



Анна Лой¹

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проводяться оцінки економічного потенціалу торговельної галузі України за період 2014–2020 рр. на основі аналізу структурних змін у галузі та економічного потенціалу підприємств торгівлі. Довоєнні показники діяльності свідчать, що торговельна галузь України була одним із драйверів економіки. При цьому період початку ковідних обмежень зумовив зростання не лише електронної комерції, а й торгівлі загалом. А от повномасштабне вторгнення Росії в Україну, що почалося 24 лютого 2022 р., завдало великих збитків як економіці України загалом, так і торговельній галузі зокрема.

Дослідження виявило процеси укрупнення торгових підприємств регіонального бізнесу та подальшої спеціалізації малого бізнесу. Драйверами розвитку торговельної галузі є зростання інформаційного та техніко-технологічного потенціалів її підприємств. Відповідно, серед пріоритетних напрямів для капітальних інвестицій у галузі – програмне забезпечення, отримання патентів, ліцензій та торговельних марок – як власних, так і контрактних виробництв.

Оцінки фінансового потенціалу підприємств торговельної галузі виявили тенденцію до переходу від довгострокового фінансування до короткострокового, що свідчить про зростання ризиків для бізнесу. Джерелами ризиків є зростання цін на енергоносії і нестабільність зовнішньоекономічної кон'юнктури при постійних змінах регулювання галузі.

Оцінки економічного потенціалу торговельної галузі країни доповнені аналізом складського господарства, яке є супутньою галуззю для торгівлі, і як показали випадки знищення складів під час воєнних дій, розвиток складського господарства є критичним для реалізації економічного потенціалу торгівлі. Виявлено, що у розрізі регіонів галузь складського господарства демонструє

¹ Лой, Анна Володимирівна – аспірантка кафедри економіки та фінансів підприємства, Державний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна), ORCID: 0000-0002-4092-887X, Researcher ID: GLS-1165-2022; e-mail: a.loi@knute.edu.ua



нерівномірний розвиток. На основі проведеного аналізу сформульовано рекомендації щодо напрямів економічної політики повоєнного відновлення торгівлі і складського господарства.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, торгівля, підприємство

Постановка проблеми. Торговельна галузь є однією з важливих складових національного господарства, торгівля виступає драйвером економічного розвитку територій. Проте сьогодні українська економіка переживає найважчу економічну кризу з часів отримання незалежності. Унаслідок розпочатого РФ 24 лютого 2022 р. повномасштабного вторгнення в Україну її торговельній галузі завдано великих збитків, втрачено близько 25–35% від обороту за 2021 рік.

Останні чотири роки стали викликом для світової економіки загалом. Залучення в економіку додаткових фінансових ресурсів у формі ковідних виплат разом із заходами захисту від пандемії коронавірусу стало причиною її сповільнення. МВФ та Світовий банк змінили свій прогноз щодо зростання як світової економіки, так і найбільших економік у сторону зменшення.

Певним виходом із такої ситуації вбачається оптимізація діяльності або ж пошук внутрішніх джерел для зменшення витрат та віднаходження нових можливостей на ринку. Тож аналіз та оцінка економічного потенціалу торговельних підприємств допоможе побачити перспективні напрями розвитку всієї галузі.

Аналіз досліджень і публікацій. У науковій літературі широко досліджено основні аспекти процесу управління економічним потенціалом, проте погляди стосовно підходів до його вивчення досить різняться. Найчастіше вдаються до процесного, системного та ситуаційного підходів, проте найпоширенішим є системний. Зокрема він використовується у дослідженнях Д. Васильківського, який відзначає його універсальність (Васильківський, 2015) [1], а О. Маслак та О. Безручко акцентують увагу на важливості взаємозв'язків структурних елементів потенціалу (Маслак & Безручко, 2014) [2]. А от щодо оцінки економічного потенціалу в науковій літературі загальноприйнятого підходу не вироблено і кожен із дослідників пропонує власну методологію. Деякі науковці [3, 4] зосередилися на використанні вартісного (результативного) підходу до оцінки потенціалу. А С. Зубков в основі підвищення ефективності діяльності підприємства торгівлі розглядає ресурсний потенціал, який пропонує оцінювати, враховуючи його специфіку і вагомість елементів за допомогою витратного підходу [5]. Проте О. Ємельянов відзначає, що оцінка потенціалу повинна базуватися на визначенні ключових компетенцій на ринку, їх вагомості та рівні взаємозв'язків, вдосконалення яких сприятиме розвитку підприємства [6].

В. Нусінов та Н. Шура дослідили важливість врахування галузевих особливостей та використання кластерного підходу до оцінки [7]. Також Н. Шура обґрунтовує важливість врахування фактора часу при оцінці потенціалу підприємств за допомогою застосування коригуючих (зважувальних) коефіцієнтів, які враховують не лише стадію життєвого циклу підприємства, а й стадії економічного циклу країни [8]. Загалом питання комплексного оцінювання економічного потенціалу галузі залишаються відкритими і потребують подальших досліджень.

Дослідження економічного потенціалу галузі – питання досить специфічне, більшість науковців проводять його на основі підприємств(а) чи регіону.

