

Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики

Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»

На правах рукописи



Кравченко Юлия Александровна

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ РИСКА

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям сферы деятельности, в т.ч.: экономика предпринимательства)

Диссертация

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Экземпляр диссертации ~~идентичен~~
по содержанию с другими экземплярами,
которые были представлены
диссертационный совет

Ученый секретарь диссертационного
совета Д 01.004.01
Германчук А.Н.



Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент,
Ващенко Наталья Валерьевна

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ РИСКА	
1.1 Экономическая сущность и классификация развития предпринимательских структур	14
1.2 Риски в развитии предпринимательских структур.....	35
1.3 Концептуальные основы развития предпринимательских структур в условиях риска.....	51
Выводы к разделу 1.....	63
РАЗДЕЛ 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ РИСКА	
2.1 Мониторинг функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики в условиях риска.....	66
2.2 Диагностика развития предпринимательских структур сферы торговли.....	80
2.3 Оценка влияния рисков на развитие предпринимательских структур...	108
Выводы к разделу 2.....	123
РАЗДЕЛ 3 ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ РИСКА	
3.1 Формирование стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска.....	124
3.2 Моделирование уровня развития предпринимательских структур в условиях риска на основе теории игр.....	140
3.3 Обоснование механизма рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли	154
Выводы к разделу 3.....	169
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	171
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	176
ПРИЛОЖЕНИЕ А Теоретический базис развития предпринимательских структур в условиях риска.....	200
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Исследование процесса развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска.....	214
ПРИЛОЖЕНИЕ В Перспективные направления развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска.....	332
ПРИЛОЖЕНИЕ Г Справки о внедрении результатов диссертационной работы	333

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современный период развития экономики Донецкой Народной Республики характеризуется значительным уровнем динамизма внешней среды, что сопровождается высокой степенью неопределенности и риска в развитии предпринимательских структур. Наряду с внутренними рисками и угрозами сфера торговли, выполняя функцию по объединению интересов товаропроизводителей и конечных потребителей, подвержена значительному влиянию рисков, возникающих в производственной и финансовой сферах, сфере услуг, потребительских предпочтениях, инвестиционной и инновационной деятельности. В связи с этим одной из острых проблем развития предпринимательских структур сферы торговли и принятия обоснованных управленческих решений является идентификация и нивелирование влияния рисков, что актуализирует проблему диагностики уровня развития предпринимательских структур, разработки мероприятий по снижению уровня внутренних и внешних рисков, обоснование оптимальной стратегии развития, разработки механизма рискозащищенности предпринимательских структур Донецкой Народной Республики.

Степень разработанности проблемы. Общетеоретические и концептуальные вопросы развития предпринимательских структур раскрыты в работах представителей различных экономических школ, в частности: И. Ансоффа, Дж.М. Кейнса, Т. Мальтуса, К. Маркса, Д. Рикардо, А. Смита, Й. Шумпетера и др. Теоретические и прикладные аспекты развития на уровне предпринимательских структур сферы торговли нашли свое отражение в исследованиях таких ученых, как Е.М. Азарян, С.Б. Алексеева, И.В. Афолина, И.А. Богатырева, Н.В. Ващенко, Н.Ю. Возияновой, В.А. Забродского, М.О. Кизима, Э.М. Короткова, Ю.С. Маслеченкова, Л.Г. Мельника, Ю.Л. Петрушевского, О.И. Пушкаря, О.В. Раевневой, И.В. Сименко, О.М. Тридида и др.

Вопросы идентификации, оценки и управления рисками рассматривали в

своих трудах многие ученые-экономисты и практики, а именно И.Т.Балабанов, И.А. Бланк, В.В. Витлинский, П.Г.Грабовский, Л.И. Донец, Р. Кантильон, Т.В. Коваленко, А. Маршал, Д.С. Миль, А. Пигу, Е.В. Сардак, Т.Ю. Серебряков, Н.В. Хохлов и др.

Вместе с тем, анализ научных трудов свидетельствует об отсутствии в работах ученых единого подхода к определению терминологического аппарата, недостаточном исследовании аналитического инструментария, концептуальных основ и стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска, что обуславливает необходимость дальнейших теоретических, методических и практических исследований.

Актуальность исследования, недостаточная разработанность отдельных теоретико-методических положений и практических рекомендаций по развитию предпринимательских структур в условиях риска, обусловили выбор темы диссертации, ее цель, задачи и содержание.

Цель и задачи исследования. Цель диссертационной работы состоит в разработке и обосновании теоретических, методических и прикладных положений по развитию предпринимательских структур в условиях риска.

Достижение поставленной цели обусловило необходимость решения следующих задач:

исследовать сущность и видовую классификацию развития предпринимательских структур;

рассмотреть понятие риска и определить его значение в развитии предпринимательских структур;

обосновать концептуальные основы развития предпринимательских структур в условиях риска;

провести мониторинг функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики в условиях риска;

провести диагностику развития предпринимательских структур сферы торговли;

оценить влияние рисков на развитие предпринимательских структур;

сформировать стратегию развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска;

обосновать научно-методический подход к моделированию уровня развития предпринимательских структур в условиях риска;

разработать механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли.

Объект исследования – процесс развития предпринимательских структур в условиях риска.

Предметом исследования являются теоретико-методические и практические аспекты по развитию предпринимательских структур в условиях риска.

Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства) в части пунктов: 8.2. Экономические аспекты развития современного предпринимательства; 8.7. Обеспечение развития предпринимательских структур, представленных в различных формах, видах и сферах экономической деятельности; 8.8. Хозяйственные риски в предпринимательской деятельности (сущность, виды, риск-менеджмент); основные направления формирования системы риск-менеджмента в сфере предпринимательства; 8.27. Экономическая диагностика деятельности предпринимательских структур. Факторы развития предпринимательской деятельности.

