1,016	1,028	4,11	4,40	4,42
11	ТОВ «Край»	2,25	1,91	2,03	0,997	1,016	0,996	-0,42	-1,55	-1,37



Продовження табл. В.2

№ з/п	Рентабельність витрат, %			Рентабельність активів, %			Стандартизовані коефіцієнти					
							оборотності активів			витратовіддачі		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	6,74	-7,41	4,32	15,82	-12,72	6,39	0,30	0,27	0,29	0,99	1,00	0,93
2	3,14	3,84	3,53	13,16	7,14	6,65	0,40	0,30	0,41	0,88	0,77	0,81
3	1,63	2,07	-4,89	11,17	9,06	-11,89	0,92	0,68	0,58	0,85	0,75	0,47
4	6,46	-10,00	5,98	10,83	-6,92	4,12	0,14	0,07	0,11	0,70	0,32	0,43
5	-1,10	-10,20	-6,93	-4,25	-19,84	-23,25	0,45	0,45	0,60	0,76	0,39	0,39
6	-4,38	-24,99	-17,32	-0,82	-5,53	-1,27	0,00	0,00	0,00	0,75	0,51	0,00
7	3,11	3,71	5,61	17,81	20,56	29,72	1,00	1,00	1,00	0,89	0,87	1,00
8	1,82	2,62	4,45	8,71	14,66	20,95	0,87	0,90	0,94	0,86	0,79	0,91
9	3,17	3,79	-0,08	5,37	4,53	-0,02	0,20	0,17	0,04	0,00	0,00	0,59
10	4,23	4,47	4,55	23,01	23,09	19,71	0,89	0,87	0,87	0,89	0,72	0,86
11	-0,41	-1,57	-1,36	-1,92	-3,77	-2,67	0,44	0,32	0,40	0,80	0,72	0,70

Продовження табл. В.2

№ з/п	Стандартизовані коефіцієнти						Інтегральний показник ефективності господарської діяльності					
	рентабельності діяльності			рентабельності витрат			рентабельності активів			Інтегральний показник ефективності господарської діяльності		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
1	0,96	0,62	0,92	1,00	0,60	0,93	0,74	0,17	0,56	1,88	1,35	1,72
2	0,67	0,98	0,89	0,68	0,98	0,89	0,64	0,63	0,56	1,50	1,73	1,66
3	0,54	0,92	0,57	0,54	0,92	0,53	0,57	0,67	0,21	1,58	1,78	1,10
4	1,00	0,50	1,00	0,98	0,51	1,00	0,55	0,30	0,52	1,66	0,84	1,57
5	0,30	0,50	0,48	0,29	0,50	0,45	0,00	0,00	0,00	0,98	0,92	0,97
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,33	0,41	0,76	0,61	0,41
7	0,67	0,97	0,96	0,67	0,97	0,98	0,81	0,94	1,00	1,83	2,13	2,21
8	0,56	0,94	0,92	0,56	0,94	0,93	0,48	0,80	0,83	1,53	1,96	2,03
9	0,80	0,99	0,76	0,68	0,98	0,74	0,35	0,57	0,44	1,13	1,51	1,29
10	0,77	1,00	0,93	0,77	1,00	0,94	1,00	1,00	0,81	1,94	2,07	1,98
11	0,36	0,80	0,71	0,36	0,79	0,68	0,09	0,37	0,39	1,05	1,43	1,33