Галузевий потенціал оцінюється за допомогою комплексного показника, на основі оцінювання не лише потенціалу галузі як такої, а й обслуговуючих її галузей. У випадку торгівлі величезну роль відіграє логістика. На окрему увагу заслуговує й аналіз доходів громадян, адже саме вони є джерелом платоспроможного попиту. Аналізом торговельної галузі України та її економічного потенціалу займалися К. Єрмакова [10], В. Ровенська, Ю. Буркацький [11], Г. Коптева [12], Г. Кісь [4,13], М. Балабан, П. Балабан [14], С. Зубков [5, 15], Н. Краснокутська, О. Круглова [16], Л. Фролова, К. Іванчук [17].

Серед науковців, які досліджували питання економічного потенціалу галузей та його складових, варто відзначити таких, як В. Єсін, О. Рудаченко [18], О. Комліченко, Н. Ротань [19], О. Амоша, В. Антонюк [20] та інші [21–25].

Серед закордонних науковців економічний потенціал галузей на базі галузей промисловості у контексті "зеленої" економіки та сталого розвитку досліджували L. Cernat та A. Antimiani [26], T. Kenderdine та P. Bucky [27], J.M. Ahlström [28], A. Qosimov [29].

Мета статті – оцінити економічний потенціал торговельної галузі України на основі аналізу передвоєнної діяльності торговельних підприємств та у регіональному розрізі складських підприємств як дотичних до торговельної галузі

Методи дослідження – абстрагування, порівняння, аналіз і синтез, індукція та дедукція.

Виклад основного матеріалу. Торговельна галузь у світі виробляє чверть світового ВВП. В Україні її частка займає 13,9%, і це була одна з небагатьох галузей, які показали зростання протягом усього часу карантинних обмежень.

При оцінці економічного потенціалу торговельної галузі важливу роль відіграє його найбільша складова – фінансовий потенціал, що пов'язано не лише зі специфікою бізнес-процесів на підприємствах галузі, а й зі структурою експорту/імпорту в нашу державу.



Аналізуючи структуру торговельної галузі України за кількістю та розміром підприємств (табл. 1), можна відзначити, що за період з 2014 р. по 2020 р. кількість підприємств у галузі скоротилася на понад 162 тис., або ж на 17,56%, при цьому падіння за кількістю господарюючих суб'єктів відбулося саме у малому підприємстві (на 17,5%), а частка великого бізнесу виросла майже на 27%.

*Таблиця 1***Структура торговельної галузі України за розміром підприємств**

Роки	Усього	Суб'єкти великого підприємництва		Суб'єкти середнього підприємництва		Суб'єкти малого підприємництва	
		одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2014	988694	126	0,013	3190	0,013	985378	99,987
2015	989064	106	0,011	2850	0,011	986108	99,989
2016	910413	116	0,013	2761	0,013	907536	99,987
2017	837797	129	0,015	2972	0,015	834696	99,985
2018	818217	135	0,017	3196	0,017	814886	99,983
2019	834159	155	0,019	3346	0,019	830658	99,981
2020	826129	160	0,019	3289	0,019	822680	99,583

Джерело: [9].

Динаміка показників чисельності зайнятих та найманих працівників за роками та розміром підприємств (табл. 2 і 3) свідчить про підвищення у складі економічного потенціалу торговельних підприємств ролі людського потенціалу та людських ресурсів.

*Таблиця 2***Кількість зайнятих працівників на підприємствах торгівлі України за їх розмірами**

Роки	Усього	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		тис. осіб	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника
2014	2409344	280778	11,7	364606	15,1	1763960	73,2
2015	2202010	247149	11,2	330840	15,0	1624021	73,8
2016	2182292	257998	11,8	332242	15,2	1592052	73,0
2017	2223116	285086	12,8	349602	15,7	1588428	71,5
2018	2355616	301494	12,8	374642	15,9	1679480	71,3
2019	2385283	335691	14,1	380531	15,9	1669061	70,0
2020	2353478	347340	14,8	383908	16,3	1622230	68,9

Джерело: [9].

Таблиця 3

Кількість найманих працівників на підприємствах торгівлі України за їх розмірами

Роки	Усього	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		тис. осіб	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника	тис. осіб	у % до загального показника
2014	1492861	280772	18,8	364137	24,4	847952	56,8
2015	1280878	247142	19,3	330381	25,8	703355	54,9
2016	1339064	257990	19,3	331832	24,8	749242	55,9
2017	1456771	285077	19,6	349114	23,9	822580	56,5
2018	1616337	301487	18,7	374178	23,1	940672	58,2
2019	1616747	335677	20,8	379886	23,5	901184	55,7
2020	1610788	347326	21,6	383469	23,8	879993	54,6

Джерело: [9].

Із табл. 2 і 3 видно, що коли у великому та середньому бізнесі наймані усі зайняті на підприємстві працівники, то у малому – в середньому 50% (56% у 2018 р. та 43% у 2015 р.). При цьому бачимо, що на великих підприємствах кількість працівників збільшилася на понад 66 тис. осіб, або ж на 23,7%, порівняно із 2014 р., середній бізнес за аналогічний період збільшив кількість працівників на 19 тис. осіб, або ж на 5%. Динаміка малого бізнесу гірша – скорочення майже 142 тис. осіб, або ж 8% падіння. Така тенденція свідчить про укрупнення галузі та зростання регіональних і національних торговельних мереж при зменшенні кількості дрібних магазинів.

Що відбувалося із зарплатами у галузі, показує табл. 4, де наведено статистику витрат на оплату праці підприємств за їх розмірами.

