DOI: 10.15276/ETR.01.2026.2
DOI: 10.5281/zenodo.18945782
UDC: 338.1:339.1
JEL: D41, E27, L81

ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ЗМІСТ, МЕТОДИ ОЦІНКИ, СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

EFFICIENCY OF TRADE ENTERPRISES: ESSENCE, EVALUATION METHODS, CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

Oleksandr Ye. Bavyko, Doctor of Economic Sciences, Professor
Odesa Polytechnic National University, Odesa, Ukraine
ORCID: 0000-0002-0087-2656
Email: o.ie.bavuko@op.edu.ua

Andrii V. Sribnyi
Odesa Polytechnic National University, Odesa, Ukraine
ORCID: 0009-0008-7616-5334
Email: sribnyi.8895603@stud.op.edu.ua

Received 18.11.2025

Бавико О.Є., Срібний А.В. Ефективність торговельних підприємств: зміст, методи оцінки, стан і тенденції розвитку. Науково-методична стаття.

У статті досліджено сучасний стан торговельної галузі України та оцінено ефективність діяльності крупних non-food ритейлерів у 2022–2024 рр. Розкрито сутність ефективності як поєднання результативності та раціонального використання ресурсів, окреслено ключові внутрішні й зовнішні фактори її формування. Використано комплексні підходи до оцінювання ефективності, що поєднують фінансові та операційні показники. Встановлено, що торговельні підприємства адаптувались до ведення бізнесу в умовах військового стану. Про це свідчить відновлення кількості магазинів та зростання товарообороту. Динаміка показників ефективності крупних ритейлерів вказує на високий ступінь їх антикризової стійкості.

Ключові слова: ефективність, торговельні підприємства, фактори ефективності, показники ефективності, товарооборот, тенденції економічного розвитку, рентабельність

Bavyko O.Ye., Sribnyi A.V. Efficiency of Trade Enterprises: Essence, Evaluation Methods, Current State and Development Trends. Scientific and methodical article.

The article examines the current state of Ukraine's retail sector and evaluates the efficiency of large non-food retailers in 2022–2024. The essence of efficiency is revealed as a combination of performance results and the rational use of resources, and the key internal and external factors shaping it are outlined. A comprehensive assessment approach is applied, integrating both financial and operational indicators. The study finds that retail enterprises have adapted to operating under martial-law conditions, which is evidenced by the recovery of store networks and the growth of turnover. The dynamics of efficiency indicators among major retailers demonstrate a high level of crisis resilience.

Keywords: efficiency, retail enterprises, efficiency factors, performance indicators, turnover, economic development trends, profitability

Ефективність відіграє ключову роль для торговельного підприємства, оскільки відображає його здатність раціонально використовувати ресурси, забезпечувати прибутковість і стійкий розвиток в умовах конкурентного ринку. Разом з тим сучасна інтерпретація змісту ефективності потребує уточнення її теоретико-методологічної основи. Етимологічно поняття «ефективність» походить від латинського effectivus і відображає ступінь дієвості, продуктивності та результативності процесу чи об'єкта. У сучасному науковому дискурсі воно набуло універсального значення та використовується у широкому спектрі галузей знань, зокрема в економіці, менеджменті та підприємництві. З позицій господарського законодавства, відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України, ефективність підприємницької діяльності пов'язується з досягненням економічних і соціальних результатів та одержанням прибутку. Отже, зміст ефективності торговельного підприємства полягає у здатності забезпечувати прибутковість, раціональне використання ресурсів та формування соціально значимих результатів.

Сучасні умови функціонування торговельних підприємств ускладнюються суперечливими процесами розвитку світової та національної економіки. Прискорене впровадження технологічних інновацій посилило конкуренцію між виробниками, а зростання обсягів виробництва спричинило підвищення вартості ресурсів та високий рівень інфляції. Політика лібералізації зовнішньої торгівлі зумовила масштабну товарну експансію та скорочення окремих галузей національної промисловості, що створило додатковий тиск на внутрішній ринок. У результаті підприємства стикаються з високим рівнем непередбачуваності, дефіцитом ресурсів, зниженням купівельної

спроможності населення та загостренням конкурентної боротьби.

За таких умов проблематика визначення змісту, факторів та методів оцінювання ефективності торговельних підприємств виокремлюється як один із ключових напрямів наукових досліджень. Поглиблення теоретичного розуміння та уточнення методичних підходів до оцінки ефективності є необхідним для формування обґрунтованих управлінських рішень, підвищення результативності діяльності ритейлерів та забезпечення їх стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Зміст поняття «ефективність», відносно функціонування підприємницьких структур став предметом теоретико-методологічної дискусії в межах якої розглядаються два основних складових аспекти ефективності економічний та управлінський.

Економічний аспект ефективності традиційно відображає та оцінює співвідношення витрачених ресурсів та отриманих результатів.

Управлінський, характеризує бізнес-процеси з точки зору організаційної досконалості для досягнення поставлених результатів.

Близькі за змістом інтерпретації складових елементів ефективності наводяться в Словнику економічних термінів, де ефективність розглядається у поєднанні спроможності економічних агентів забезпечувати досягнення визначених результатів за умов оптимальних обсягів витрат [1].

Узагальнюючи зміст сучасних досліджень змісту поняття «ефективність» Кравчено В.О. [2] надає подібну оцінку стану цього напряму економіко-управлінської науки. А саме, можна виділити два основних напрями:

— ефективність розглядається через призму раціональності та економічності використання ресурсів (Саричев Д.О. [3], Сіньїн Д. [4], Міський Г.А. [5], Гарафонова О.І., Василюк Н. [6], Явна І.В. [7]);
— ефективність розглядається як спроможність забезпечувати визначені результати діяльності (Череп А.В., Стрілець Є.М. [8], Петков О.І. [10], Ярославський А.О. [9], Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбко М.Ю. [11]).

Необхідно зазначити про існування третьої дослідницької позиції яка полягає у розмежуванні понять «ефективність» та «результативність». У своїх працях Міський Г.А. зазначає, що «Ефективність відображає, який результат отримано з одиниці затрат, чи які витрати приходяться на одиницю результату (в залежності від виду показника), що характеризує результативність витрат. Ефективність розраховується як відношення результату до витрат. Результативність – це ступінь досягнення запланованого результату, характеризується висновком виконано означає результативно, не виконано – не результативно, не повністю виконано – недостатньо результативно» [5]. Подібної позиції дотримується Морщенок Т.С. [12].

Методична позиція, ідентична до третього підходу оформлена у міжнародному стандарті ISO 9000:2015 «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів». В цьому документі, який визначає механізм забезпечення ефективності через побудову системи управління якістю бізнес-процесів, поняття ефективність розглядається як «Співвідношення між досягненим результатом і використаними ресурсами». Результативність розглядається як окреме поняття, що відображає: «Ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів» [13].

Одночасно, потребує подальшого удосконалення характеристика сутності ефективності з урахуванням її багатовимірного характеру, а також інтеграція факторів впливу внутрішнього і зовнішнього середовища в системи оцінки. Особливої уваги потребує розробка комплексних методів оцінювання, що поєднують фінансові та операційні показники, здатні адекватно відображати реальні результати діяльності в умовах динамічних ринкових змін. Крім того, недостатньо вивченим є вплив макроекономічної нестабільності і соціальних трансформацій на ефективність торговельних підприємств, що вимагає подальших досліджень і адаптації інструментів управління до нових викликів.

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні сучасного змісту ефективності торговельних підприємств як багатовимірного поняття, визначенні ключових внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на її формування, розробці системи показників для оцінки ефективності торговельної діяльності, а також у визначенні стану і тенденцій розвитку торговельної галузі та найкрупніших non-food ритейлерів.