Научная новизна полученных результатов состоит в усовершенствовании теоретических положений и разработке научно-практических рекомендаций по развитию предпринимательских структур в условиях риска. Наиболее значимые результаты, которые характеризуются новизной и отличием от существующих разработок, заключаются в следующем:

усовершенствованы:

концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, который, в отличие от существующих, является

синтезом теоретико-методологического, диагностического и организационно-управленческого базисов, структурные составляющие которых адаптированы к отраслевым особенностям развития сферы торговли, учитывают влияние рискообразующих факторов и позволяют определить уровень развития предпринимательских структур, степень их рискоустойчивости, обосновать тип стратегии развития в условиях риска, смоделировать оптимальный уровень развития с учетом предметных стратегических изменений, разработать механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли;

интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур сферы торговли, который отличается от существующих тем, что объединяет взаимосвязанные процедуры статической и динамической оценки уровня социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур, уровня прогрессивности, интенсивности и сбалансированности их развития с целью разработки стратегических и тактических управленческих решений относительно дальнейшего развития предпринимательских структур в условиях риска;

механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли, отличительной особенностью которого является формирование совокупности системно-организованных управленческих решений, методов и способов влияния на риски, позволяющих предотвращать (снижать, минимизировать) возможные отклонения показателей эффективности от поставленных целей и установленных нормативов, обеспечивать высокий уровень эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития;

научно-методический подход к обоснованию стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска, отличительной особенностью которого является определение потенциала стратегем (на основе индикаторов уровня сбалансированности развития, степени рискоустойчивости и типа корпоративной стратегии), позволяющих выбрать оптимальный тип стратегии развития предпринимательских структур с учетом риска, определить масштабы и

степень инновационности стратегических изменений, обосновать стратегии и методы управления рисками;

получили дальнейшее развитие:

уточнение дефиниции «развитие предпринимательских структур в условиях риска», которая отличается от существующих тем, что рассматривается как процесс количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) с учетом влияния рискообразующих факторов путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата) и недопущения (снижения) их отклонений от поставленных целей и установленных нормативов;

классификация видов развития предпринимательских структур путем уточнения и дополнения существующих классификационных признаков (по уровню прогрессивности развития, характеру реакции на изменения, уровню сбалансированности развития), что обеспечивает комплексность измерения и диагностики уровня развития предпринимательских структур, а также служит базисом в обосновании типов стратегии развития в условиях риска;

научно-методический подход к оценке рисков в развитии предпринимательских структур, который отличается от существующих тем, что предоставляет возможность за счет комплексной оценки внешних (по блокам рискообразующих параметров-факторов) и внутренних рисков (по блокам показателей социально-экономической эффективности) построить риск-профиль, определить зоны и степень рискоустойчивости предпринимательских структур;

экономико-математическая модель уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска на основе теории матричных игр, которая, в отличие от существующих, основана на использовании двух параметров матрицы – видов предметных стратегических изменений и уровня рискованных ситуаций, выступающих базисом в обосновании уровня эффективности функционирования на основе критериев принятия решений и методов линейного программирования, что позволяет определить оптимальное

значение уровня развития предпринимательских структур в условиях риска.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическое значение проведенного исследования определяется актуальностью и положениями научной новизны работы, усовершенствованием понятийно-категориального аппарата и концептуального подхода к развитию предпринимательских структур в условиях риска. Разработанные в диссертации теоретико-методические и практические рекомендации по решению комплекса задач развития предпринимательских структур в условиях риска могут использоваться для дальнейших исследований в сфере управления развитием и рисками предпринимательских структур в современных условиях.

Практическая значимость научного исследования состоит в разработке практических подходов и инструментария, который может быть использован для управленческих решений по развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска. Наибольшую практическую ценность имеют следующие научно-практические разработки: система показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли; алгоритм диагностики уровня развития предпринимательских структур с учетом отраслевых особенностей сферы торговли; динамическая модель развития предпринимательских структур сферы торговли; структурно-логическая схема разработки и реализации стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска; трехмерная модель индикаторов стратегем для выбора типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска; программа управления рисками в предпринимательской деятельности; трехмерная модель выбора стратегии и методов управления рисками предпринимательских структур; алгоритм обоснования выбора типа стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска.

Диссертационная работа выполнена согласно комплексному плану научно-исследовательских работ ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» в

рамках выполнения трех госбюджетных тем: «Управление стратегическими изменениями в контексте повышения конкурентоспособности предприятия» (0113 U00627), в которой автором разработаны рекомендации по формированию стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска на основе внедрения стратегических изменений; «Формирование механизмов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий» (Г-2016-3) – предложены механизмы стратегического развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска; «Стратегические направления экономического развития предприятий» (Г-2019-6) – предложен научный подход к формированию системы управления рисками предпринимательских структур сферы торговли.

Материалы исследования использовались при выполнении четырёх хоздоговорных тем, среди которых: «Разработка научно-методического инструментария по управлению экономическим потенциалом предприятия в условиях конкуренции» (№ 4хт/2018) – автором предложен методический подход к оценке внешних рисков в развитии предпринимательских структур; «Разработка рекомендаций по оптимизации хозяйственных решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия» (№94хт/2019) – предложена математическая модель оптимизации уровня развития предпринимательских структур в условиях риска; «Разработка научно-практических подходов к формированию стратегического развития предпринимательских структур» (№075хт/2020) разработаны концептуальные основы стратегического развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска; «Формирование направлений развития и управления адаптационным потенциалом экономических систем» (№061хт/2021) - предложен методический подход к диагностике уровня развития предпринимательских структур с учетом особенностей сферы торговли.

Выводы и рекомендации, предложенные в диссертационной работе,

утверждены и внедрены на государственном уровне в практику работы Администрации Калининского района г. Донецка (справка №235 от 20.10.2021 г.), а также в деятельность предпринимательских структур сферы торговли г. Донецка, в частности ООО «Ремстройбыт» (справка №77 от 16.04.2021 г.), ООО «Яштуха» (справка №118 от 01.07.2021 г.), ООО «Амида» (справка №203 от 19.11.2021 г.).

Теоретико-методические результаты исследования используются в учебном процессе Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» при преподавании дисциплин «Предпринимательство и бизнес-культура», «Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков», «Стратегии экономического развития предприятия», «Организационное развитие предприятия», «Моделирование экономических процессов», а также при подготовке курсовых и выпускных квалификационных работ (справка №13/1853 от 11.10.2021 г.).

Методология и методы исследования. Теоретической и методологической основой исследования являются теоретические наработки, научно-методические подходы, концептуальные положения, представленные в трудах отечественных и зарубежных ученых по проблемам развития предпринимательских структур, риск-менеджмента, экономической диагностики, стратегического управления, экономико-математического моделирования.

Методологической основой диссертационной работы являются принципы, подходы, приемы научного исследования, общенаучные и специальные методы, которые позволили комплексно решить поставленные задачи, относительно усовершенствования процесса развития предпринимательских структур в условиях риска.