Таблиця 4

Витрати на оплату праці підприємств торгівлі України за їх розмірами

Роки	Усього	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства	
		млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
2014	37449,1	13933,81	37,2	13315,29	35,6	10200,01	27,2
2015	44688,5	16568,59	37,1	16574,97	37,1	11544,96	25,8
2016	56735,8	21940,93	38,7	20578,17	36,3	14216,72	25,0
2017	79120,1	30232,40	38,2	28848,78	36,5	20038,89	25,3
2018	99243,4	39592,42	39,9	34715,36	35,0	24935,61	25,1
2019	121729,1	51642,42	42,4	41803,21	34,4	28283,50	23,2
2020	133174,8	57219,18	43,0	43760,35	32,8	32195,26	24,2

Джерело: [9].

Структура витрат на оплату праці майже точно відображає структуру зайнятості, проте більший розмір підприємства зумовлює і більші зарплати, що у випадку України обумовлено укрупненням галузі та більшою конкуренцією за працівників, а також збільшенням кількості суб'єктів господарювання у мережах.

Порівняно з 2014 р. номінальні витрати на оплату праці великих підприємств виросли майже у 7,88 раза, у середніх підприємств – у 3,3 раза.



Малий бізнес витрачав на оплату праці у 2020 р. у 3,2 раза більше порівняно з 2014 р.

Оцінюючи цю тенденцію, можемо зробити висновок про зростання ролі людського капіталу та людського потенціалу як однієї із складових економічного потенціалу.

Одним із ключових показників, що відображає ефективність діяльності будь-якого підприємства, є його прибутковість. Динаміку чистого прибутку (збитку) підприємств торгівлі України за їх розмірами подано у табл. 5.

Таблиця 5

Чистий прибуток (збиток) підприємств торгівлі України за їх розмірами

Роки	Чистий прибуток (збиток), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн грн
Усього					
2014	-133219,5	65,6	27825,7	34,4	161045,1
2015	-88161,0	75,7	48155,0	24,3	136316,0
2016	-4841,8	75,4	62762,9	24,6	67604,7
2017	25874,2	74,9	75740,6	25,1	49866,4
2018	68809,8	76,9	99052,5	23,1	30242,7
2019	108561,5	76,8	139165,7	23,2	30604,2
2020	25881,4	74,1	98394,7	25,9	72513,3
Великі підприємства					
2014	-25079,6	46,0	6142,4	54,0	31222,0
2015	-20545,2	58,3	10635,4	41,7	31180,6
2016	-34,3	67,2	12557,2	32,8	12591,5
2017	8756,7	73,4	17805,6	26,6	9048,9
2018	25073,7	80,7	27540,1	19,3	2466,4
2019	35080,0	78,8	40007,8	21,2	4927,9
2020	11855,7	75,8	29509,7	24,2	17654,0
Середні підприємства					
2014	-58547,1	59,1	12770,3	40,9	71317,4
2015	-36769,2	71,2	20337,4	28,8	57106,6
2016	3377,6	79,3	28302,1	20,7	24924,5
2017	20178,8	78,8	33341,7	21,2	13162,9
2018	31589,3	82,6	41165,0	17,4	9575,7
2019	54535,5	84,6	63387,4	15,4	8851,9
2020	13073,9	79,0	39314,9	21,0	26241,0
Малі підприємства					
2014	-49592,8	65,9	8912,9	34,1	58505,7
2015	-30846,6	75,9	17182,2	24,1	48028,8
2016	-8185,2	75,3	21903,5	24,7	30088,7
2017	-3061,4	74,8	24593,3	25,2	27654,7
2018	12146,8	76,7	30347,5	23,3	18200,7
2019	18946,0	76,5	35770,5	23,5	16824,5
2020	951,8	73,9	29570,1	26,1	28618,2

Джерело: [9].

Фінансові результати торговельних підприємств України демонструють динаміку зростання і прибутків у галузі за підприємствами усіх розмірів та

розміру чистого прибутку. Тож, з огляду також і на кількість підприємств за їх розмірами, можна зробити висновок про укрупнення галузі та вихід із бізнесу малих підприємств, що не змогли конкурувати із сильнішими гравцями на торговельному ринку.

Таблиця 6

Капітальні інвестиції підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі у 2014–2020 рр., тис. грн

Роки	Усього	Капітальні інвестиції – усього		
		Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
2014	20172706	11657842	5187161	3327703
2015	19704345	9253122	7202438	3248785
2016	27722810	11737003	9178723	6807084
2017	32546006	13497794	11137819	7910393
2018	48367806	27138147	13598591	7631068
2019	54669652	25276974	24279101	5113577
2020	40384538	23976460	12692574	3715504

Джерело: Державна служба статистики України, 2020.

Капітальні інвестиції в середньому по галузі за період 2014–2020 рр. виросли вдвічі. Найбільше зростання відзначалося серед підприємств середнього розміру, що відображає тенденцію до укрупнення бізнесу та розвитку регіональних торговельних мереж на противагу національним та закордонним торговельним мережам.