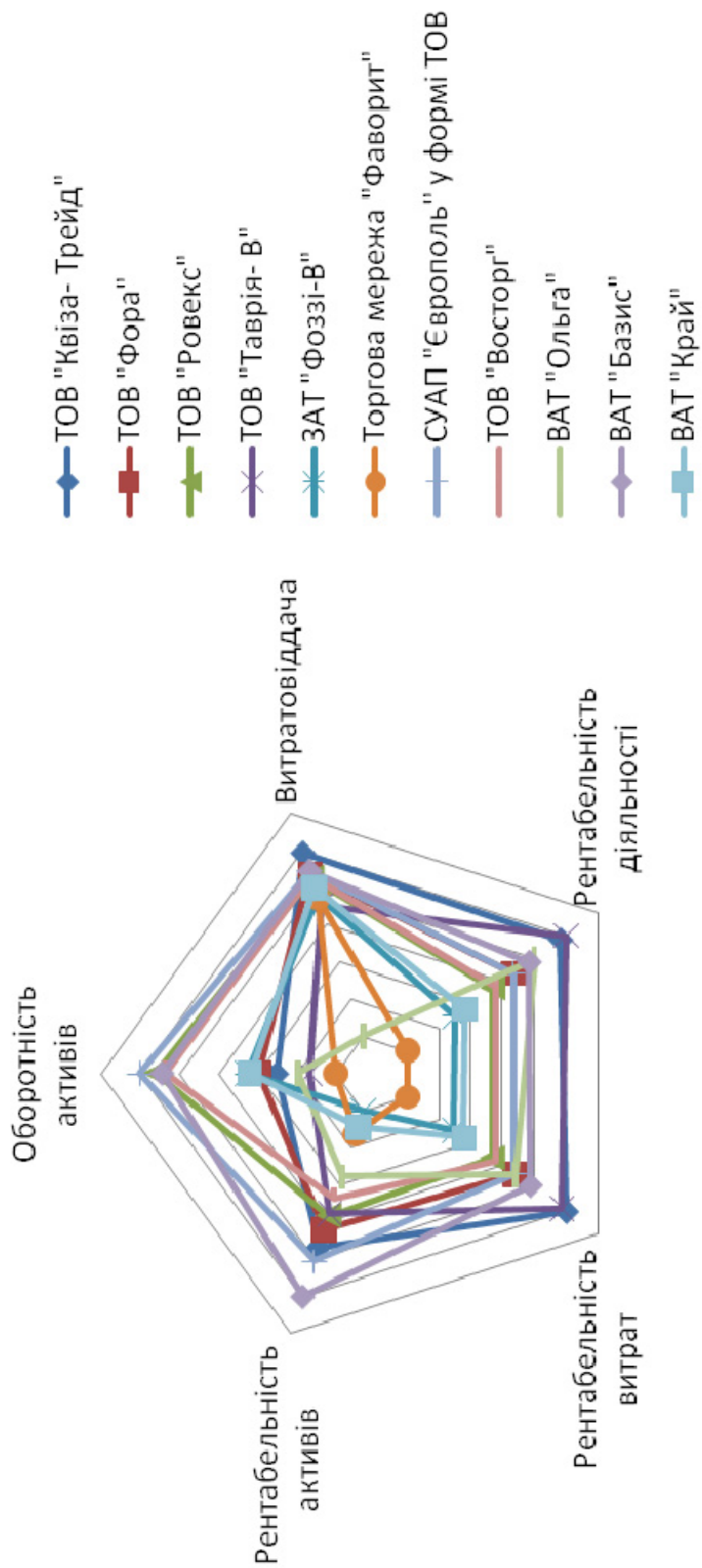


Рис. В.1. Порівняльна оцінка ефективності діяльності торговельних мереж за результатами 2007 р.