Информационную базу научного исследования составили законодательные и нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность Донецкой Народной Республики, статистическая, финансовая и

управленческая отчетность и результаты аналитических обследований деятельности предпринимательских структур сферы торговли.

В процессе проведения исследования использовались следующие методы: *анализа, синтеза и логического обобщения* (для уточнения дефиниции «развитие предпринимательских структур в условиях риска», формирования системы показателей диагностики социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли, определения свойств и доминант развития предпринимательских структур; обоснования типов стратегии развития в условиях риска); *структурно-функционального анализа* (для систематизации подходов к определению сущности понятия «развитие предпринимательской структуры», определения особенностей торговой деятельности и особенностей развития предпринимательских структур сферы торговли, разработки схемы концептуального подхода к развитию предпринимательских структур в условиях риска, систематизации видов развития предпринимательских структур, рискообразующих факторов, влияющих на развитие сферы торговли); *математической статистики, сравнения, графические методы* (для проведения диагностики уровня развития предпринимательских структур сферы торговли, комплексной оценки внешних и внутренних рисков, визуализации результатов исследований); *экспертные методы* (для определения шкалы значений уровня социально-экономической эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития, шкалы градации внешних и внутренних рисков, вероятности наступления рискованных ситуаций); *экономико-математического моделирования, матричные методы, методы теории игр и линейного программирования* (при определении оптимального уровня развития предпринимательских структур в условиях риска, формировании риск-профилей, карты рискоустойчивости, матрицы обоснования выбора корпоративной стратегии).

Обработка данных осуществлялась с использованием современных

информационных технологий.

Положения, выносимые на защиту. По результатам исследования на защиту выносятся следующие основные положения:

1. Понятийно-категориальный аппарат в части уточнения дефиниции «развитие предпринимательских структур в условиях риска».
2. Классификация видов развития предпринимательских структур.
3. Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур в условиях риска.
4. Интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур сферы торговли.
5. Научно-методический подход к оценке рисков в развитии предпринимательских структур.
6. Научно-методический подход к обоснованию стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска.
7. Экономико-математическая модель уровня развития предпринимательских структур сферы торговли.
8. Механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли.

Степень достоверности и апробация результатов. Диссертация является самостоятельным научным исследованием автора.

Обоснованные в работе научные положения, рекомендации и выводы получены автором самостоятельно на основании всестороннего исследования процесса развития предпринимательских структур в условиях риска. Вклад автора в коллективно опубликованные работы конкретизирован в списке публикаций. Основные положения, выводы и рекомендации диссертационной работы докладывались и обсуждались на 11 научно-практических конференциях разного уровня, основными из которых являются: «Управление предприятием: проблемы и пути их решения» (г. Донецк, 2009 г.); «Актуальные проблемы современной экономической науки» (г. Омск, 2016 г.); «Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты»

(г. Горловка, 2018 г.); «Перспективы социально-экономического развития Донбасса» (г. Донецк, 2020 г.); «Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности» (г. Донецк, 2019, 2021 г.); «Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами» (г. Донецк, 2021 г.); «Теория и практика коммерческой деятельности» (г. Красноярск, 2021 г.); «Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем» (г. Москва, 2021 г.); «Обеспечение экономической безопасности и эффективности деятельности субъектов хозяйствования» (г. Донецк, 2021 г.); «Эпоха путей сообщения: традиции, современность, перспективы» (г. Оренбург, 2021 г.).

Публикации. По результатам исследования опубликовано 18 научных работ, в том числе: 1 коллективная монография, 6 статей в рецензируемых научных изданиях, 4 статьи в прочих изданиях, 7 работ апробационного характера. Общий объем публикаций – 6,6 печ. л., из которых 6,29 печ. л. принадлежат лично автору.

Структура диссертации определяется поставленной целью и соответствует логической последовательности решения определенных автором задач исследования. Диссертация состоит из введения, трех разделов, выводов, списка литературы, содержащего 234 наименований и приложений (объемом 138 страниц). Объем диссертации составляет 199 страниц текста.

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ РИСКА

1.1 Экономическая сущность и классификация развития предпринимательских структур

Современные трансформационные условия функционирования отечественной экономики характеризуются динамичностью и изменчивостью рыночной конъюнктуры, существенными изменениями и ростом уровня неопределенности внешней среды, обострением конкуренции, глобализацией экономических процессов, несостоятельностью обеспечения высоких финансовых результатов хозяйственной деятельности и тому подобное. В этих условиях деятельность экономических субъектов должна быть направлена не только на выживание в конкурентных условиях, адаптацию к постоянным изменениям макросреды, но и на процесс непрерывного развития с целью приспособления и опережения таких изменений. Все это требует поиска и применения эффективных методов и инструментов управления развитием предпринимательских структур, как важной предпосылки эффективности функционирования и жизнеспособности национальной экономики, существенного преимущества в конкурентной борьбе и залога успеха в бизнесе.

Общетеоретические и концептуальные вопросы развития предпринимательских структур раскрыты в работах представителей различных экономических школ, в частности: И. Ансоффа [13], Дж.М. Кейнса [83], Т. Мальтуса [132], Д. Рикардо [158], А. Смита [180], Й. Шумпетера [217] и др. Теоретические и прикладные аспекты развития на уровне предпринимательских структур сферы торговли были отражены в работах таких ученых, как Е.М. Азарян [6], С.Б. Алексеева [9], Н.В. Афанасьевой [18], И.В. Афолина [19], И.А. Богатырева [27], Н.В. Ващенко [44], Н.Ю. Возияновой [46], В.А. Забродского [71], М.О. Кизима [71], Э.М. Короткова [99], Ю.С. Маслеченкова [133], Л.Г. Мельника [135],

Ю.Л. Петрушевского [154], О.И. Пушкаря [166], О.В. Раевневой [167], И.В. Сименко [179], О.М. Тридида [162] и др. В то же время, рассмотрению вопросов классификации видов развития, выделения его ключевых свойств как экономической категории, обычно, не уделяется достаточного внимания. К тому же, большинство ученых акцентируют внимание на проблемах управления развитием предпринимательских структур, а не сугубо на вопросах экономической природы и онтогенеза развития.

Поэтому становится целесообразным раскрытие экономической сущности понятия «развитие» как в общем понимании, так и развития на уровне предпринимательской структуры, а также проведение обобщения и систематизации его видов по определенным классификационным признакам.

В общем виде понятие «развитие» исследуется различными авторами как философская и как экономическая категория (Приложение А).