У структурі капітальних інвестицій торговельної галузі України можна відзначити зростання витрат на програмне забезпечення – серед великих підприємств у 1,5 раза, у середнього та малого бізнесу у 2,4 та 3,3 раза відповідно. Така динаміка разом зі змінами структури галузі свідчить про збільшення застосування інформаційних ресурсів, а отже, і про зростання інформаційного потенціалу галузі як складової її економічного потенціалу. При цьому інвестиції у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки й аналогічні права зросли лише у середнього бізнесу – у 6,61 раза, на противагу падінню у великому бізнесі на 50% та на 60% у малому, що підтримує визначену нами динаміку появи дрібних регіональних торговельних мереж, що реєструють свої права на власну продукцію.

При оцінці рівнів витрат в існуючі будівлі та споруди та у будівництво й перебудову будівель, помітно, що малий бізнес скорочує їх в обидвох групах, у той час як середній бізнес концентрує інвестиції в існуючі будівлі, а великий бізнес обирає тактику побудови нових об'єктів. Що ж до інвестицій у машини та обладнання, то тут найвищий показник у підприємств середнього бізнесу – 2,55 раза, малий бізнес наростив інвестиції у 1,31 раза і великий у 2,75 раза.

Зростання інвестицій у інформаційні технології та нематеріальні активи відображає нарощення інформаційного потенціалу галузі. А лідерство машин та обладнання та матеріальних активів за часткою капітальних інвестицій свідчить про оновлення основних засобів.



Таблиця 7
Напрями капітальних інвестицій підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі у 2014–2020 рр., млн грн.

Роки	у матеріальні активи	в існуючі будівлі та споруди	у будівництво та перебудову будівель	у машини та обладнання	у нематеріальні активи	у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права	у придбання програмного забезпечення
Великі підприємства							
2014	10698,22	115,88	6608,46	3427,08	959,62	460,41	419,28
2015	8478,19	177,21	3587,21	4177,74	774,93	63,21	675,18
2016	10889,96	596,29	3757,56	5516,41	847,04	297,39	479,75
2017	12776,67	211,30	3061,03	7974,19	721,13	154,52	413,94
2018	18486,58	82,65	5206,38	11415,94	8651,57	7937,71	471,02
2019	23467,76	354,90	8322,51	12321,63	1809,21	779,98	618,95
2020	22164,98	141,67	8891,17	9440,36	1811,48	233,48	631,95
Середні підприємства							
2014	4974,43	171,09	1464,31	2912,52	212,73	79,88	105,34
2015	6902,22	286,79	2225,88	3793,50	300,22	108,67	147,11
2016	8708,49	505,39	1152,31	6011,24	470,23	267,15	146,86
2017	10776,93	496,06	1616,31	7548,62	360,89	123,44	165,63
2018	13129,86	540,85	2765,53	8451,44	468,73	129,21	251,85
2019	23796,19	1092,64	2201,37	8646,05	482,92	128,49	199,77
2020	11771,54	955,36	1755,59	7429,28	921,03	528,20	256,19
Малі підприємства							
2014	3273,95	216,73	890,02	1954,48	53,75	23,35	15,53
2015	3172,83	165,32	641,57	2099,84	75,95	40,39	26,96
2016	6666,95	325,57	1893,83	4091,50	140,13	42,52	57,46
2017	7773,76	307,85	1939,52	5101,18	136,63	33,60	56,34
2018	7469,05	193,69	1806,42	5079,66	162,02	40,38	98,12
2019	5022,50	357,75	964,72	3018,58	91,07	20,87	39,83
2020	3633,87	77,87	769,05	2561,34	81,63	9,14	51,42

Джерело: [9].



Динаміка щодо техніко-технологічного потенціалу порівняно нижча, проте ця складова економічного потенціалу займає у торговельній галузі особливе місце.

Таблиця 8

Розмір необоротних активів підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 рр., млрд грн

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Необоротні активи				
2014	202,20	66,35	54,89	80,96
2015	210,93	63,52	53,78	93,63
2016	243,23	81,72	61,63	99,88
2017	276,87	103,70	66,42	106,75
2018	299,29	110,19	79,74	109,36
2019	347,60	159,19	80,17	108,24
2020	370,35	178,87	74,68	116,80

Таблиця 9

Розмір оборотних активів підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 рр., млрд грн

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Оборотні активи				
2014	968,58	216,23	403,97	348,37
2015	1186,49	306,38	465,90	414,21
2016	1546,40	325,36	595,52	625,53
2017	1715,82	394,22	659,55	662,05
2018	2013,85	481,67	804,73	727,45
2019	2149,44	541,19	854,87	753,38
2020	2310,39	507,77	905,42	897,20

Таблиця 10

Розмір довгострокових зобов'язань та забезпечення підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 рр., млрд грн

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
2014	167,98	46,66	67,66	53,67
2015	199,21	61,81	79,88	57,52
2016	253,03	120,14	72,67	60,22
2017	274,37	108,24	102,10	64,03
2018	295,14	124,69	59,98	110,47
2019	249,43	82,80	53,84	112,79
2020	240,63	108,33	51,87	80,44

Таблиця 11

Розмір поточних зобов'язань і забезпечення підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 роки, млрд грн

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Поточні зобов'язання і забезпечення				
2014	882,79	177,70	391,93	313,16
2015	995,88	220,03	403,79	372,06
2016	1212,23	264,63	493,43	454,17
2017	1543,04	291,74	581,00	670,31
2018	1671,85	361,36	657,30	653,20
2019	1962,18	476,51	810,29	675,38
2020	2068,35	535,95	828,05	704,35

Таблиця 12

Розмір балансу підприємств торгівлі України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 рр., млрд грн

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
Баланс				
2014	1171,11	282,59	459,04	429,48
2015	1397,96	369,94	519,90	508,12
2016	1790,32	407,11	657,37	725,83
2017	1993,36	497,94	726,20	769,22
2018	2313,75	591,95	884,70	837,10
2019	2498,32	700,58	935,65	862,10
2020	2681,38	686,69	980,39	1014,30

Джерело: табл. 8–12 складено за [9].