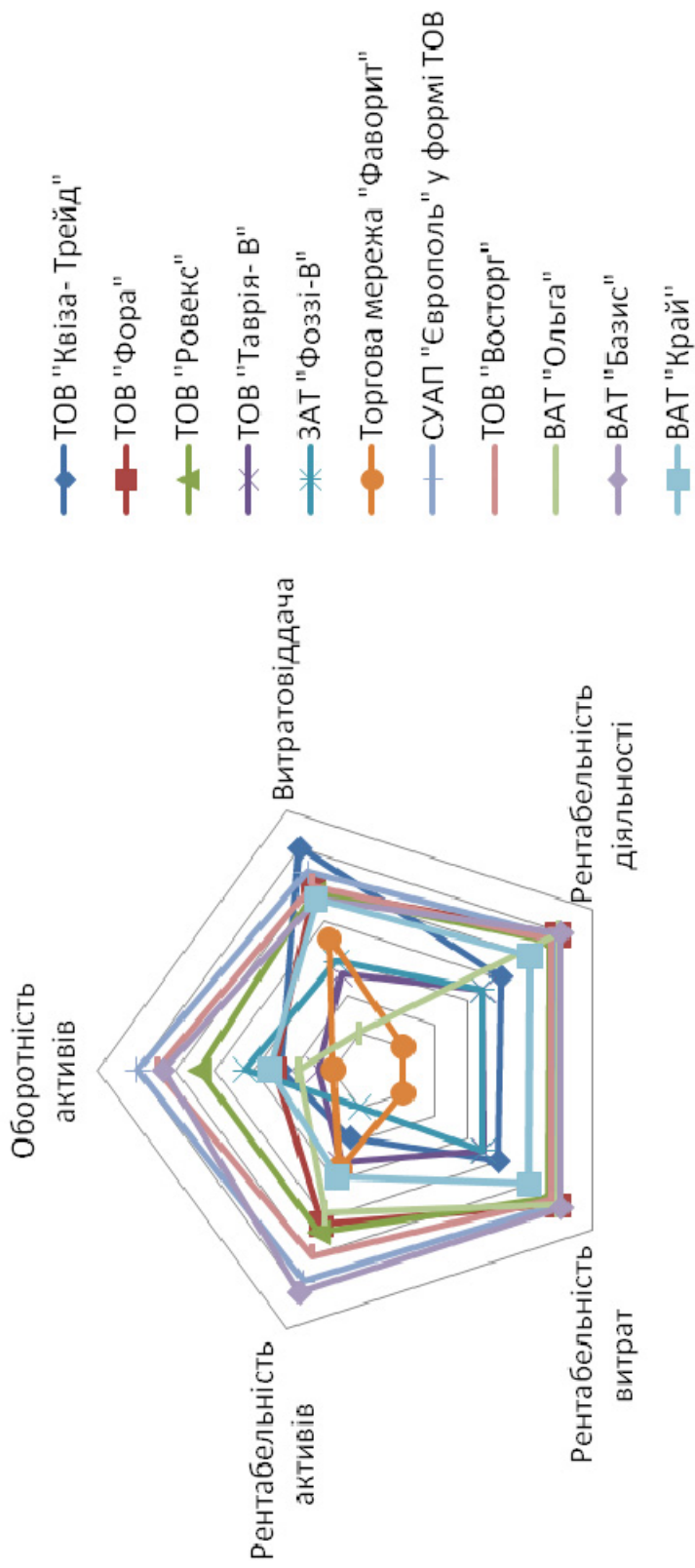


Рис. В.2. Порівняльна оцінка ефективності діяльності торговельних мереж за результатами 2008 р.