Понятие «развитие» имеет, прежде всего, глубокие философские корни. Эволюция развития как изменения части бытия начинается в работах Анаксимандра, Эмпедокла и Демокрита. Аристотель понимал развитие как «...определенный принцип, согласно которому сущность явления является элементом, необходимым в системе целого» [24, с.157]. Дальнейшие наработки по пониманию сущности развития были конкретизированы в классической философии.

С философской точки зрения, развитие рассматривается «...как высший тип движения, изменения материи и сознания; переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому. То есть данный взгляд на сущность процесса развития заключается в том, что развитие представляет собой особенную форму движения (самодвижения объекта – имманентный процесс), которая характеризуется тремя категориями: количеством, качеством и структурой» [170, с.347]. Данный подход характеризует и полностью отвечает законам диалектики.

Количественные изменения рассматриваются «...как увеличение или уменьшение составных частей целого, которое выражается увеличением или уменьшением их числовых значений, что приводит на определенных этапах

своего изменения к качественному прыжку в соответствии с законом перехода количественных изменений в качественные» [203, с.49].

Рассматривая структурные изменения, целесообразно отметить, что «...они проявляются в качестве изменений взаимоотношений составляющих частей, которые не всегда сопровождаются увеличением или уменьшением их числа. Как правило, число составляющих частей остается неизменным, но структурные изменения могут приводить к качественному прыжку, поскольку движущей силой развития являются внутренние противоречия» [182, с.65]. Следовательно, развитие может возникать как результат борьбы противоречий, нового и старого, противоположных тенденций, которые характерны объектам природного мира, а их преодоление порождает новые противоречия.

Современная философия, в работах Д.М. Гвишиани [203, с. 37] определяет, что данный процесс является саморазвитием (самодвижением), имманентным процессом, поскольку в качестве основного источника развития выступают внутренние противоречия.

Соглашаясь с мнениями таких ученых как В.М. Хобта и У.В. Лаврик [205, с. 37], процесс развития целесообразно рассматривать как «совокупное изменение во взаимосвязи количественных, качественных и структурных преобразований». При этом, придерживаясь подобной точки зрения Л.Г. Мельник исследуют процесс развития как «...необратимое, направленное, закономерное изменение системы на основе реализации внутренне присущих ей механизмов самоорганизации» [135, с. 34].

Первые наброски относительно целостного подхода к пониманию сущности понятия развития, как экономической категории, появились у представителей классической школы [132; 158; 180; 217], среди которых, в первую очередь, целесообразно выделить А. Смита. Он отмечал то, что «...для содействия развитию необходимо создать такую правовую систему, при условиях которой каждый человек будет преследовать свою собственную выгоду и не иметь особенных привилегий; основными факторами развития в таких условиях он считал разделение труда и специализацию, накопление капитала, а также размеры рынков; а экономический рост связывал со сферой производства, а

именно с сельским хозяйством» [180, с.236]. Т. Мальтус, последователь А. Смита, выделял главное ограничение развития, сущность которого сводил не столько к перечисленным факторам, сколько к «...неограниченного роста народонаселения, которое приведет к росту безработицы и превышению предложения товаров над спросом на них» [132, с. 45].

В противовес предыдущим утверждением, Д. Рикардо [158, с. 108] в своей теории развития основной акцент делал на теории сравнительных преимуществ, в соответствии с которой еще одним фактором развития считал накопление капитала от внешней торговли. Отмеченные наработки нашли свое дальнейшее развитие в теории Ж. Б. Сея, основное содержание которой сводилось к обоснованию главных факторов производства, которые и на сегодняшний день остаются актуальными: труд, земля и капитал.

Вышесказанное свидетельствует о том, что к началу 20 века понимание природы и сущности развития с позиций разных школ экономической теории сводилось к росту и перераспределению богатства, а также учету преимущественно краткосрочного периода, которое было связано, в первую очередь, с недостаточным применением математических расчетов в экономических исследованиях.

Главное отличие положений теории И. Шумпетера [217, с.154] от предыдущих теорий заключается в том, что развитие представляет собой лишь такое новое состояние экономической системы, при котором происходят не столько количественные, сколько качественные изменения ее параметров, их причина кроется в самой системе национального хозяйства. Такие положения подтверждаются одним из основных законов диалектики - законом перехода количественных изменений в качественные и наоборот.

Исследование развития как экономической категории нашло свое отражение и в современной науке: О. Л. Гапоненко, А. П. Пакрухин трактуют понятие «развитие» «...как движение вперед, формирование новых черт, становления новых структурных характеристик объекта, его эволюцию, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение» [51, с. 11]; Ю.С. Маслеченков рассматривает развитие «...как переход от одного

качественного состояния к другому» [133, с. 419]; В.В. Ильин, Ю. И. Кулагин считают, что «...развитие — это, в первую очередь, изменение, движение» [77, с.120]; Л.Д. Забродская утверждает, что «...развитие можно определить как продвижение от простого к более сложному и эффективному» [70, с. 42].

Процессы развития, в значительной степени, характеризует время: с одной стороны, процесс развития осуществляется в реальном времени, во-вторых, только временной фактор, как считает И.В. Кононенко [96, с. 6] определяет направленность развития. Но при этом, понятия «ход времени» и «процесс развития» не являются тождественными, так как развитие любого объекта является функцией не объективного хода времени как такового, но жизнедеятельности самого объекта.

Обобщение разных точек зрения относительно понятия развития как философской и экономической категории позволило выделить следующие подходы к ее определению, которые представлены на рис. 1.1.