Оцінку агрегованих показників балансу торговельних підприємств України варто почати із загальних показників. За період 2014–2020 рр. баланс торговельних підприємств виріс у 2,29 раза, найменше – у підприємств середнього бізнесу – у 2,14 раза, лідером став великий бізнес зі зростанням у 2,43 раза.

Необоротні активи зросли на 83%, при цьому у великих підприємств зростання становило 2,7 раза. Малим та середнім бізнесом продемонстровано зростання у 1,44 та 1,36 раза відповідно.

На особливу увагу заслуговує динаміка зміни таких груп балансу, як поточні зобов'язання та забезпечення і довгострокові зобов'язання і забезпечення. Перша група виросла у 2,2 раза, а довгострокове фінансування – лише у 1,27 раза. При цьому динаміка підприємств середнього розміру відрізняється від великих та малих спадом довгострокових зобов'язань на 30%.

Можна зауважити про зміну структури фінансування діяльності та фінансового потенціалу підприємств галузі, відношення довгострокового зобов'язання до поточного за період з 2014 р. до 2020 р. змінилося з 0,18 до 0,11, що свідчить про перехід підприємств на більш короткі цикли кредитування і їх реакцію на загальну ситуацію у державі – волатильність

внутрішнього ринку, динамічні зміни у законодавстві та складну зовнішньоекономічну ситуацію.

Стан складського господарства має значущий вплив на розвиток торговельної галузі (табл. 13, 14).

Таблиця 13

Кількість підприємств складського господарства України з розподілом на великі, середні та малі за 2014–2020 рр., одиниць

Роки	Усього	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
2014	1014	–	213	801
2015	1058	–	194	864
2016	1005	1	186	818
2017	1102	1	197	904
2018	1132	2	203	927
2019	1187	1	198	988
2020	1237	1	180	1056

Джерело: [9].

Щодо стану складського господарства варто зазначити відносно низьку динаміку його зростання та велику частку малих підприємств у понад 80%. Зростання кількості підприємств складського господарства у малого бізнесу за досліджуваний період становило 32% при спаді у середнього бізнесу на 15%.

Таблиця 14

Кількість підприємств складського господарства України за регіонами за період 2014–2020 рр., одиниць

Регіон	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Україна	1014	1058	1005	1102	1132	1187	1237
Вінницька область	33	33	33	37	37	35	41
Волинська область	2	1	4	2	4	6	8
Дніпропетровська область	88	90	88	98	105	103	112
Донецька область	21	20	19	19	23	19	20
Житомирська область	21	21	21	26	25	29	31
Закарпатська область	5	10	8	6	9	10	11
Запорізька область	49	48	40	39	36	41	39
Івано-Франківська область	5	8	9	9	9	11	16
Київська область	118	117	111	127	121	115	118
Кіровоградська область	37	35	32	34	34	36	35
Луганська область	16	18	19	19	17	16	17
Львівська область	26	27	26	29	33	33	36
Миколаївська область	36	47	47	61	66	71	71
Одеська область	104	115	107	111	112	123	132



Полтавська область	36	41	37	37	41	42	34
Рівненська область	10	8	10	11	10	12	13
Сумська область	24	21	23	31	31	32	32
Тернопільська область	22	18	14	15	23	22	16
Харківська область	71	70	62	70	68	77	80
Херсонська область	33	32	32	38	37	45	41
Хмельницька область	22	16	17	17	20	21	21
Черкаська область	15	18	18	25	26	25	22
Чернівецька область	3	4	5	6	6	8	8
Чернігівська область	25	25	25	27	26	26	26
м. Київ	192	215	198	208	213	229	257

Джерело: [9].

Наразі 76% усіх підприємств галузі припадає на області, де відбувалися та нині відбуваються воєнні дії, – Київ та Київську область, Запорізьку та Дніпропетровську, Харківську та Миколаївську області. Складському господарству, що забезпечує нормальну торговельну діяльність, нанесено відчутних збитків.

Висновки

Показники діяльності за 2014–2020 рр. свідчать, що торговельна галузь України розвивалася досить динамічно. При цьому період початку ковідних обмежень зумовив зростання не лише електронної комерції, а й торгівлі загалом. А от повномасштабне вторгнення Росії в Україну, що почалося 24 лютого 2022 р., завдало великих збитків як економіці України загалом, так і торговельній галузі зокрема.

Для ефективної діяльності за таких умов необхідний точний аналіз економічного потенціалу як галузі загалом, так і підприємств зокрема. Такий підхід допоможе оцінити процеси у галузі, щоб приймати правильні рішення стосовно використання наявних у підприємств ресурсів, виявити загрози та окреслити перспективи поточної діяльності.

Наразі у торговельній галузі спостерігається динаміка активного укрупнення гравців, при цьому активно зростає як чистий прибуток підприємств, так і частка підприємств, що отримали дохід, що свідчить про низьку конкуренцію порівняно із конкуренцією у торговельній галузі країн Європейського Союзу і можливості для зростання галузі.