Виклад основного матеріалу дослідження

На основі аналізу сучасних визначень поняття «ефективність» вбачається за можливе зробити висновок про те, що в ньому дійсно поєднуються економічні та управлінські складові. Економічна складова відображає співвідношення результату та обсягу витрачених ресурсів. Управлінська складова відображає ступінь відповідності досягнутого результату встановленим завданням. Позиція щодо розмежування цих понять, на нашу думку, може бути використана для глибшої диференціації аналізу бізнес-процесів, як це показано на рис. 1.

За результатами аналізу змісту наявних у науковій літературі дефініцій можна запропонувати таке визначення поняття «ефективність»: комплексна характеристика, що відображає ступінь досконалості економіко-управлінських аспектів організації господарювання підприємницької структури на основі оцінки співвідношення між досягнутими результатами та витраченими ресурсами з урахуванням стану, наявних ризиків і тенденцій розвитку зовнішнього середовища.

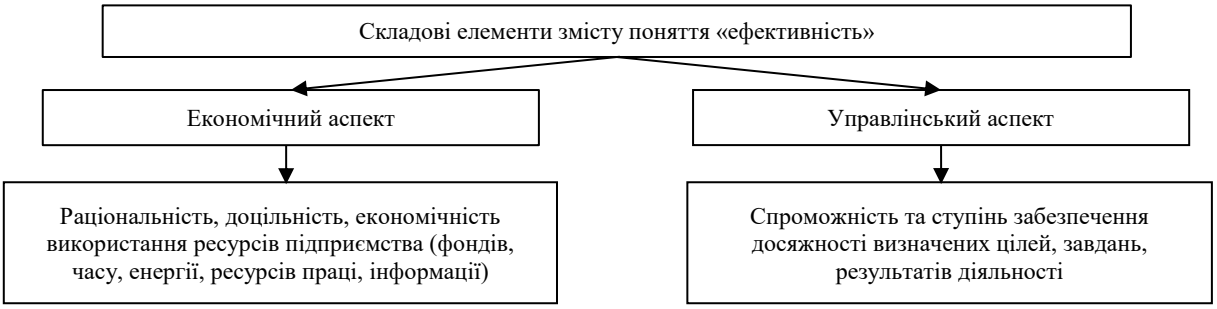

Рисунок 1. Економіко-управлінські аспекти ефективності
Джерело: власна розробка авторів

Оскільки підприємницька структура представляє собою складну відкриту систему, що перебуває у постійному діалектичному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем то і зміст її ефективності також набуває комплексного характеру, відображаючи різні аспекти організації діяльності.

Наприклад, Пудичева Г.О. на основі аналізу різних підходів до класифікації ефективності підприємницьких структур пропонує виокремлювати такі її групи за відповідними класифікаційними критеріями:

— за характером ефекту: економічна, соціальна, екологічна;
— за місцем отримання ефекту: ефективність підрозділу (ділянки, лінії, операції, бізнес-процесу), ефективність підприємства (локальна (госпрозрахункова)), народногосподарська, глобальна;
— за ступенем збільшення: первинна (одноразовий ефект), мультиплікаційна (багаторазово повторювана);
— за часовою перспективою: стратегічна, тактична;
— за функціональною спрямованістю діяльності: ефективність маркетингової діяльності, ефективність інноваційної діяльності, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, ефективність організаційної діяльності, загальна ефективність управління тощо [14].

Отже необхідно зауважити на тому, що характеристика ефективності діяльності підприємницької структури може бути диференційована в залежності від змісту отриманих результатів діяльності, організаційної ланки яка підлягає оцінці, часовою перспективою, функціональною спрямованістю, характером інтересів та масштабом.

Зазначимо, що як загальна так і функціональна ефективність підприємницьких структур залежить від спроможності керівництва враховувати характер та ступінь впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на основі передбачення тенденцій розвитку та вчасної адаптації організаційної структури і технологічного забезпечення до актуальних умов господарювання.

Класичним є підхід в управлінні підприємницькими структурами за якого фактори впливу зонуються за сферами підприємницького середовища на внутрішні та зовнішні [15].

Під внутрішніми факторами, які визначають ефективність підприємства традиційно розуміють сукупність організаційних, управлінських і виробничих характеристик, наявні ресурси та якість бізнес-процесів в межах яких відбувається формування доданої вартості. Ці фактори визначають специфіку використання наявного потенціалу підприємницької структури, продуктивність праці, собівартість продукції, фінансові результати та конкурентоспроможність.

Особливість цих факторів полягає у тому, що керівництво підприємства може управляти ними безпосередньо, удосконалюючи організаційну структуру, технології, систему мотивації персоналу та управління ресурсами.

До переліку основних внутрішніх факторів можна віднести такі їх групи. Організаційно-управлінські фактори: ефективність системи управління, досконаліть організаційної структури та розподілу повноважень, якість стратегічного й оперативного планування, стиль управління, корпоративна культура, ефективність комунікацій і контролю.

Виробничо-технологічні фактори: рівень технологічного оснащення, ступінь автоматизації та цифровізації бізнес-процесів, технічний стан основних фондів, використання інновацій, рівень організації технологічних процесів торгівлі: закупівля товарів, логістика, складське господарство, організація торговельного простору, електронна комерція.

Ресурсні: забезпеченість матеріально-технічними ресурсами, ефективність використання трудових ресурсів і продуктивність праці, рівень кваліфікації персоналу, фінансова стійкість, ліквідність і платоспроможність, управління витратами.

Маркетингові фактори: якість маркетингових досліджень (конкурентна розвідка), ефективність управління брендом, ефективність каналів комунікації та збуту, оптимальність асортименту, цінова політика, рівень обслуговування.

Інноваційно-інвестиційні фактори: наявність і якість інноваційної стратегії, обсяг і структура інвестицій, швидкість впровадження нових продуктів і технологій, здатність адаптуватися до технологічних змін, спроможність репрезентувати себе як потенційний об'єкт для вдалого інвестування.

Соціально-психологічні фактори (управління людським капіталом): система мотивації працівників їх задоволеність організацією праці, рівень корпоративної культури, психологічний клімат у колективі, наявність ефективного лідерства, менторства, командної роботи.

Отже, внутрішні фактори визначають, наскільки ефективно торговельне підприємство використовує свій потенціал – людський, матеріальний, фінансовий і технологічний. Від ступеню оптимальності управління потенціалом підприємницької структури залежить рівень її прибутковості та конкурентоспроможності.

Підприємницька структура як відкрита система функціонує під постійним впливом факторів зовнішнього середовища. Весь масив цих факторів прийнято розподіляти на середовище прямого та опосередкованого впливу.

До факторів зовнішнього середовища опосередкованого впливу належать такі: військово-політична ситуація, макроекономічна динаміка, державне регулювання та економічна політика, соціально-демографічна ситуація. Специфіка цих факторів полягає у тому, що вони формують загальні умови господарювання, а підприємницька структура не має можливості впливати на їх характер. Керівництво підприємницької структури має можливість лише проводити постійний моніторинг зовнішнього середовища та приймати управлінські рішення щодо адаптації діяльності підприємства до зовнішніх змін.

Дослідники Карпіщенко О.І., Ілляшенко К.В., Карпіщенко О.О. у своїй праці виокремлюють такі фактори опосередкованого впливу: стан економіки та ринків, діяльність уряду, структура тенденцій, науково-технічні тенденції, природно-екологічна складова, тенденції ресурсного забезпечення, демографічні тенденції, соціокультурна складова, несподіванки стратегічного характеру, міжнародне середовище [16].