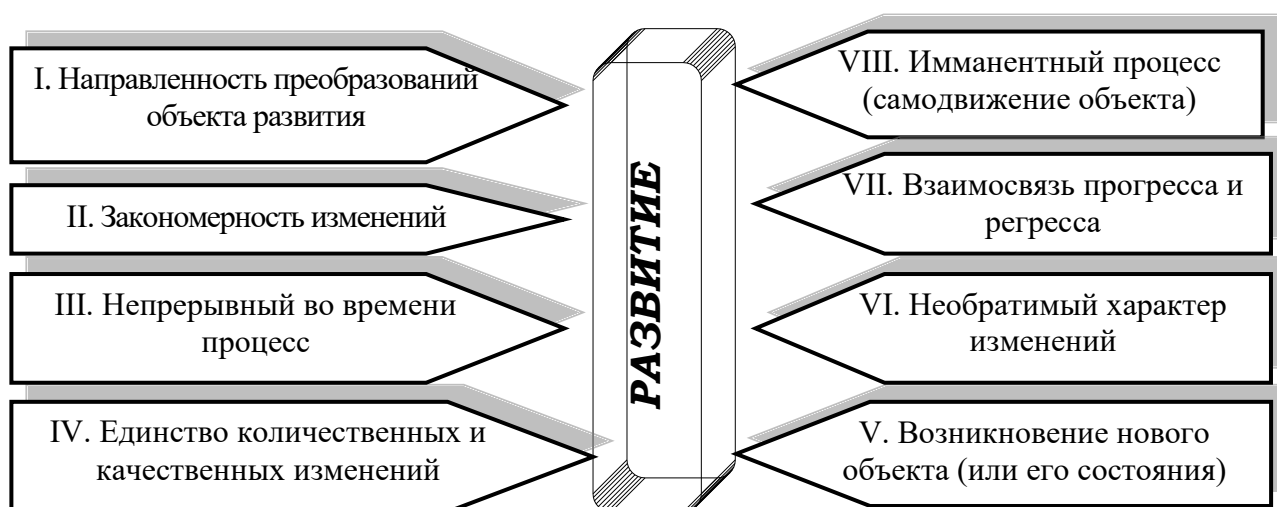


Рисунок 1.1 – Подходы к определению категории «развитие»
(авторская разработка)

Исследуя понятие «развитие», в научной литературе достаточно часто встречаются такие понятия, как: генезис, эволюция, трансформация, резистентность, движение, динамика, гибкость, рост, которые определенным образом являются синонимическими и близкими по смыслу с развитием, но все же не тождественными [203, с. 79]. Взаимосвязь между рассмотренными понятиями представлена на рис. 1.2.

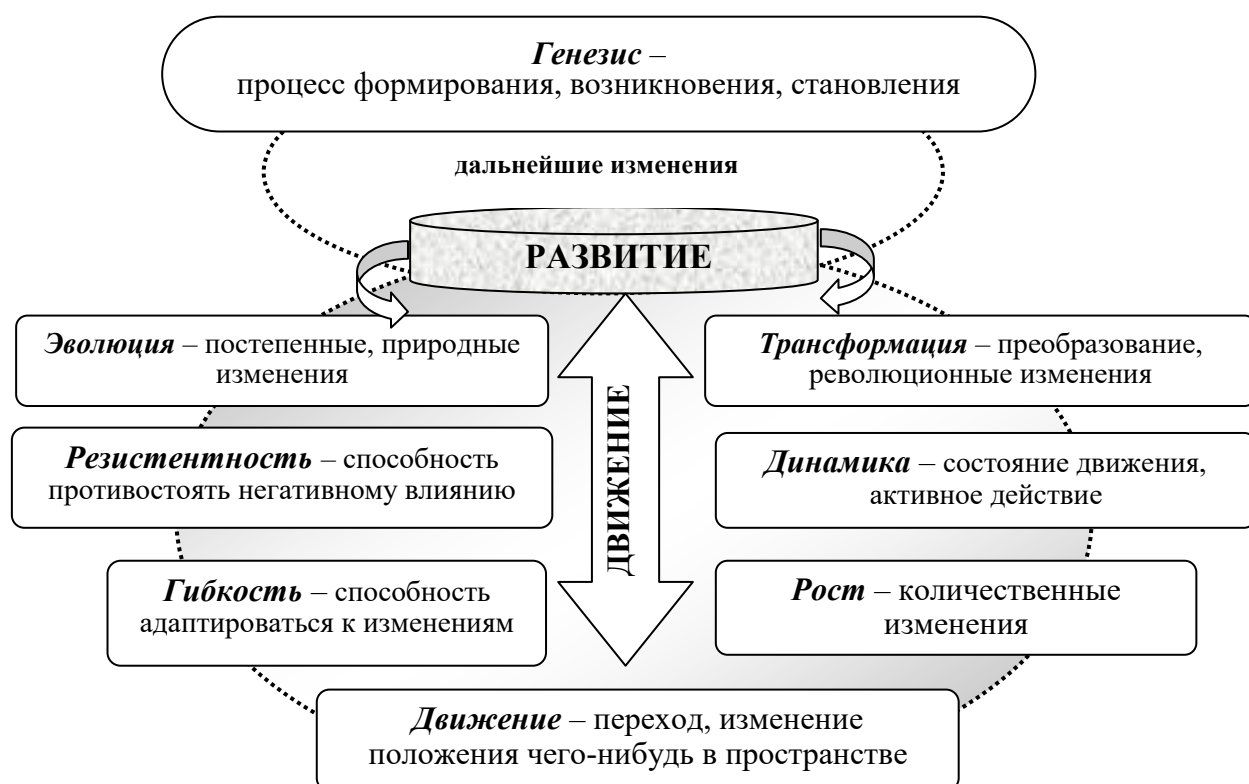


Рисунок 1.2 – Взаимосвязь между понятием «развитие» и другими экономическими категориями (составлено автором на основе [94;170;182;200])

Так, рядом с понятием «развитие» используется понятие генезиса, которое из древнегреческого языка означает «возникновение» или «процесс формирования» [191]. В то же время развитие предусматривает не только генезис, но и последующие изменения. Но принципиально развитие конкретного объекта начинается с его признания и не может существовать до существования самого объекта. Исходя из этого, можно сделать вывод, что понятия развития и генезиса пересекаются, но, как отмечает Ю.С. Погорелов «...относительно конкретного объекта или системы развитие не в полной мере включает его генезис» [182, с. 83]. Другими словами генезис и развитие имеют разную объектную принадлежность: развитие одновременно объединяет и становление, и последующие изменения объекта, а генезис содержит только его становление.

Первоначально близким по содержанию к понятию развития является понятие эволюции. В переводе с латинского языка «*evolutio*» означает естественный процесс развития, непрерывный процесс количественных изменений, которые постепенно переходят в качественные на основе

диалектических законов [200]. В то же время, как отмечают некоторые авторы, такие как В. Феллер и Е. Трельч, понятие развития и эволюции целесообразно различать по областям знаний, то есть они относят понятие развития к сфере истории и философии, а понятие эволюции - к биологии и технике [201, с. 253], при этом принципиально их не разделяя по содержанию. Сегодня понятие эволюции часто отождествляют с понятием развития, поскольку эволюция характеризует фактически процессы развертывания в разных формах и постепенные изменения [182, с. 84]. Однако, целесообразно отметить, что понятие развития и эволюции полностью отождествлять не целесообразно, поскольку эволюция характеризует постепенные изменения, то есть только один из возможных типов развития, которое также может включать еще и трансформационные изменения. Придерживаясь научной точки зрения [94] считаем, что понятие развития является шире.