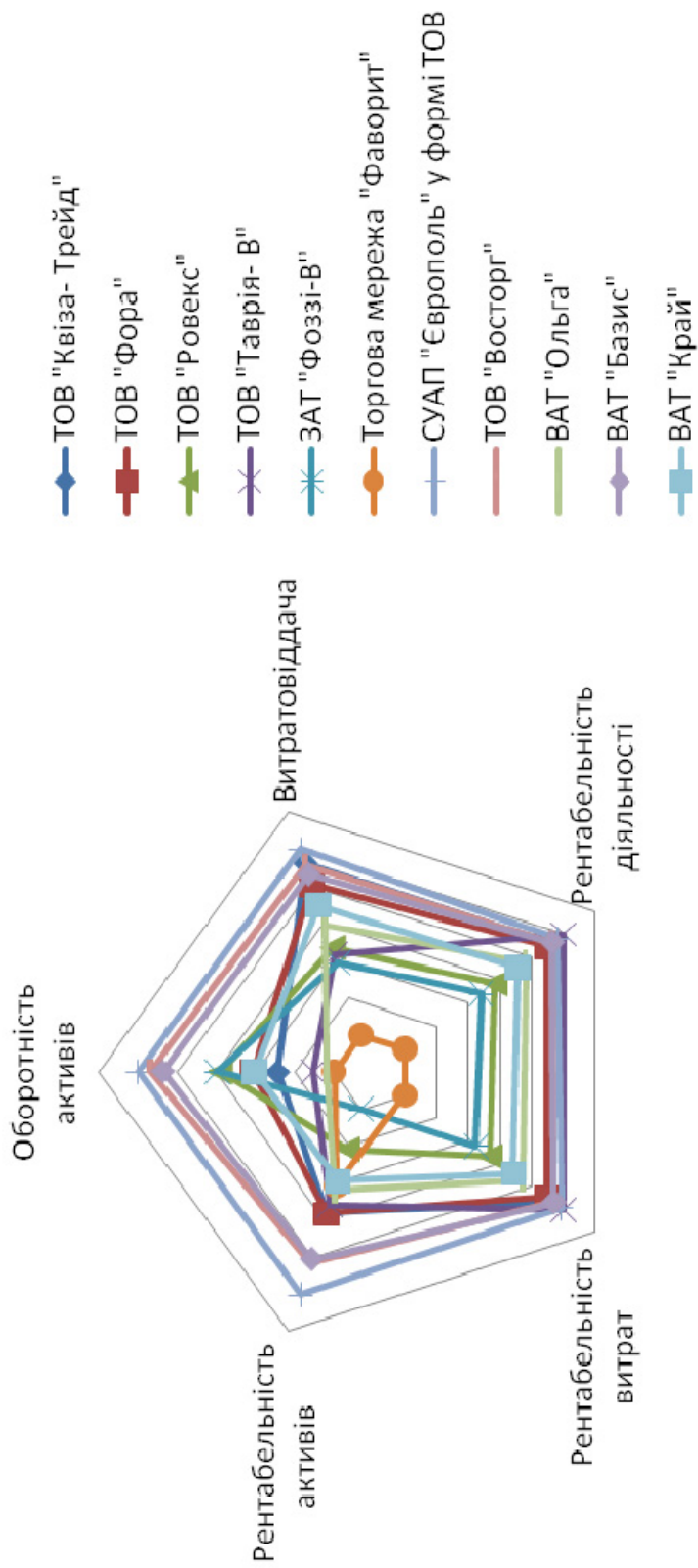


Рис. В.3. Порівняльна оцінка ефективності діяльності торговельних мереж за результатами 2009 р.

**Вихідна інформація для оцінювання результативності господарської діяльності за групами підприємств  
роздрібною торгівлі вибіркової сукупності за період 2007-2009 рр.**

№ підприємства	Оборотність активів, обороти		Витратовіддача, грн/грн		Рентабельність діяльності, %				
	2007	2008	2009	2007	2008	2009			
1	1,58	1,63	1,47	1,065	1,054	1,040	6,32	-7,03	4,16
2	2,05	1,79	2,08	1,025	1,023	1,018	3,06	3,75	3,47
3	4,60	3,82	2,89	1,016	1,021	0,951	1,60	2,03	-5,14
4	0,79	0,60	0,58	0,962	0,962	0,944	6,72	-10,40	6,34
5	2,31	2,59	2,98	0,981	0,971	0,936	-1,12	-10,50	-7,41
6	0,12	0,22	0,06	0,977	0,988	0,860	-4,48	-25,30	-20,15
7	4,98	5,49	4,94	1,030	1,036	1,055	3,02	3,58	5,31
8	4,34	4,95	4,65	1,019	1,026	1,038	1,78	2,55	4,29
9	1,07	1,13	0,25	0,705	0,919	0,976	4,50	4,13	-0,08
10	4,42	4,80	4,31	1,029	1,016	1,028	4,11	4,40	4,42
11	2,25	1,91	2,03	0,997	1,016	0,996	-0,42	-1,55	-1,37
По групі торгових мереж, що реалізують товари продовольчої групи	1,16	1,17	1,02	0,99	1,02	1,00	3,58	-4,33	2,03