Не меншої ваги для забезпечення ефективності діяльності підприємницької структури мають фактори зовнішнього середовища прямого впливу. До їх переліку у відповідності то концепції М. Портера відносяться: покупці, конкуренти, постачальники, можливі нові конкуренти та виробники товарів замінників продукції фірми [17]. Сучасні вітчизняні дослідники додають до цього переліку: фінансових та маркетингових посередників та інші контактні групи [18].

Отже система факторів впливу від яких залежить ефективність підприємницької структури складається з двох груп факторів внутрішнього та зовнішнього впливу як показано на рис. 2.

Рисунок 2. Групи факторів впливу на ефективність торговельних підприємств
Джерело: власна розробка авторів

Отже, ефективність доцільно розглядати як комплексну характеристику, яка відображає ступінь економічної та управлінської досконалості в організації господарювання підприємницької структури. Загальний рух до сталого розвитку додав до традиційного результуючого показника ефективності – прибутку, додаткові показники, пов'язані із соціальною відповідальністю.

В основі організації наукового дослідження економічних проблем завжди знаходиться визначена методика, яка містить обґрунтований перелік способів, прийомів і процедур, які використовуються у процесі збору, обробки та аналізу інформації для отримання достовірних оцінок щодо стану і тенденцій розвитку досліджуваного об'єкту.

Методичне наповнення дослідження визначається його предметним спрямуванням. Оцінку ефективності окремих суб'єктів господарювання доцільно проводити в контексті результатів аналітичної оцінки макроекономічної кон'юнктури і тенденції розвитку відповідних видів економічної

діяльності. Для цілей такого аналізу традиційно використовуються показники динаміки ВВП, які характеризують стан ділової активності в економіці в цілому. До переліку показників, які відображають стан і загальні тенденції розвитку торгівлі традиційно відносяться: кількість господарюючих суб'єктів, кількість зайнятих працівників, кількість магазинів. Для відображення рівня економічної ефективності використовуються показники операційної та рентабельності всієї діяльності.

В управлінні торговельними підприємствами, оцінка ефективності як цільове спрямування економіко-управлінського дослідження відіграє роль складового елементу функції контролю, яка передбачає регулярне порівняння отриманих результатів із визначеними планом діяльності підприємницької структури завданнями.

Таким чином, оцінка ефективності торговельного підприємства – це процедура комплексного аналізу діяльності підприємницької структури, результати якого містять інформацію про ступінь досягнення встановлених комерційних завдань.

Враховуючи те, що управляти можна лише тим, що піддається вимірюванню, оцінка ефективності як елемент управлінського контролю засновується на визначенні кількісних та якісних показників:

— кількісні показники відображають реальний рівень отриманих результатів у грошовому або фізичному вимірі (наприклад, дохід від реалізації продукції, прибуток, собівартість, кількість постійних покупців, кількість працівників);
— якісні показники відображають економічний ефект, як співвідношення між результатом і витратами, результатом і базою для оцінки, результатом і значенням показника у конкурентів (наприклад: рентабельність, фондовіддача, коефіцієнт конверсії, індекс готовності рекомендувати).

Процес оцінки ефективності підприємницької структури вибудовується на основі комплексного застосування кількісних та якісних методів отримання інформації та підходів до інтерпретації отриманих значень показників ефективності. У науковій та навчальній літературі зустрічаються різні підходи до організації оцінки ефективності:

— частковий, заснований на використанні одного показника ефективності, але оцінка за одним показником може лише частково відобразити реальний стан справ;
— ситуаційний, передбачає визначення та обґрунтування планових критеріїв ефективності. Він пов'язаний з необхідністю обґрунтування таких критеріїв на рівні економіки, окремої галузі та підприємства;
— універсальний, передбачає формування комплексного критерію ефективності на основі інтегральної оцінки за основними функціональними показниками ефективності [19].

У практиці оцінки ефективності суб'єктів господарювання індустріальної доби широкого розповсюдження набуло застосування класичної моделі Дюпона. Вона передбачала дефрагментацію загального показника рентабельності на окремі елементи, що надавало змогу ретельно проаналізувати весь ланцюг створення доданої вартості. Одночасно широко використовувався універсальний підхід, за якого оцінка ефективності передбачала визначення основних оцінних показників: прибуток, рентабельність, фондовіддача, продуктивність праці тощо.

Зміна умов господарювання на фоні прискореного впровадження цифрових технологій та розширення сфери електронної комерції обумовлює необхідність трансформації традиційних підходів до організації оцінки ефективності, особливо у сфері торгівлі. Одночасно з традиційним дослідженням фінансових показників все частіше оцінка ефективності підприємницьких структур включає нефінансові аспекти. Зокрема такі як якість обслуговування, ступінь адаптивності до змін, рівень задоволення покупців. Для сучасного етапу можна говорити про поєднання традиційних і нефінансових підходів в оцінці ефективності.

За будь яких підходів оцінка ефективності передбачає дослідження за певними показниками. У практиці управлінських та економічних досліджень спостерігається загальна тенденція до використання показників загальної ефективності та функціональної ефективності. Одночасно набори показників які пропонуються у різних дослідженнях можна систематизувати за відповідними підходами. Так, на думку Саричева Д.О. виокремлюється три підходи у формуванні переліку оцінних показників.

Представники першого підходу пропонують використовувати показники двох груп: показники загальної ефективності бізнесу та показники ефективності використання ресурсів. Представники другого підходу пропонують оцінювати ефективність «… в розрізі показників ефективності використання виробничих ресурсів і виробничих фондів: ефективності використання основних фондів, ефективності використання праці (трудових ресурсів), ефективності використання оборотних фондів, інтегральні показники ефективності діяльності підприємства [3]. Представники третього підходу концентрують увагу в оцінці ефективності на витратних показниках, тобто співвідношенні фінансових результатів діяльності підприємницької структури до витрат понесених за відповідний період.

Розширена класифікація показників для оцінки ефективності підприємницьких структур передбачає їх диференціацію за оцінкою використання активів, ресурсів та загальною ефективністю [3].

В межах цього підходу пропонується використовувати такі групи показників.

Показники ефективності використання оборотних фондів: коефіцієнт оборотності оборотних коштів, коефіцієнт дебіторської заборгованості, коефіцієнт завантаження оборотних коштів, коефіцієнт оборотності запасів, тривалість обороту дебіторської заборгованості, тривалість обороту

запасів, показник відносного вивільнення оборотних коштів.

Показники ефективності використання основних фондів: фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів, енергоефективність.

Показники ефективності використання трудових ресурсів: продуктивність праці, рентабельність витрат на персонал, трудомісткість, фондоозброєність, зарплатомісткість, віддача фонду заробітної плати, відносне вивільнення працівників, темп зростання продуктивності праці.

Узагальнюючі показники ефективності: рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, рентабельність операційної діяльності, рентабельність всієї діяльності (загальна) [9, 20, 21].

Торговельні підприємства характеризуються прискореними темпами обороту капіталу за відсутності виробничої складової. Це обумовлює певну специфіку у визначенні переліку показників ефективності. На думку дослідників ефективності торговельних підприємств до переліку відповідних показників відносяться:

— обсяг товарообігу та темп його зростання;
— темп зростання продажів за окремими групами товарів або відділами;
— обсяг продажів на 1м^2 торгової площі;
— обсяг продажів на 1 м погонний довжини прилавку;
— обсяг продажів на одну транзакцію;
— обсяг продажів на одну годину роботи одного продавця;
— коефіцієнт конверсії;
— відсоток повернень [22].