Мировая практика относительно реформирования предпринимательских структур одним из более распространенных способов финансового оздоровления и повышения эффективности их деятельности определяет процесс трансформации, который наиболее присущий кризисам (точкам перелома) в их развитии. Кризисом в развитии системы можно назвать как переход от стабильности к улучшению, так и переход от стабильности к ухудшению [226, 23]. Поэтому, определяя трансформацию как процесс преобразования или реформаторских изменений, она выступает одним из типов развития предпринимательских структур.

Следовательно, понятие «развитие» включает в себя категории «эволюция» и «трансформация», а в отдельных отраслях знаний используются совместно или вместо него, так как представляют собой фактически разные типы развития.

Существенное различие между понятием резистентности (лат. *resistentia* – сопротивление, противодействие, устойчивость к негативному влиянию) [200, с. 17] и развития может быть выражено таким образом: резистентность позволяет системе выжить (уцелеть) и является начальным условием для развития на основе способности противостоять негативному влиянию на основе активного противодействия факторам внешней среды.

Целесообразно также указать на соотношение между понятиями развития и движение, поскольку совокупность изменений субъекта порождает его определенное движение (конечно, не в физическом, а в характеристическом смысле) [94, с.85]. В отличие от развития, движение является более широким понятием, которое включает процессы развития. Развитие - это такое движение (взаимодействие), во время которого происходит не просто изменение уже существующих свойств, состояния какой-либо системы, а возникают новые свойства, новое качество (сущность чего-либо), которых раньше не было [94, с.86]. В то же время всякое развитие является движением, поскольку оно представлено изменениями, то есть движением субъекта в характеристическом смысле [191, с. 345]. Но «...не всякое движение является развитием, потому что для движения существующие условия развития не являются обязательными и их нарушение приводит к отказу в признании изменений или движения развитием» [200].

Динамика, будучи определенным состоянием движения, действием, активностью, которое проявляется в изменении траектории движения, характеризует направленность (вектор) развития, и поэтому выступает, своего рода, его основой, поскольку рассмотрение развития в статике не отображает внутреннего содержания этого понятия.

Гибкость позволяет адаптировать деятельность предпринимательской структуры к постоянно изменчивым условиям его окружения, что позволяет не только эффективно и стабильно функционировать, но и развиваться [198, с. 16]. То есть, если уровень влияния внешних и внутренних факторов превышает допустимые границы, используя свойство гибкости, устойчивая система способна активизировать необходимые резервы, адаптироваться к изменениям и на новом качественном уровне продолжить устойчиво развиваться.

Рассматривая понятие «рост» и «развитие» целесообразно отметить, что они тесно связаны друг с другом, но согласно мнению многих ученых-экономистов [44; 160; 191; 198] между ними существуют отличия в определении их внутреннего содержания. Рости - это увеличиваться в размерах или числом, а развиваться - увеличивать способности и компетенции [50, с. 31]. Росту свойственны количественные характеристики, а развитию - атрибутивные. Но

при этом развитие может включать в себя элементы роста, объединяясь, они создают эффект синергии. Для развития обязательным условием является увеличение ценности и системность [202, с. 150]. Следовательно, главная разница между понятиями «рост» и «развитие» заключается в том, что в процессе роста происходят, в первую очередь, количественные изменения, увеличение количественных показателей, увеличение в размерах, тогда как в процессе развития происходят качественные изменения и преобразования, возникают новые качества системы.

Подводя итог вышесказанному, понятие генезиса является начальным этапом развития, поскольку характеризует процесс становления и формирования чего-либо. Но, в то же время развитие предполагает не только генезис, но и дальнейшие изменения. Понятие эволюции и трансформации представляют собой различные типы развития и могут использоваться вместе, либо вместо него в отдельных отраслях знаний.

Понятие резистентности, динамики, гибкости и роста являются неотъемлемыми частями развития, которые характеризуют его внутреннее содержание с разных сторон. Понятие движения является более широким, поскольку не предусматривает выполнения определенных рассматриваемых условий, которые являются обязательными для развития, например, условия единства и совершенствования, то есть развитие - это такое движение, во время которого происходит не просто изменение уже существующих свойств системы, а возникают новые, которых раньше не было [198, с.236]. В то же время понятно, что все рассмотренные понятия включаются в понятие движения.

Изучение сущностных характеристик понятия «развития» как экономической категории является базисом для формулирования теоретических подходов к сущности конструкции «развитие предпринимательских структур», которую в литературе трактуют неоднозначно. Но на данном этапе остается не раскрытым и требует более подробного рассмотрения дефиниция «предпринимательская структура».

Прежде всего, начинать рассмотрение сущности понятия «предпринимательская структура» необходимо с позиции законодательной базы

государства и сущности понятий «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность» (таблица А.2).

Согласно Гражданского кодекса Российской Федерации [1, с. 14] и Гражданского кодекса Донецкой Народной Республики [2] существенной разницы в интерпретации понятия «предпринимательская деятельность» нет. Поэтому считаем, что за основу определения предпринимательской структуры целесообразно взять закрепленную на законодательном уровне трактовку данной категории.

Понятие «предпринимательская структура» довольно часто используется в современной экономической литературе, однако имеет не однозначное толкование в силу отсутствия данного термина в нормативно-правовых актах. Так, И.Н. Герчикова характеризует предпринимательскую структуру «...как состав субъектов рыночных отношений, целью которых является получение прибыли как конечного результата деятельности» [52, с. 16]. Но, при этом, само определение предпринимательства и так включает в себя главную цель - получение прибыли.

Согласно точке зрения В.М. Кошелева, «...предпринимательской структурой является юридическая форма коммерческого образования» [103, с. 16]. Но при этом, получать прибыль по результатам своей деятельности могут и физические лица предприниматели, которых автор оставил без внимания.

В научных источниках термин «предпринимательская структура» часто синонимизируется с такими понятиями, как «предприятие», «фирма», «компания», «организация».

Так, ряд авторов А.В. Александров [7], С.Б. Алексеев [9], О.В. Бургонова [37], А.В. Гумеров [59] считают, что понятия «предприятие» и «предпринимательская структура» во многом похожи, несмотря на некоторые существующие различия в определениях.