## Продовження табл. В.3

№ підприємства	Рентабельність витрат, %			Рентабельність активів, %		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	6,74	-7,41	4,32	15,82	-12,72	6,39
2	3,14	3,84	3,53	13,16	7,14	6,65
3	1,63	2,07	-4,89	11,17	9,06	-11,89
4	6,46	-10,00	5,98	10,83	-6,92	4,12
5	-1,10	-10,20	-6,93	-4,25	-19,84	-23,25
6	-4,38	-24,99	-17,32	-0,82	-5,53	-1,27
7	3,11	3,71	5,61	17,81	20,56	29,72
8	1,82	2,62	4,45	8,71	14,66	20,95
9	3,17	3,79	-0,08	5,37	4,53	-0,02
10	4,23	4,47	4,55	23,01	23,09	19,71
11	-0,41	-1,57	-1,36	-1,92	-3,77	-2,67
За групою торгових мереж, що реалізують товари продовольчої групи	3,87	-4,86	2,33	6,61	-5,35	2,13

**Оцінка оптимальності господарської діяльності за групою підприємств роздрібної торгівлі вибіркової сукупності  
за період 2007-2009 рр.**

№ підприємства	Чистий дохід, тис грн		Витратовіддача, грн/грн			Витрати господарської діяльності, фактичні, тис грн			
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
1	1843500,1	2890487,0	2981997,0	1,065	1,054	1,040	1730347,2	2742961,0	2866222,0
2	634902,5	900663,0	1024820,0	1,025	1,023	1,018	619636,9	880174,0	1007146,0
3	551398,3	717444,0	498742,0	1,016	1,021	0,951	542574,7	702891,0	524363,0
4	487678,1	619018,0	729220,0	0,962	0,962	0,944	506941,2	643715,0	772415,0
5	451743,3	513919,0	391175,0	0,981	0,971	0,936	460266,0	529208,0	418129,0
6	181496,7	441756,0	128971,0	0,977	0,988	0,860	185730,7	447261,0	150042,0
7	146793,6	195677,0	207949,0	1,030	1,036	1,055	142489,3	188837,0	197128,0
8	146169,7	215570,0	241738,0	1,019	1,026	1,038	143469,8	210092,0	232978,0
9	417107,2	468203,0	100391,0	0,705	0,919	0,976	591229,8	509421,0	102906,0
10	85031,7	121883,0	122815,0	1,029	1,016	1,028	82646,9	119970,0	119455,0
11	377133,4	618056,0	769244,0	0,997	1,016	0,996	378113,2	608090,0	772138,0