Враховуючи специфіку безпосереднього спілкування з клієнтами у процесі продажу товарів у сучасних дослідженнях активно використовуються показники ступеню задоволеності клієнтів, які відображають якість обслуговування:

— NPS – Net Promoter Score (індекс готовності рекомендувати);
— CSAT – Customer Satisfaction Score (показник задоволеності клієнтів);
— CES – Customer Effort Score (оцінка простоти взаємодії);
— Churn (показник втрати клієнтів);
— Retention (показник утримання клієнтів).

Переходячи до оцінки галузевих тенденцій потрібно зазначити, що торгівля, як і всі інші види економічної діяльності функціонує в умовах кризової трансформації підприємницького середовища, що відбувається в умовах воєнного стану. Загальний стан національної економіки та підприємницького середовища характеризується високим рівнем втрат та постійних військових загроз. Одночасно, можна говорити про певну адаптацію економічних агентів до умов та ризиків воєнного стану. Так за інформацією Міністерства фінансів України найбільш кризовий 2022 р. характеризувався значним скороченням ділової активності, що призвело до зменшення ВВП України на 28,8% У 2023 р. спостерігалась відносна стабілізація з незначним ростом ВВП в обсязі 5,3%. Але непрогнозованість військово-політичної ситуації призвела до того, що у 2024 р. зростання ВВП сповільнилося до 3,6% [23]. За прогнозом Міністерства економіки України зростання ВВП у 2025 р. очікується на рівні 2%. Так само і Європейський банк реконструкції і розвитку знизив прогноз зростання ВВП України до 2,5% [24].

Вагомість торгівлі як виду економічної діяльності для національної економіки обумовлюється її найбільшою часткою у ВВП. Не дивлячись на трансформацію структури ВВП у напрямі зростання військових витрат та державного управління, частка торгівлі у ВВП за підсумками другого кварталу 2025 р. складала 12,7%. Необхідно зазначити, що в останні роки частка торгівлі у ВВП України була відносно стабільною. Так у 2021 р. – 13,6%, у 2022 – 12,3% [25].

За інформацією Державної служби статистики України загальна кількість суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності: «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів» у 2021 р. становила 777419, у 2022 р. – 661158, у 2023 р. – 714544, у 2024 р. – 732532 [26]. За цією інформацією чітко прослідковується тенденція кризового падіння обсягів торгівлі у 2022 р., що призвело до зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання на 15%. У 2023 та 2024 рр. спостерігається збільшення відносно попередніх періодів на 8% та 2,5% відповідно.

Демографічна ситуація є дуже впливовим фактором розвитку економічних відносин. Масова міграція населення України за кордон та скорочення ділової активності призвели до суттєвого зменшення кількості зайнятих працівників на суб'єктах господарювання. У 2021 р. кількість зайнятих складала – 9056059 осіб. У 2022 р. – 7606018 осіб (-16%). У 2023 р. – 7514329, 2024 р. – 7532842 особи (-16,7%). Тобто радикальні зміни в кількості працюючих відбувались тільки у 2022 р. Кількість працівників зайнятих на торговельних підприємствах у 2021 р. в становила 150791 осіб, у 2022 р. – 126129 осіб, 2923 р. – 128809 осіб, 2024 р. – 130132 осіб [27]. Отже загальна кількість працівників торговельних підприємств за період 2022 – 2024 рр. скоротилась на 13,7%.

Динаміка кількості магазинів роздрібної торгівлі відтворює тенденції у функціонуванні національної економіки. Так, загальна кількість магазинів роздрібної торгівлі у 2021 р. складала – 46258, а у кризовому 2022 р. – 41415 одиниць (тобто скорочення становило 10,5%) [28]. Станом на кінець 2024 р. мережа роздрібних магазинів майже повністю відновилась, кількість магазинів роздрібної торгівлі складала 98,7% від показника 2021 р. Одночасно потрібно зауважити на тенденції до перевищення рівня 2021 р. за кількістю середніх магазинів (до 399 м^2) та гіпермаркетів площею від 2500 м^2.

Показник який узагальнює стан і тенденції розвитку торгівлі – динаміка обсягів оптового та роздрібного товарообороту, а також індекс фізичного обсягу товарообороту до відповідного періоду попереднього року, рис. 1.

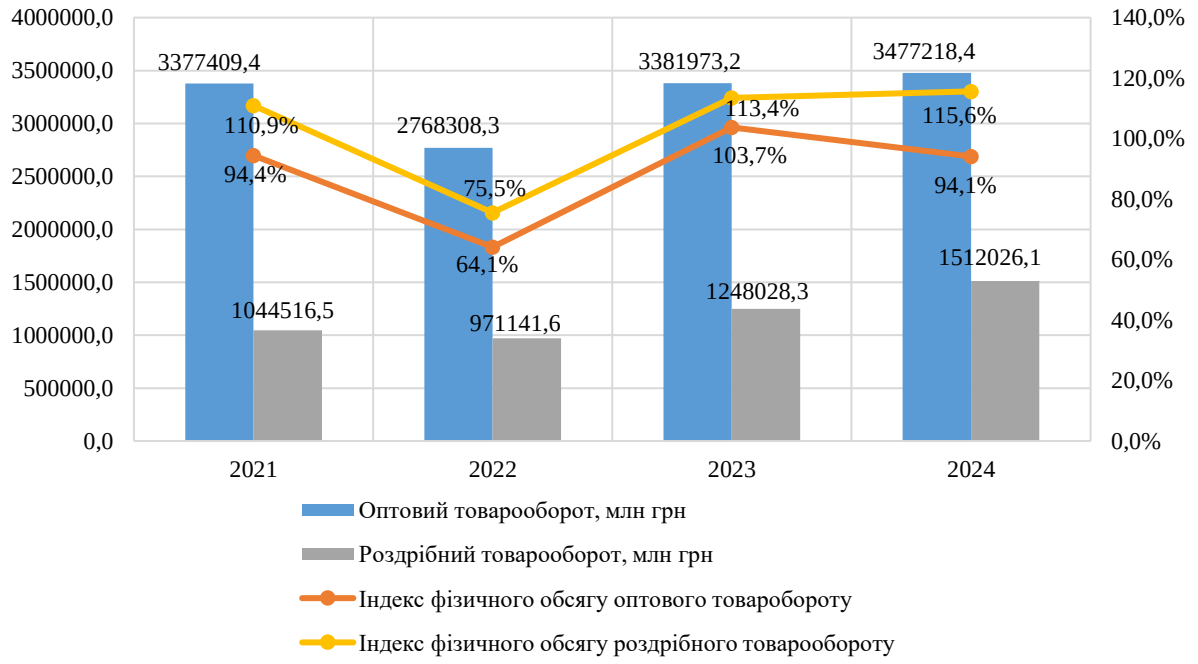

Рисунок 1. Динаміка обсягів товарообороту та значень індексу його фізичного обсягу у період 2021–2024 рр.
Джерело: складено авторами за матеріалами [29]

Інформація рис. 1 підтверджує діагностовану раніше загальну залежність галузей та ринків від макроекономічної кон'юнктури. Отже за зазначеними показниками спостерігається хвилеподібна динаміка, як і в цілому по економіці. У 2024 р. обсяг роздрібного товарообороту продовжив зростати, оптовий товарооборот зменшився на 5,9% у порівняних цінах.