Сама галузь проводить поступову політику переходу на дорожче, але більш короткострокове фінансування діяльності – як результат зростають ризики діяльності.

Серед капітальних інвестицій підприємств торговельної галузі збільшується частка вкладень у програмне забезпечення, патенти та інтелектуальну власність, що свідчить про перехід підприємств на цифрове управління та зростання електронної торгівлі. Обсяг коштів, залучених у

обладнання, машини та будівлі, свідчить про зростання техніко-технологічного потенціалу галузі.

Для подальшого ефективного розвитку торговельної галузі в Україні необхідна політика здешевлення фінансових ресурсів. Основну увагу у цьому питанні слід звернути не лише на дешеві довгострокові кредити, а й на виділення цільового фінансування та збалансований регіональний розвиток складського господарства та інфраструктури. Особливої уваги заслуговують питання удосконалення законодавства, а саме переходу від податку на додану вартість до податку на продаж (купівлю). Цей підхід допоможе покращити становище вітчизняних постачальників та зменшити вартість закупівель, що дасть можливість зростання продажів та обороту і, таким чином, поживлення повоєнного відновлення економіки нашої держави.

Питання субсидіювання оновлення основних засобів, машин та обладнання не втрачає своєї актуальності, проте потребує проведення збалансованої політики локалізації для зменшення залежності від іноземних валют. На окрему увагу заслуговують питання технологій енерго- та ресурсозбереження, впровадження "зеленої" енергетики, але це вже теми інших досліджень.

Список використаних джерел

1. Васильківський Д.М. Формування та реалізація механізму підвищення економічного потенціалу підприємства: дис. ... д-ра екон. наук: спеціальність 08.00.04. Хмельницький, 2015. 470 с.
2. Маслак О.І., Безручко О.О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 201–212. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_22
3. Ажаман І.А., Гронська М.В., Пуціна Н.В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.7>
4. Кісь Г.Р. Механізм забезпечення ефективного відтворення економічного потенціалу торговельного підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: спеціальність 08.00.04. Львів, 2011. 19 с.
5. Зубков С.О. Методологія формування стратегії розвитку підприємств торгівлі: дис. ... д-ра екон. наук: спеціальність 08.00.04. Харків: ХДУХТ, 2020. 491 с.
6. Ємельянов О.Ю. Інструментарій та моделі оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств: дис. ... д-ра екон. наук: спеціальність 08.00.04. Львів, 2019. 514 с. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-5-5006>
7. Нусінов, В.Я., Шура Н.О. Удосконалення методики оцінки економічного потенціалу підприємства з використанням потенціальних галузевих кластерів. *Вісник ЖДТУ: Економіка, управління та адміністрування*. 2017. № 3(81). С. 80–88. [https://doi.org/10.26642/jen-2017-3\(81\)-80-88](https://doi.org/10.26642/jen-2017-3(81)-80-88)
8. Шура Н.О. Урахування фактору часу при оцінці економічного потенціалу. *Облік, аналіз і контроль в стратегії розвитку економіки України: матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф. Вип. 14*. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2021. С. 244–247.



9. Діяльність підприємств / Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/size_20.htm
10. Єрмакова К.В. Стратегічний аналіз торговельної галузі України. *Управління розвитком*. 2014. № 14. С. 50–54.
11. Ровенська В.В., Буркацький Ю.Ю. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 2 (56). С. 145–150. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-2\(56\)-145-150](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-2(56)-145-150)
12. Коптева Г.М. Сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібною торгівлі. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 6 (17). С. 140. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-6-27>
13. Кісь Г.Р. Відтворення економічного потенціалу в системі стратегічного розвитку торговельних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 7 (3). С. 48–51.
14. Балабан М.П., Балабан П.Ю. Проблеми розвитку матеріально-технічного потенціалу внутрішньої торгівлі України. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2017. № 1. С. 9–14.
15. Зубков С.О. Показники оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. № 1. С. 147–158.
16. Краснокутська Н.С., Круглова О.А. Особливості формування та використання ресурсного потенціалу торговельних підприємств в Україні. *Economic annals-XXI*. 2016. № 162. С. 73–78. <https://doi.org/10.21003/ea.V162-15>
17. Фролова Л.В., Іванчук К.О. Тенденції розвитку торговельних підприємств України. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 109–120.
18. Єсіна В.О., Рудаченко О.О. Перспективна оцінка економічного потенціалу галузей України. *Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія, організація: збірник тез доповідей учасників XIX Всеукраїнської наукової конференції*. Київ: ТОВ "Август Трейд", 2021. 160 с. С. 122.
19. Комліченко О.О.; Ротань Н.В. Формування та оцінка економічного потенціалу туристичної галузі регіону. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2014. № 19. Вип. 2 (4). С. 178–182.
20. Амоша О.І., Антонюк В.П. Ринок праці промисловості України та трудовий потенціал галузі: сучасні тенденції і проблеми. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 4. С. 18–24.
21. Грищенко І.В. Організаційно-економічні основи управління використанням експортно-імпортного потенціалу регіону в системі забезпечення еколого-економічної безпеки. PhD Thesis. Суми: Вид-во СумДУ, 2014.
22. Лесик Л.І. Показники та методи оцінювання економічного потенціалу машинобудівних підприємств: дис. канд. екон. наук / Національний університет "Львівська політехніка". Львів, 2015.
23. Хаустова К.М. Теоретичні підходи до оцінки регіонального потенціалу галузі. *Бизнес Інформ*. 2017. № 1 (468). С. 127–131.