Продовження табл. В.4

№ під-приємства	Витрати господарської діяльності, тис грн		Висновок щодо перевитрат (економії) витрат господарської діяльності		Середній розмір капіталу, тис грн			Оборотність капіталу, обороти			Середній розмір капіталу, скоригований, тис грн		Висновок щодо вивільнення (залучення) фінансових ресурсів, тис грн	
	2008	2009	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2008	2009	2008	2009
1	3079505,1	3142379,2	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	1167458,9	1768562,3	2022095,0	1,58	1,63	1,47	1830498,8	1824553,2	В <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
2	922852,1	1048676,1	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	310435,3	503960,5	491889,0	2,05	1,79	2,08	440378,7	573431,8	З <sub>ф.р.</sub>	В <sub>ф.р.</sub>
3	729111,4	509068,2	Е <sub>в</sub>	П <sub>в</sub>	119786,7	188018,2	172819,0	4,60	3,82	2,89	155858,7	130703,6	З <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
4	595496,1	701242,5	П <sub>в</sub>	П <sub>в</sub>	616389,0	1025673,6	1264892,5	0,79	0,60	0,58	782392,8	1208271,3	З <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
5	504402,8	379873,8	П <sub>в</sub>	П <sub>в</sub>	195717,9	198352,7	131259,5	2,31	2,59	2,98	222655,5	150978,3	В <sub>ф.р.</sub>	В <sub>ф.р.</sub>
6	431685,5	127383,6	П <sub>в</sub>	П <sub>в</sub>	1505849,8	2032371,0	2078984,0	0,12	0,22	0,06	3665180,5	593352,2	В <sub>ф.р.</sub>	В <sub>ф.р.</sub>
7	201588,0	215481,3	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	29453,8	35618,1	42100,5	4,98	5,49	4,94	39262,1	37851,9	В <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
8	219626,7	248041,1	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	33707,3	43512,6	52026,5	4,34	4,95	4,65	49711,2	48794,6	В <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
9	330312,9	92268,2	П <sub>в</sub>	П <sub>в</sub>	388011,8	412789,3	396278,0	1,07	1,13	0,25	435543,4	88509,3	В <sub>ф.р.</sub>	В <sub>ф.р.</sub>
10	125400,0	124773,4	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	19217,8	25397,8	28493,5	4,42	4,80	4,31	27546,5	25592,0	В <sub>ф.р.</sub>	З <sub>ф.р.</sub>
11	616454,4	781851,2	Е <sub>в</sub>	Е <sub>в</sub>	167244,5	323301,6	378882,0	2,25	1,91	2,03	274084,5	402387,2	З <sub>ф.р.</sub>	В <sub>ф.р.</sub>

Позначки:

Е<sub>в</sub> – відносна економія витрат операційної діяльності;П<sub>в</sub> – перевитрати витрат операційної діяльності;В<sub>ф.р.</sub> – відносне вивільнення фінансових ресурсів;З<sub>ф.р.</sub> – залучення фінансових ресурсів.



## ДОДАТОК Д

Результати дослідження чинників ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі

Таблиця Д.1 –

**Зовнішні чинники впливу на ефективність господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі**

Показник	Од. виміру	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Чинники загальноекономічного характеру</i>						
Індекс споживчих цін	%%	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9
Обсяг виробництва продукції переробної промисловості	млрд грн	399,1	456,7	588,2	796,1	584,3
Обсяг виробництва продукції сільського господарства	млрд грн	94,8	98,4	113,1	154,4	153,8
Чисельність населення	тис осіб	47104,9	46787,8	46509,4	46258,2	46053,3
Доходи населення	млрд грн.	381,4	472	623,3	845,6	897,7
Інвестиції в основний капітал	млн грн.	93096,0	125254,0	188486,0	233081,0	151777,0
<i>Чинники галузевого характеру</i>						
Товарні запаси у роздрібній мережі	млн грн.	9560	13246	17729	25703	26867
Середньооблікова чисельність	тис осіб	42,3	53,9	76,1	81,3	81,4
Торгова площа	тис кв.м.	6359,0	6847,0	7493,0	8089,0	8015,0
Забезпеченість активів підприємств власними коштами	%	27,2	22,7	19,3	12,8	6,8

## Вплив чинників на динаміку рентабельності активів підприємств вибіркової сукупності

№ з/п	Показник	Підприємство №1	Підприємство №2	Підприємство №3	Підприємство №4
1	2	3	4	5	6
1	Загальне відхилення рентабельності активів у тому числі за рахунок зміни:	+40,92	-1,05	-46,42	+25,61
2	оплатоємності	+3,73	+2,19	-1,41	-0,55
3	матеріалоємності	+0,53	+5,54	-39,91	+0,83
4	амортизаційності	-8,91	-11,20	-17,30	-2,44
5	частки салдо інших доходів та витрат у складі виручки	+47,25	+1,70	-	+20,79
6	фондоємності	-0,89	-0,89	+8,48	+6,53
7	оборотності оборотних коштів	-0,79	+1,60	+3,72	+0,44