Основними показниками ефективності діяльності торговельних підприємств виступають їх фінансові результати (прибуто/збиток) та рівень рентабельності. Чистий прибуток підприємств торгівлі у 2021 р. – 118077574,6 тис. грн, у 2022 р. – 26755250,4 тис. грн, у 2023 р. – 140410518,5 тис. грн, у 2024 – 147518014,4 тис. грн. У поточних цінах загальний обсяг прибутку торговельних підприємств за період 2021 – 2024 рр. збільшився на 24,9%.

Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємницьких структур розглядається як один з основних показників, що узагальнено відображають ефективність господарювання.

За інформацією Державної служби статистики у 2024 р. найбільший рівень операційної рентабельності спостерігався саме у сфері торгівлі – 27,2%. На другому місці було сільське господарство – 22,7%, на третьому – добувна промисловість 22,4%.

За рівнем рентабельності всієї діяльності всіх випереджає сільське господарство – 17,8%. На другому місці торгівля – 14,5%, на третьому добувна промисловість – 12,8% [30].

Аналіз динаміки показників операційної та рентабельності всієї діяльності надає підстави стверджувати факт формування тенденції щодо її підвищення.

Ефективність діяльності окремих торговельних підприємств залежить як від макроекономічної кон'юнктури так і від специфіки конкурентної ситуації у відповідному сегменті споживчого ринку. Дослідження діяльності крупних non-food ритейлерів у сегментах будівельних матеріалів і товарів для побуту, меблів, побутової техніки та електроніки, комплексного ритейлу, вказує на відповідність цих сегментів ознакам олігополії. Високі бар'єри входження та сталі торговельні бренди, обумовлюють обмежену кількість гравців. Ринкова конкуренція зосереджується більше не на цінах, а на якості продукції та високому рівні обслуговування і додаткових послугах.

Вагомий ресурсний потенціал великих мереж ритейлу виступає однією з причин того, що у 2024 р. кількість торговельних центрів площею більше 2,5 тис. м^2 перевищила показник 2021 р. на 38,8%, у підсумку склавши 336 ТЦ.

Ринкове позиціонування підприємницької структури визначається, перш за все обсягом її частки ринку. Оскільки досліджувані сегменти не мають чіткої диференціації обсягів реалізації за окремими товарними групами та підгрупами, доцільно визначити ринкову силу досліджуваних підприємницьких структур на основі обсягів товарообороту та темпів його зміни, табл. 1.

Таблиця 1. Обсяги товарообороту крупних non-food ритейлерів та темпи його зміни у 2022–2024 рр.

Назва підприємства	Товарооборот, тис. грн			Темп зміни 2024 до 2022
	2022	2023	2024	
ТОВ «Епіцентр К»	54351724,0	69151489,0	77627463,0	142,8
ТОВ «Комфі Трейд»	16579935,0	27632364,0	34958249,0	210,8
ТОВ «Розетка. УА»	18388104,0	25463875,0	29742571,0	161,7
ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна»	20152149,0	25554115,0	28754171,0	142,7
Фокстрот. Техніка для Дому	9808743,0	12650822,0	14882632,0	151,7
ТОВ «АЛЛО»	4357121,0	7636495,0	10585607,0	242,9
ТОВ «Юск Україна»	4773400,0	6383770,0	6691208,0	140,2
ТОВ «Леруа Мерлен Україна»	755804,0	1768925,0	1784097,0	236,1
Торгово-Будівельний Дім Олді	892940,0	1201172,0	1139756,0	127,6

Джерело: складено авторами за матеріалами [31]

Результати торговельної діяльності аналізуються за інформацією з офіційної фінансової звітності підприємств, що наведена на сайті Clarity-project.info. Упродовж 2022–2024 рр. безумовним лідером за абсолютними обсягами товарообороту серед крупних non-food ритейлерів залишається ТОВ «Епіцентр К». Підприємство демонструє стабільно найвищі показники з істотним відривом від конкурентів. Необхідно зазначити, що ТОВ «Епіцентр К» має консолідовану звітність в якій відображається загальний результат діяльності компанії, яка має у своєму складі не лише торговельні, а й виробничі, транспортні та інші підрозділи.

Водночас аналіз темпів зміни товарообороту показує іншу картину лідерства: найбільш динамічне зростання зафіксоване у ТОВ «АЛЛО» (242,9%) та ТОВ «Леруа Мерлен Україна» (236,1%), що свідчить про значне розширення їхньої діяльності та відновлення після падіння ринку у 2022 р. Серед великих за масштабом мереж високі результати темпу росту демонструє також ТОВ «Комфі Трейд» (210,8%), яке поєднує вражаючу динаміку зростання з великим обсягом товарообороту. Таким чином, ринок одночасно характеризується збереженням домінуючого гравця за абсолютними обсягами та появою нових динамічних лідерів за темпами розвитку.

Для порівняльного аналізу показників ефективності були обрані торговельні підприємства, які є найближчими до лідера за обсягами товарообороту та асортиментом. Загальний рівень ефективності організації торговельної діяльності відображають показники рентабельності продажів, операційної та рентабельності всієї діяльності, табл. 2.

Таблиця 2. Показники рентабельності торговельних підприємств-конкурентів

Назва підприємства	Рентабельність продажів, %		Операційна рентабельність, %		Загальна рентабельність, %	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
ТОВ «Епіцентр К»	30,06	30,19	7,41	5,53	4,43	2,9
ТОВ «Леруа Мерлен Україна»	20,16	26,95	-31,15	-23,05	-32,85	-25,03
ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна»	17,11	16,76	1,89	1,95	-1,65	0,38
ТОВ «Комфі Трейд»	19,28	19,58	0,19	0,3	0,15	0,07

Джерело: складено авторами за матеріалами [31]

Дані таблиці 2 свідчать про велику різницю в ефективності діяльності торговельних підприємств у 2023–2024 рр. Це може бути зумовлено специфікою їхніх бізнес-моделей та конкурентних стратегій. ТОВ «Епіцентр К» має найвищі значення за всіма показниками рентабельності. Рентабельність продажів – понад 30% упродовж двох років. Це свідчить про ефективну бізнес-модель, яка базується на вертикальній інтеграції та диверсифікації ділової активності, особливо у сфері експорту сільськогосподарської сировини. Водночас спостерігається зниження операційної рентабельності з 7,41% до 5,53% та загальної рентабельності з 4,43% до 2,9%. Це означає, що відбувається зростання операційних витрат та збільшення фінансового навантаження – це зменшує загальну ефективність.

ТОВ «Леруа Мерлен Україна» має достатньо високі показники рентабельності продажів, які зросли з 20,16% до 26,95%, проте операційна та загальна рентабельність залишаються від'ємними, хоч і мають тенденцію до покращення (з -31,15% до -23,05% і з -32,85% до -25,03%). Такі показники можуть свідчити про занадто високі операційні витрати, які не дають можливості генерувати прибуток навіть в умовах зростання виручки.

ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна» має доволі помірні показники рентабельності продажів (17,11% та 16,76%), показники операційної рентабельності залишаються стабільними на рівні близько 2%, а загальна рентабельність покращилася з від'ємного значення (-1,65%) до позитивного (0,38%). Це свідчить про поступову стабілізацію фінансової результативності підприємства.

ТОВ «Комфі Трейд» має помірні показники рентабельності продажів (на рівні 19–19,5%. Операційна та загальна рентабельність коливаються в межах 0,1–0,3%, що вказує на мінімальну

прибутковість. Компанія працює з великими обсягами реалізації при низьких націнках.

Отже, найвищу ефективність за всіма видами рентабельності демонструє ТОВ «Епіцентр К», хоча у 2024 р. спостерігається загальне зниження прибутковості і рентабельності. ТОВ «Метро Кеш Енд Кері Україна» і ТОВ «Комфі Трейд» мають стабільну, але доволі низьку ефективність, тоді як ТОВ «Леруа Мерлен Україна» продовжує працювати зі збитками, попри зростання обсягів реалізації товарів у 2024 р.