24. Voronkova O.Yu. et al. Sustainable Development of Territories Based on the Integrated Use of Industry, Resource and Environmental Potential. *International Journal of Economics & Business Administration (IJEBA)*. 2019. № 7.2. С. 151–163. <https://doi.org/10.35808/ijebe/223>
25. Лой А., Блакита Г. Економічний потенціал підприємства торгівлі: структурний аспект. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2021. № 6 (140). С. 80–88. [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(140\)06](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(140)06)
26. Cernat Lucian, Antimiani Alessandro. Untapping the Full Development Potential of Trade Along Global Supply Chains: ‘GVCs for LDCs’ Proposal. *Journal of World Trade*. 2021. No. 55.5. <https://doi.org/10.54648/TRAD2021029>
27. Kenderdine Tristan; Bucsky Péter. Middle corridor-policy development and trade potential of the Trans-Caspian International Transport Route. *ADB Working Paper Series*. 2021.
28. Ahlström Johan M. et al. Economic potential for substitution of fossil fuels with liquefied biomethane in Swedish iron and steel industry – synergy and competition with other sectors. *Energy Conversion and Management*. 2020. No. 209. P. 112641. <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2020.112641>
29. Qosimov A.A. Statistical forecasts of the economic potential of industry of the surkhandarya region and the prospects of its further development. *The American journal of management and economics innovations*. 2020. No. 2.11. P. 1–15.

Надійшла до редакції 21.06.2022 р.

Прорецензовано 09.09.2022 р.

Підписано до друку 30.09.2022 р.

Anna Loi²

EVALUATION OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF TRADE INDUSTRY COMPANIES OF UKRAINE

The economic potential of Ukraine's trade industry for the period 2014-2020 is estimated based on the analysis of structural changes in the industry and economic potential of trade companies. Pre-war performance indicators show that the trade industry of Ukraine was one of the drivers of the economy. At the same time, the period of the beginning of the COVID restrictions led to the growth of not only e-commerce, but also trade in general. But Russia's full-scale invasion of Ukraine, which began on February 24, 2022, caused a great damage to both the Ukrainian economy in general and the trade industry in particular.

² **Loi, Anna Volodymyrivna** – Postgraduate at the Department of Economics and Business Finance, State University of Trade and Economics (19, Kyoto str., Kyiv, 02156, Ukraine), ORCID: 0000-0002-4092-887X, Researcher ID: GLS-1165-2022; e-mail: a.loi@knute.edu.ua

The study reveals the consolidation of regional business trading companies and further specialization of small businesses.

The drivers of the trade industry development are the growth of information and technical and technological potential of its companies. Accordingly, among the priority areas for capital investment in the industry are software, and obtaining patents, licenses and trademarks, both own and those obtained by partner companies.

Assessment of the financial potential of companies in the trade sector reveals a tendency to move from long-term to short-term financing, which indicates increased business risks. The sources of the risks include the rising energy prices and instability of the foreign economic situation with constant changes in the regulation of the industry.

Estimates of the economic potential of Ukraine's trade industry are supplemented by an analysis of warehousing, which is a related industry for trade. As cases of destruction of warehouses during the current hostilities have shown, the development of warehousing is critical for the realization of the economic potential of trade. It was found that the warehousing industry shows uneven development by region. Based on the analysis, the author formulates a series of recommendations on the directions of economic policy for the post-war recovery of trade and warehousing.

Keywords: potential, economic potential, trade, company

References

1. Vasyukivsky, D.M. (2015). Formation and realization of the mechanism of increase of economic potential of the enterprise (Doctoral dissertation). Khmelnytsky [in Ukrainian].
2. Maslak, O.I., & Bezruchko, O.O. (2014). Management of economic potential of the enterprise at different stages of its life cycle. *Marketynh i menedzhment innovatsij – Marketing and innovation management*, 1, 201-212. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_22 [in Ukrainian].
3. Azhaman, I.A., Gronskaya, M.V., & Pushchina, N.V. (2020). Practical aspects of assessing the economic potential of the enterprise. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, 4. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.4.7> [in Ukrainian].
4. Kis, G.R. (2011). The mechanism of ensuring the effective reproduction of the economic potential of the trading company. (Doctoral dissertation). Lviv [in Ukrainian].
5. Zubkov, S.O. (2020). Methodology of formation of strategy of development of the enterprises of trade. (Doctoral dissertation). Kharkiv [in Ukrainian].
6. Emelyanov, O.Y. (2019). Tools and models for assessing the potential of economic development of enterprises. (Doctoral dissertation). Lviv. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-5-5006> [in Ukrainian].