Подводя итог вышесказанному, можно согласиться с мнением С.Б. Алексеева, что «...по смыслу между понятиями «предпринимательская структура» и «предприятие» нет существенной разницы и, следовательно, предпринимательская структура может рассматриваться как самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный предпринимателем (предпринимателями)

для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли» [9, с. 124]. Единственным уточнением является то, что деятельность предпринимательских структур направлена на обеспечение непрерывного развития посредством улучшения качественных характеристик системы за счет внедрения инноваций во всех сферах ее жизнедеятельности.

Исходя из этого, в дальнейших исследованиях дефиницию «развитие предпринимательских структур» будем рассматривать как синоним понятию «развитие предприятия».

Следующим этапом исследования и содержательного наполнения понятия «развитие» является определение сущности дефиниции «развитие предпринимательских структур».

Понятие развития предпринимательских структур основывается на теоретических положениях, которые нашли свое отражение в теории направленного развития, теории циклического развития и концепции жизненного цикла.

Согласно первой теории, направленное развитие - это последовательность переходов от одного состояния внутреннего и внешнего равновесия к другому аналогичному состоянию, сформированному текущими обстоятельствами и факторами. В основе оценки и анализа развития предпринимательских структур его производственная функция и бюджетные ограничения, а критерием анализа выступает техническая эффективность производственной системы с преобразованием факторов производства [40, с. 696]. Способность предпринимательской структуры к адаптации к изменениям во внешней среде и решать противоречия, возникающие внутри нее, определяют траекторию развития. Переход от одного уровня технической эффективности к другому требует дополнительных затрат ресурсов и времени [40, с. 699].

Теории циклического развития достаточно удачно представлена научными трудами Н.Д. Кондратьева, в которых основное внимание уделяется исследованию экономических кризисов. С его точки зрения «...экономические кризисы в развитии социально-экономических систем разных уровней, в том числе и предприятий, возникают периодически, циклически» [95, с. 69]. Свое

продолжение теории циклического развития получила в работах А. М. Турило [196, с123] в концепции спирального развития предпринимательских структур, характеризующаяся колебанием их эффективности и переходом на качественно новый уровень.

Развитие предпринимательской структуры в «...соответствии с концепцией жизненного цикла рассматривается со времени создания до его ликвидации через два критерия: расходы и результаты деятельности» [40, с. 699].

Проработка значительного количества научных трудов касательно проблематики развития предпринимательских структур, позволила выявить расхождения в определениях, понимании сущности и составных элементов. Проведенная систематизация полученной информации дала возможность выделить ассоциативный ряд понятия «развитие предпринимательских структур», представленный в таблице А.3.

Так, Е.А. Ерохина [69, с. 98], рассматривает развитие как качественное изменение системы и состава связей (то есть структуры). Но такие определения несколько ограничивают внутреннее содержание понятия развития предпринимательской структуры, поскольку развитие предполагает не только качественные характеристики системы, но и количественные преобразования, которые характеризуют рост определенных параметров деятельности предпринимательской структуры.

Ряд авторов, таких как Э.М. Коротков [98, с. 296], Т.В. Куклинова [124, с.71] и Шубравская О.В. [215, с. 37] в своих определениях учитывают вышеназванный недостаток рассмотрения процесса развития на уровне предпринимательских структур и трактуют его как переход системы из одного состояния в другое, что характеризуется ее качественными и количественными изменениями, которые способны сопротивляться отрицательному влиянию факторов внешней среды.

С точки зрения В. А. Забродского и М. А. Кизима [71, с. 36] развитие предпринимательских структур представляет собой процесс адаптации к внешней среде. То есть авторы предоставляют более широкое определение понятия развития, рассматривая его в пределах экономико-производственной системы. Почти аналогично трактуют развитие предприятия В.С. Пономаренко и

А.Н. Тридид [162, с. 62]. Преимуществами указанных определений является то, что в результате развития предприятия возникает способность сопротивляться разрушительному воздействию внешней среды и эффективно функционировать.

Такие толкования понятия развитие дают более полное представление о его сущности, так как оно предполагает не только качественные преобразования, но и количественные изменения, процессы совершенствования. К тому же, по нашему мнению, можно утверждать, что предпринимательская структура развивается, если, несмотря на негативное влияние внешнего и внутреннего окружения, она способна стабильно работать, наращивать или качественно изменять ключевые параметры деятельности.

О.В. Раевнева понимает развитие «...как уникальный процесс трансформации открытой системы в пространстве и времени, характеризующийся постоянным изменением целей его существования путем формирования новой открытой системы и переводом ее в новую траекторию развития» [168, с. 108]. Недостатком такого определения, по мнению автора, является то, что в процессе развития происходит изменение именно глобальных целей существования предприятия, что характерно для процесса трансформации в условиях кризиса, то есть считается не целесообразным рассматривать развитие только в рамках трансформационных процессов.

Заслуживает внимания подход к развитию предпринимательских структур как долгосрочной программы усовершенствования процессов управленческой деятельности, который поддерживается авторами М.Х. Месконом [136], М. Альбертом [136], Ф. Хедоури [136] и И.В. Афоным [19]. В качестве недостатка этого определения, можно выделить отсутствие должного внимания со стороны авторов, на положительные изменения в процессе развития предпринимательских структур, поскольку отрицательные изменения характеризуют уже деградацию, а без особых изменений – стабильность.

Довольно интересным в современной экономической литературе считается подход Н.В. Ващенко [44, с. 21], которая рассматривает процесс развития предпринимательских структур на основе парадигмы «Сохранение через развитие», где движущей силой выступает сформированный потенциал предпринимательской структуры. Такой подход к изменению модели развития

предпринимательских структур на современном этапе является наиболее обоснованным, при котором возможно обеспечить долгосрочное функционирование предпринимательских структур в конкурентной среде в условиях риска.

Четкое представление о развитии предпринимательской структуры с позиций его потенциала также можно найти в работах Н. Тимошука и Г. Фещура [202, с. 130]. Ученые утверждают, что потенциал предпринимательской структуры следует рассматривать как оценку возможностей его развития при определенных устойчивых параметрах и совокупности переменных, которые описывают внутренние условия.

Отличия в полемике ученых касательно определения сущности понятия «развитие предпринимательских структур» свидетельствуют об актуальности и многоаспектности исследуемой проблемы, а проведенный контент-анализ дефиниции «развитие предпринимательских структур» дает возможность выделить основные свойства и среди них определить доминантные (рис. 1.3).