Ефективне використання оборотних активів забезпечує торговельному підприємству економію фінансових коштів та їх прискорене обертання. Для оцінки ефективності управління оборотними активами традиційно використовуються показники: коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт завантаження та коефіцієнт дебіторської заборгованості, табл. 3.

Таблиця 3. Показники ефективності управління оборотними активами

Назва підприємства	Коефіцієнт оборотності		Коефіцієнт завантаження		Коеф. дебіторської заборгованості	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
ТОВ «Епіцентр К»	2,4	2,4	0,42	0,42	1,38	1,37
ТОВ «Леруа Мерлен Україна»	2,16	1,99	0,46	0,5	1,31	2,34
ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна»	4,34	4,25	0,23	0,24	1,59	1,01
ТОВ «Комфі Трейд»	5,95	5,1	0,17	0,2	2,31	1,19

Джерело: складено авторами за матеріалами [31]

Інформація наведена у табл. 3 підтверджує висновок про наявну різницю у бізнес-моделях аналізованих підприємств та різні підходи до управління оборотними активами. ТОВ «Епіцентр К» має стабільний коефіцієнт оборотності – 2,4. Незмінність показника свідчить про усталеність основних бізнес-процесів підприємницької структури. Підприємство підтримує ефективний рівень використання активів, однак відсутність приросту може свідчити про певне уповільнення ділової активності та курс на обмежене зростання обсягів продажів. Коефіцієнт завантаження так само залишається незмінним, він свідчить що для отримання 1 грн чистого доходу використовується 0,42 грн оборотних активів. Цей показник значно програє Метро та Комфі. Рівень дебіторської заборгованості на підприємстві також залишається незмінним. На при кінці 2024 р. він її обсяг складав 6127262,0 тис. грн. Необхідно зазначити, що зменшення обсягів дебіторської заборгованості дозволить підприємству пришвидшити обертання оборотних активів та покращити рівень ділової активності.

ТОВ «Леруа Мерлен Україна» має незначне зниження коефіцієнту оборотності з 2,16 у 2023 р. до 1,99 у 2024 р. Це свідчить про уповільнення швидкості обігу оборотних активів. Це може бути наслідком збільшення запасів та зниження темпів реалізації. Коефіцієнт завантаження збільшився з 0,46 до 0,5, що також свідчить про погіршення ефективності управління. У 2024 р. підприємство генерувало 1 грн чистого доходу, використовуючи 0,5 грн оборотних активів, що є найгіршим показником серед підприємств-конкурентів. Динаміка дебіторської заборгованості також негативна. Її збільшення до 6449,0 тис. грн у 2024 р. є однією з причин погіршення рівня ефективності використання оборотних активів.

ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна» має доволі високий показник оборотності, який у 2023 р. становив 4,34, а у 2024 р. – 4,25. Незначне зниження показника свідчить про деяке уповільнення обігу активів, але рівень залишається високим – це свідчить про ефективне управління оборотними коштами. Коефіцієнт завантаження логічно дещо збільшився – до 0,24 грн оборотних активів на 1 грн чистого доходу. Це один з найкращих показників серед конкурентів який свідчить про те, що ресурси використовуються економно. Коефіцієнт дебіторської заборгованості вказує на те, що підприємству протягом 2024 р. вдалось залишити її рівень на попередній позиції (67102,0 тис. грн). Це також свідчить про ефективну політику управління оборотними активами в частині налагодження взаємовигідної взаємодії з контрагентами.

ТОВ «Комфі Трейд» має найвищий, можна сказати класичний для сфери торгівлі показник коефіцієнту оборотності. Він склав у 2023 р. – 5,95, а у 2024 р. – 5,10 обертів за календарний рік. Незначне зменшення пов’язане з накопиченням товарних запасів. Коефіцієнт завантаження прогнозовано є найкращим серед конкурентів. Підприємству потрібно лише 20 коп. оборотних активів для генерування 1 грн чистого доходу. Зменшення коефіцієнту дебіторської заборгованості вказує на те, що перевищення цього показника на кінець періоду у порівнянні з початком у 2024 р. суттєво зменшилось. Але підприємство все ще має дуже суттєві обсяги дебіторської заборгованості у розмірі 908570,0 тис. грн на кінець 2024 р.

Матеріально-фінансове забезпечення функціонування підприємницької структури завжди доповнюється професіоналізмом та мотивацією персоналу. Показники ефективності використання трудового потенціалу передбачають розрахунок продуктивності праці та віддачі фонду заробітної плати, табл. 4.

Таблиця 4. Показники ефективності використання трудового потенціалу та фонду оплати праці

Назва підприємства	Продуктивність праці, тис. грн		Віддача фонду заробітної плати, грн.	
	2023	2024	2023	2024
ТОВ «Епіцентр К»	2476,4	2779,9	9,4	8,8
ТОВ «Леруа Мерлен Україна»	2534,3	2924,7	6,6	6,5
ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна»	8153,8	9125,4	22,2	20,9
ТОВ «Комфі Трейд»	6483,4	7710,2	21,7	18,2

Джерело: складено авторами за матеріалами [31]

Інформація табл. 4 дає підстави для висновку про те, що продуктивність праці у ТОВ «Епіцентр К» зросла з 2476,4 тис. грн до 2779,9 тис. грн, тобто на 12,3%. Це свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Одночасно віддача фонду заробітної плати знизилась із 9,4 грн до 8,8 грн, тобто на 6,4%. Це означає що витрати на оплату праці зростають швидше, ніж чистий дохід. Необхідно зазначити, що велика кількість працівників, а їх чисельність у 2024 р. дорівнювала 27924 особи, є причиною найнижчого серед конкурентів значення продуктивності праці.

ТОВ «Леруа Мерлен Україна» характеризується зростанням продуктивності праці з 2534,3 тис. грн до 2924,7 тис. грн (+15,4%). При цьому кількість працівників скоротилась більше ніж на 10% – до 610 осіб. Віддача фонду заробітної плати дещо зменшилась з 6,6 грн до 6,5 грн, тобто на 1,5%. Підприємство демонструє стабільну помірну ефективність у сфері управління трудовим потенціалом.

ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна» має зростання продуктивності праці з 8153,8 тис. грн до 9125,4 тис. грн, тобто на 11,9%. Підприємство має найвищий серед конкурентів показник продуктивності праці в розрахунку на одного працівника на рік. Чисельність працівників є сталою та складає у 2024 р. – 3151 особу. Віддача фонду заробітної плати зменшилась з 22,2 грн до 20,9 грн (–5,9%). Це свідчить про те, що збільшення витрат на оплату праці відстає за темпами від зростання обсягів реалізації.

ТОВ «Комфі Трейд» має друге значення продуктивності праці серед підприємств-конкурентів. Цей показник збільшився з 6483,4 тис. грн до 7710,2 тис. грн, що становить приріст 18,9 % – найвищий серед розглянутих торговельних підприємств. Кількість працівників мережі у 2024 р. зросла до 4534 осіб. Віддача фонду заробітної плати знизилась на 16,1%. Як вже було зазначено раніше, Це пов'язано із збільшенням кількості персоналу та зростанням заробітної плати працівників.

Отже, усі торговельні підприємства демонструють зростання продуктивності праці на фоні збільшення обсягів реалізації продукції, що є позитивною тенденцією. Проте віддача фонду заробітної плати зменшилась у всіх підприємницьких структур, що свідчить про підвищення витрат на персонал. Найвищі показники продуктивності має ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна», а найдинамічніше зростання цього показника – ТОВ «Комфі Трейд».