7. Nusinov, V.Ya., & Shura, N.O. (2017). Improving the methodology for assessing the economic potential of the enterprise using potential industry clusters. *Visnyk ZhDTU: Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia – Bulletin of ZhSTU: Economics, Management and Administration*, 3 (81), 80-88. [https://doi.org/10.26642/jen-2017-3\(81\)-80-88](https://doi.org/10.26642/jen-2017-3(81)-80-88) [in Ukrainian].
8. Shura, N.O. (2021). Considering the time factor when assessing economic potential. *Accounting, analysis and control in the strategy of economic development of Ukraine: materials VII International. scientific-practical conf. No. 14* (p. 244-247). Lutsk: IVV Lutsk NTU [in Ukrainian].
9. State Statistics Service of Ukraine. Activities of enterprises. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/size_20.htm [in Ukrainian].
10. Yermakova, K.V. (2014). Strategic analysis of the trade industry of Ukraine. *Upravlinnia rozvytkom – Development Management*, 14, 50-54 [in Ukrainian].
11. Rovenska, V.V.; Burkatskyi, Yu.Yu. (2019). Analysis of the current state of development of the trade industry of Ukraine. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu – Economic Bulletin of Donbas*, 2 (56), 145-150. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-2\(56\)-145-150](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-2(56)-145-150) [in Ukrainian].
12. Kopteva, G.M. (2019). Current state and trends of retail enterprises. *Pryazovs'kyj ekonomichnyy visnyk – Pryazovskyi economic herald*, 6(17), 140. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-6-27> [in Ukrainian].
13. Kis, G.R. (2014). Reproduction of economic potential in the system of strategic development of trade enterprises. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of Kherson State University. Ser.: Economic Sciences*, 7 (3), 48-51 [in Ukrainian].
14. Balaban, M.P.; Balaban, P.Yu. (2017). Problems of developing the material and technical potential of internal trade of Ukraine. *Naukovyj visnyk Poltavs'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Serii: Ekonomichni nauky – Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*, 1, 9-14 [in Ukrainian].
15. Zubkov, S.O. (2014). Indicators of evaluating the effectiveness of the use of elements of the resource potential of a trade enterprise. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh – Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, 1, 147-158 [in Ukrainian].
16. Krasnokutska, N.S.; Kruglova, O.A. (2016). Peculiarities of formation and use of resource potential of trade enterprises in Ukraine. *Economic annals-XXI*, 162, 73-78. <https://doi.org/10.21003/ea.V162-15> [in Ukrainian].
17. Frolova, L.V., Ivanchuk, K.O. (2015). Trends in the development of trade enterprises of Ukraine. *Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. Mykhajla Tugan-Baranovs'koho. Serii: Ekonomichni nauky – Bulletin of the Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovskyi. Series: Economic Sciences*, 1, 109-120 [in Ukrainian].
18. Yesina, V.O.; Rudachenko, O.O. (2021). Prospective assessment of the economic potential of Ukrainian industries. *Development of the accounting, analysis and audit system in Ukraine: theory, methodology, organization: a*

- collection of abstracts of reports of the participants of the 19th All-Ukrainian Scientific Conference (p. 122). Kyiv: August Trade LLC [in Ukrainian].
19. Komlichenko, O.O., Rotan, N.V. (2014). Formation and evaluation of the economic potential of the tourism industry of the region. *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Ekonomika – Bulletin of Odessa National University. Series: Economics*, 19: 2 (4), 178-182 [in Ukrainian].
20. Amosha, O.I.; Antonyuk, V.P. (2016). The labor market of Ukrainian industry and the labor potential of the industry: modern trends and problems. *Rynok pratsi ta zajniatist' naseleння – Labor market and population employment*, 4, 18-24 [in Ukrainian].
21. Gryshchenko, I.V. (2014). Organizational and economic foundations of managing the use of the export and import potential of the region in the system of ensuring environmental and economic security. PhD Thesis. Sumy: Sumy State University [in Ukrainian].
22. Lesik, L.I. (2015). Indicators and methods of evaluating the economic potential of machine-building enterprises: diss.... candidate of economic sciences. Lviv Polytechnic National University. Lviv [in Ukrainian].
23. Haustova, K.M. (2017). Theoretical approaches to assessing the regional potential of the industry. *Byznes Ynform – Business Inform*, 1 (468), 127-131 [in Ukrainian].
24. Voronkova, O.Yu., et al. (2019)ю Sustainable Development of Territories Based on the Integrated Use of Industry, Resource and Environmental Potential. *International Journal of Economics & Business Administration (IJEBA)*, 7.2, 151-163. <https://doi.org/10.35808/ije/223>
25. Loi, A.; Blakyt, G. (2021). Economic potential of the trade enterprise: structural aspect. *Bulletin of Kyiv National University of Trade and Economics*, 6 (140), 80-88. [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(140\)06](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(140)06)
26. Cernat, Lucian; Atimiani, Alessandro (2021). Untapping the Full Development Potential of Trade Along Global Supply Chains: ‘GVCs for LDCs’ Proposal. *Journal of World Trade*, 55.5. <https://doi.org/10.54648/TRAD2021029>
27. Kenderdine, Tristan; Bucsky, Péter (2021). Middle corridor-policy development and trade potential of the Trans-Caspian International Transport Route. *ADB Working Paper Series*.
28. Ahlström, Johan M., et al. (2020). Economic potential for substitution of fossil fuels with liquefied biomethane in Swedish iron and steel industry – synergy and competition with other sectors. *Energy Conversion and Management*, 209, 112641. <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2020.112641>
29. Qosimov, Azamat Abdugarimovich (2020). Statistical forecasts of the economic potential of industry of the surkhandarya region and the prospects of its further development. *The American journal of management and economics innovations*, 2.11, 1-15. <https://doi.org/10.37547/tajmei/Volume02Issue11-01>