%%

## Продовження табл. Д.2

№ з/п	Підприємство №5	Підприємство №6	Підприємство №7	Підприємство №8	Підприємство №9	Підприємство №10	Підприємство №11
1	7	8	9	10	11	12	13
1	+25,27	+83,47	+11,24	+19,03	-13,76	-5,41	+1,93
2	+23,22	+1,84	-0,31	+1,37	-1,65	-16,35	+1,78
3	-49,26	+22,70	+25,87	+12,60	+114,96	+30,92	-13,64
4	+1,18	-83,85	-8,12	-4,61	-92,51	-4,86	-5,53
5	+44,50	+79,56	+0,30	+5,70	-34,71	-9,54	+18,93
6	-1,55	+57,36	+10,25	+5,00	+0,12	-4,00	-0,11
7	+7,17	+5,87	-16,75	-1,03	+0,03	-1,58	+0,50

Продовження табл. Д.2

№ з/п	Підприємство №12	Підприємство №13	Підприємство №14	Підприємство №15	Підприємство №16	Підприємство №17	Підприємство №18
1	14	15	16	17	18	19	20
1	+12,58	-15,59	+7,73	-12,79	+12,87	-24,25	-2,91
2	-34,92	-10,44	-0,19	+0,25	+0,53	+5,0	+29,18
3	-43,21	+10,59	+17,52	+30,45	-3,58	-30,34	-22,28
4	-46,40	-7,05	-24,45	-60,05	+1,61	+0,24	-1,10
5	+146,15	-6,70	+20,08	-0,31	+15,04	+1,97	-7,57
6	-7,11	-1,96	-5,22	+9,85	-0,69	-0,39	-0,06
7	-1,94	-0,04	-0,005	+7,02	-0,08	-0,73	-1,08

Продовження табл. Д.2

№ з/п	Підприємство №19	Підприємство №20	Підприємство №21	Підприємство №22	Підприємство №23	Підприємство №24	Підприємство №25
1	21	22	23	24	25	26	27
1	+51,87	-15,18	+10,15	+1,19	-7,24	+1,91	-5,00
2	+1,97	-116,8	-13,75	-1,34	-9,27	-69,55	+15,51
3	+17,08	-68,9	+23,07	-5,69	-11,93	-9,09	-23,93
4	-1,01	-31,93	-25,39	+5,69	+14,13	-88,35	+6,75
5	+35,42	+166,89	+29,86	-0,36	-1,11	+205,49	-3,61
6	-5,86	+33,32	-2,64	+3,18	+0,91	-35,35	+0,22
7	+4,26	+2,35	-0,99	-0,29	+0,04	-1,23	+0,07

№ з/п	Підприємство № 26	Підприємство № 27
1	28	29
1	+3,1	-16,74
2	-8,51	-12,92
3	-9,11	-9,76
4	+19,84	-5,97
5	-	+12,53
6	+0,88	-4,02
7	-	+3,40



Наукове видання

*ВЛАСОВА Наталія Олексіївна  
ПІЧУГІНА Тетяна Сергіївна  
КРУГЛОВА Олена Анатоліївна та ін.*

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Монографія

В авторській редакції

---

Підп. до друку: 07.12.2012 Формат 60x84/16  
Папір офсет. Друк цифровий. Ум.друк.арк. 11,5  
Наклад 300 прим. Замовлення № 59-12

**Видавництво «МОНОГРАФ»**  
**ФОП Іванченко І. С.**  
Тел.: +38-057-756-09-25, +38-050-40-243-50

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів  
видавничої продукції серія ДК №4388

[www.monograf.com.ua](http://www.monograf.com.ua)