Висновки

Ефективність торговельного підприємства потрібно розглядати, як комплексну характеристику, що відображає здатність бізнесу досягати економічних і соціально значущих результатів на основі раціонального використання ресурсів. Сучасне трактування цього поняття поєднує два ключові аспекти: економічний (співвідношення витрат та отриманого результату) і управлінський (ступінь досягнення запланованих цілей). На рівень ефективності можуть впливати різноманітні фактори: внутрішні (організаційна структура, технології, персонал, логістика, маркетинг, фінанси) та зовнішні (економічні тенденції, конкуренти, постачальники, споживачі, державна політика, соціально-демографічні умови). Через високу мінливість середовища саме здатність торговельного підприємства адаптуватися до цих факторів визначає його ефективність та конкурентоспроможність.

Оцінка ефективності базується на комплексі кількісних та якісних показників, які можуть формуватися за частковим, ситуаційним або універсальним підходом. Традиційні фінансові метрики (прибуток, рентабельність, оборотність, продуктивність праці) сьогодні доповнюються нефінансовими (рівень сервісу, клієнтська лояльність, інноваційність, адаптивність), що дає змогу формувати цілісне уявлення про результативність функціонування торговельного підприємства в умовах сучасних викликів.

Розвиток торгівлі відтворює макроекономічні тенденції та характеризується поступовою адаптацією до умов воєнного стану. В умовах, коли ВВП країни відновлюється повільно й нестабільно, торгівля зберігає найбільшу частку у структурі економіки та демонструє здатність адаптуватися: кількість суб'єктів господарювання та мережа магазинів після провалу 2022 р. поступово відновлюються, а індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту зростав у 2023 та 2024 рр. Попри скорочення зайнятих працівників, галузь залишається однією з найбільш рентабельних у національній економіці.

У сегменті крупного non-food ритейлу простежується типова олігополістична структура: конкуренція зміщується від цін до сервісу, масштабу та якості рішень у сфері технологій торгівлі. Абсолютним лідером за товарообротом у 2022–2024 рр. стабільно залишається ТОВ «Епіцентр К», однак за темпами зростання

продажів висуваються нові лідери: ТОВ «АЛЛО», ТОВ «Комфі Трейд», ТОВ «Леруа Мерлен Україна». При цьому показники ефективності демонструють суттєву диференціацію між ритейлерами: ТОВ «Епіцентр К» утримує найвищу рентабельність, хоча й з певним зниженням у 2024 р. ТОВ «Комфі Трейд» та ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна» працюють стабільно, але з мінімальною прибутковістю. ТОВ «Леруа Мерлен Україна» при зростанні продажів продовжує залишатися збитковим. Ефективність управління оборотними активами також суттєво відрізняється: від стабільності та помірної оборотності в ТОВ «Епіцентр К» – до високої швидкості обігу у ТОВ «Комфі Трейд» та ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна».

Результати дослідження свідчать про те, що торгівля залишається однією з найстійкіших галузей економіки, а non-food ритейл – динамічним ринком, де поєднуються домінування великих гравців та активна позиція компаній із гнучкішими бізнес-моделями.

Abstract

Based on the results of the research presented in the article, an approach to defining the essence of a trading enterprise's efficiency is substantiated. Efficiency is interpreted as a complex characteristic that reflects the business's ability to achieve economic and socially significant outcomes through the rational use of resources. The proposed concept combines two key dimensions: an economic one (the ratio of costs to achieved results) and a managerial one (the degree to which planned goals are accomplished). It is established that efficiency is influenced by a variety of factors: internal (organizational structure, technologies, personnel, logistics, marketing, finance) and external (economic trends, competitors, suppliers, consumers, state policy, socio-demographic conditions). Given the high volatility of the environment, a trading enterprise's ability to adapt to these factors largely determines its efficiency and competitiveness.

The assessment of efficiency is based on a combination of quantitative and qualitative indicators. Traditional financial metrics (profit, profitability, turnover, labor productivity) are now complemented by non-financial indicators (service quality, customer loyalty, innovativeness, adaptability), which together enable a holistic understanding of a trading enterprise's performance under current challenges.

The development of the trade sector reflects macroeconomic trends and demonstrates gradual adaptation to the conditions of martial law. While the country's GDP recovers slowly and inconsistently, trade maintains the largest share in the economic structure and shows resilience: after a sharp decline in 2022, the number of business entities and retail outlets is gradually restoring, and the physical volume index of retail turnover increased in 2023 and 2024. Despite a reduction in employment, the sector remains one of the most profitable within the national economy.

In the segment of large non-food retail, a typical oligopolistic structure is observed: competition is shifting from prices to service quality, scale, and technological solutions. The absolute leader in turnover in 2022–2024 remains Epicentr K LLC, although new leaders emerge in terms of sales growth: ALLO LLC, Comfy Trade LLC, and Leroy Merlin Ukraine LLC. Efficiency indicators show significant differentiation among retailers: Epicentr K LLC maintains the highest profitability, though with a slight decline in 2024. Comfy Trade LLC and Metro Cash & Carry Ukraine LLC operate steadily but with minimal profitability. The efficiency of managing current assets also varies considerably – from stability and moderate turnover at Epicentr K LLC to high turnover rates at Comfy Trade LLC and Metro Cash & Carry Ukraine LLC.

The research findings indicate that trade remains one of the most resilient sectors of the economy, and the non-food retail market continues to be dynamic, combining the dominance of major players with the active advancement of companies using more flexible business models.

Список літератури:

1. Завадський Й.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Словник економічних термінів. Київ: Кондор, 2006. 356 с.
2. Кравченко В. Ефективність діяльності підприємства: зміст, види та роль у сучасних умовах. Економіка та суспільство. 2024. № 65. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-93.
3. Саричев Д.О. Управління ефективністю операційної діяльності підприємства. Стратегія економічного розвитку України. 2012. № 30. С. 136-143.
4. Сіньїн Д. Класифікація поняття ефективності та її оцінки в розрізі інноваційної діяльності підприємств. Економіка і суспільство. 2018. № 14. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/14_ukr/46.pdf.
5. Місько Г.А. Сутність поняття результативність та ефективність в менеджменті. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2020. № 3-4. С. 97-102.
6. Гарафонова О.І., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. Науковий журнал «ECONOMIC SYNERGY». 2022. Вип. 3(5). С. 27-37.
7. Явна І.В. Економічна сутність ефективності та її види. Економіка. Фінанси. Право. 2023. № 9. С. 115-118.

8. Череп А.В., Стрілець Є.М. Ефективність як економічна категорія. Ефективна економіка. 2013. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727.
9. Ярославський А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 20, ч. 3. С. 174-177.
10. Петков О.І. Економічна ефективність підприємств та фактори впливу на неї. Український журнал прикладної економіки. 2021. Том 6, № 1. С. 392-399.
11. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., Дзюбко М.Ю. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємств молочної галузі. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 11. С. 12-14.
12. Морщенок Т.С. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність». Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 1(01). С. 7-13.
13. ДСТУ ISO 9000:2015 Основні положення та словник термінів. [Чинний від 2016-07-01]. Вид. офіц. Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2016. 49 с.
14. Пудичева Г.О. Економічна сутність та класифікація ефективності. Проблеми системного підходу в економіці. 2020. № 3(77). С. 19-24.
15. Довбня С.Б. Фактори впливу та методи їх дослідження в процесі стратегічного аналізу. Економіка та суспільство. 2024. № 68. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-68-135.
16. Карпіщенко О.І. Стратегічне планування. Суми: Сумський державний університет, 2013. 446 с.
17. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. / пер. з англ. Н. Кошманенко. Київ: Наш формат, 2020. 424 с.
18. Сумець О.М. Стратегічний менеджмент: підручник. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.
19. Економіка підприємництва: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2020. 708 с.
20. Савицька О.М., Салабай В.О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.55.
21. Терещенко Т., Лалуєва Н. Ефективність організаційних структур в контексті сучасної парадигми управління. Вісник Хмельницького національного університету. 2024. № 6. С. 123-130.
22. Стеценко В.А., Рябко О.І., Ткачук С.В. Методи підвищення ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства. Економіка і суспільство. 2018. № 14. С. 522-527.
23. Інформація Міністерства фінансів України про виконання Державного бюджету України за 2024 рік. URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_of_2024-698.
24. Мінекономіки погіршило прогноз зростання ВВП України у 2025 році до 2%. URL: https://finclub.net/news/minekonomiky-pohirshylo-prohnoz-zrostannia-vvp-ukrainy-u-2025-rotsi-do-2protsent.html.
25. Статистичний щорічник України 2023. Київ: Державна служба статистики України. 2024. 268 с.
26. Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2010-2024 роки. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
27. Кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності за 2010-2024 роки. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
28. Кількість магазинів роздрібної торгівлі та їх торгова площа за розмірами торгової площі за видами економічної діяльності у 2018-2024 роках. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
29. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібної торгівлі у 2021 – 2024 роках. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
30. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності. URL: https://www.ukrstat.gov.ua.
31. Clarity Project. URL: https://clarity-project.info.

References:

1. Zavadskyi, Y.S., Osovska, H.V., Yushkevych, O.O. (2006). Dictionary of economic terms. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].
2. Kravchenko, V. (2024). Efficiency of the enterprise activity: essence, types, and role under current conditions. Ekonomika ta suspilstvo, 65. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-65-93 [in Ukrainian].
3. Sarychev, D.O. (2012). Managing the efficiency of the company's operational activities. Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy, 30, 136-143 [in Ukrainian].
4. Sinin, D. (2018). Classification of the concept of efficiency and its evaluation in the context of innovation activity of enterprises. Ekonomika i suspilstvo, 14. Retrieved from: https://economyandsociety.in.ua/journals/14_ukr/46.pdf [in Ukrainian].
5. Misko, H.A. (2020). The essence of the concept of effectiveness and efficiency in management. Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu, 3-4, 97-102 [in Ukrainian].
6. Harafonova, O.I., Vasyliuk, N. (2022). Conceptual approaches to the process of managing the effectiveness of business organizations. Naukovyi zhurnal "ECONOMIC SYNERGY", 3(5), 27-37 [in Ukrainian].

7. Yavna, I.V. (2023). Economic essence of efficiency and its types. Ekonomika. Finansy. Pravo, 9, 115-118 [in Ukrainian].
8. Cherep, A.V., Strilets, Ye.M. (2013). Efficiency as an economic category. Efektyvna ekonomika, 1. Retrieved from: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1727 [in Ukrainian].
9. Yaroslavskyi, A.O. (2018). Economic efficiency of an enterprise: theoretical aspect. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, 20(3), 174-177 [in Ukrainian].
10. Petkov, O.I. (2021). Economic efficiency of enterprises and factors influencing it. Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky, 6(1), 392-399 [in Ukrainian].
11. Dzhedzhula, V.V., Yepifanova, I.Yu., Dziubko, M.Yu. (2018). Directions for improving the efficiency of dairy industry enterprises. Investytsii: praktyka ta dosvid, 11, 12-14 [in Ukrainian].
12. Morshchenok, T.S. (2016). Overview of approaches to defining the economic essence of the concept of "efficiency". Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii, 1(01), 7-13 [in Ukrainian].
13. Quality Management Systems. Requirements. (2016). DSTU ISO 9001-2015 from 2016-07-01. Kyiv: DP "UkrNDNTs" [in Ukrainian].
14. Pudycheva, H.O. (2020). The economic essence and classification of efficiency. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi, 3(77), 19-24 [in Ukrainian].
15. Dovbnia, S.B. (2024). Factors of influence and methods of their study in the process of strategic analysis. Ekonomika ta suspilstvo, 68. DOI: 10.32782/2524-0072/2024-68-135 [in Ukrainian].
16. Karpishchenko, O.I. (2013). Strategic planning. Sumy: Sumskyi derzhavnyi universytet [in Ukrainian].
17. Porter, M. (2020). Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Kyiv: Nash format [in Ukrainian].
18. Sumets, O.M. (2021). Strategic management. Kharkiv: KhNUVS.
19. Frolova, L.V. (Eds.). (2020). Economics of Entrepreneurship. Odesa: Bondarenko M.O. [in Ukrainian].
20. Savytska, O.M., Salabai, V.O. (2019). Efficiency of activity and management of the enterprise: features of application of theory, methodology and performance of analytical researches. Efektyvna ekonomika, 6. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.55 [in Ukrainian].
21. Tereshchenko, T., Laluieva, N. (2024). The effectiveness of organizational structures in the context of the modern management paradigm. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, 6, 123-130 [in Ukrainian].
22. Stetsenko, V.A., Riabko, O.I., Tkachuk, S.V. (2018). Methods for increasing the efficiency of a retail enterprise. Ekonomika i suspilstvo, 14, 522-527 [in Ukrainian].
23. Information from the Ministry of Finance of Ukraine on the implementation of the State Budget of Ukraine for 2024. Retrieved from: https://mof.gov.ua/uk/budget_of_2024-698 [in Ukrainian].
24. The Ministry of Economy has downgraded the forecast for Ukraine's GDP growth in 2025 to 2%. Retrieved from: https://finclub.net/news/minekonomiky-pohirshylo-prohnoz-zrostannia-vvp-ukrainy-u-2025-rotsi-do-2protsent.html [in Ukrainian].
25. Statistical Yearbook of Ukraine 2023. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
26. Number of operating business entities by type of economic activity for 2010–2024. Retrieved from: https://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
27. Number of employees in business entities by type of economic activity for 2010–2024. Retrieved from: https://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
28. Number of retail stores and their sales area by sales area size by type of economic activity in 2018–2024. Retrieved from: https://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
29. Wholesale and retail turnover of wholesale and retail trade enterprises in 2021–2024. Retrieved from: https://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
30. Profitability of operating and overall activities of enterprises by type of economic activity. Retrieved from: https://www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
31. Clarity Project. Retrieved from: https://clarity-project.info [in Ukrainian].

Посилання на статтю:
Бавико О.Є. Ефективність торговельних підприємств: зміст, методи оцінки, стан і тенденції розвитку / О.Є. Бавико, А.В. Срібний // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2026. – № 1 (83). – С. 16-28. – Режим доступу: https://economics.net.ua/files/archive/2026/No1/16.pdf.
DOI: 10.15276/ETR.01.2026.2. DOI: 10.5281/zenodo.18945782.

Reference a Journal Article:
Bavyko O.Ye. Efficiency of Trade Enterprises: Essence, Evaluation Methods, Current State and Development Trends / O.Ye. Bavyko, A.V. Sribnyi // Economics: time realities. Scientific journal. – 2026. – № 1 (83). – P. 16-28. – Retrieved from: https://economics.net.ua/files/archive/2026/No1/16.pdf.
DOI: 10.15276/ETR.01.2026.2. DOI: 10.5281/zenodo.18945782.

This is an open access journal and all published articles are licensed under aCreative Commons "Attribution" 4.0.