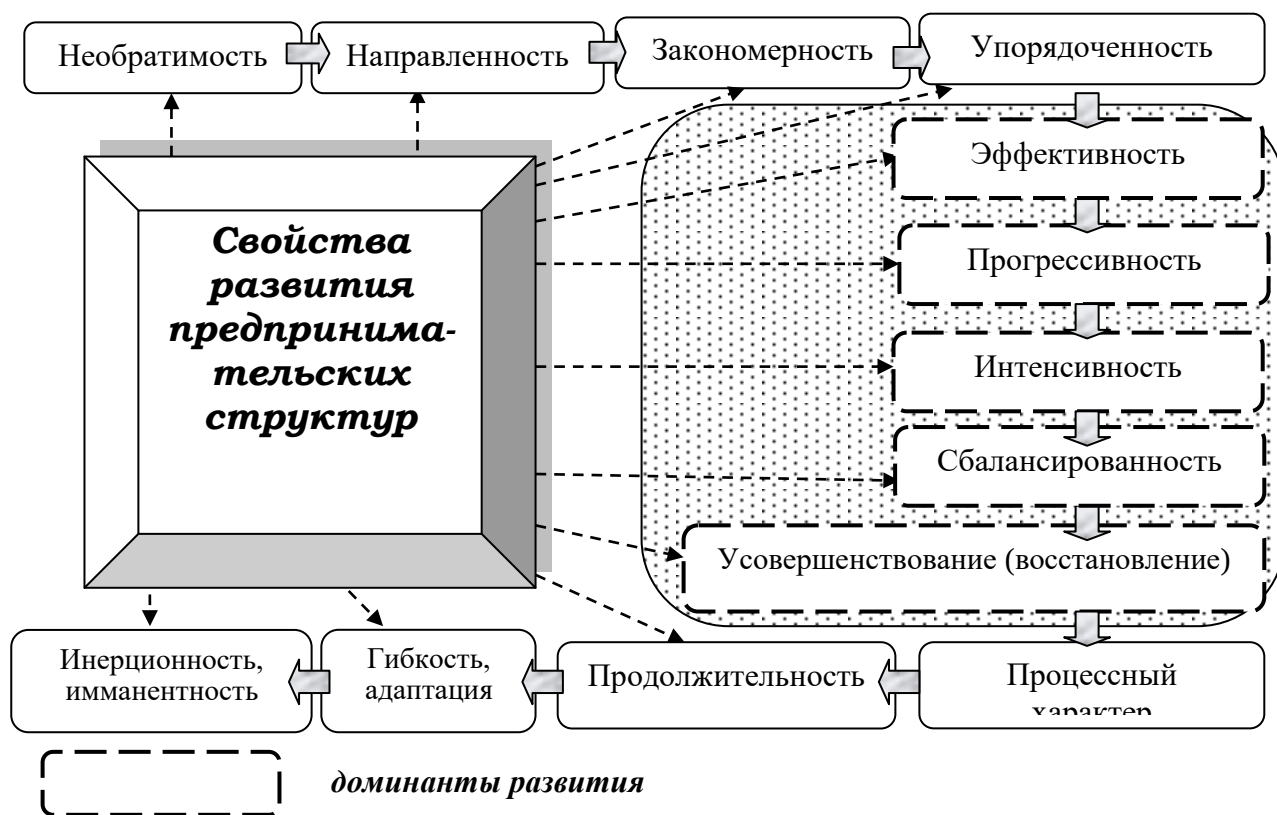


Рисунок 1.3 – Свойства и доминанты развития предпринимательских структур
(составлено автором на основе [15; 99; 40; 69; 160])

Так, необратимость проявляется в том, что в результате развития появляются новые количественные и качественные свойства объекта, при которых изменяется его состав и структура. Направленность также характерна развитию, поскольку оно является движением, которое имеет определенную траекторию изменений – направление. Закономерность проявляется в том, что процессы развития основываются на проявлениях основных законов диалектики, а также характеризуются поступательными неслучайными изменениями, которые имеют соответствующую упорядоченность. Поэтому только одновременное наличие всех перечисленных свойств выделяет процессы развития среди других изменений.

Развитие предпринимательских структур является распределенным во времени на отдельные стадии и этапы, то есть имеет процессный характер, а процессу свойственна продолжительность, между инерционностью системы и наличием временного лага между импульсом развития и соответствующими ему изменениями. Отличаясь от явлений движения, изменения, развитие характеризуется имманентным процессом, то есть самодвижением объекта, источник которого заключен в самом объекте, который развивается.

Свойства гибкости и адаптации неразрывно связаны между собой, поскольку в процессе развития предпринимательские структуры используют свойство гибкости с целью адаптации к изменениям, что придает им возможности дальнейшего эффективного функционирования уже на новом качественном уровне.

Такие свойства развития как эффективность, прогрессивность, интенсивность, сбалансированность и усовершенствование считаем целесообразным выделять в качестве доминант развития. Это обосновывается следующими выводами.

Как считает Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка [18, с. 27], «...процесс развития непосредственно связан с ростом меры эффективности, улучшением бизнес-процессов или управления ими, в результате чего достигнут количественный или качественный прирост полезного результата сравнительно с предыдущим уровнем. Параметры развития, которые приводят к более эффективным результативным показателям деятельности по сравнению

с прежним уровнем движения по намеченной траектории, которые имеют соответствующий темп количественных и качественных изменений (положительный вектор изменений) можно охарактеризовать как активные, положительные или прогрессивные» [99, с.12]. Исходя из этого, свойство прогрессивности целесообразно считать доминантой развития. Однако в то же время, параметры развития могут характеризоваться регрессивностью или относительной стабильностью, поскольку зависят от качественных изменений, приводящих к ухудшению или неизменной деятельности.

Необходимость выделения свойства интенсивности как доминанты развития связана с тем, что, по мнению многих ученых, именно качественные (интенсивные) изменения параметров эффективности деятельности и их прирост над количественными (экстенсивными) изменениями выступают базой развития предпринимательских структур.

Роль сбалансированности как доминанты развития предпринимательских структур в большинстве случаев оправляется ее содержанием, в основе которой лежат определенные соотношения и соответствия между различными взаимосвязанными составляющими (параметрами) предпринимательских структур (между доходами и расходами, функциональными сферами деятельности, спросом и предложением на рынке продукции или услуг, балансом между целями развития предпринимательских структур, турбулентностью внешней среды и способностью руководства к реакции на изменения этой среды и др.), определяемые характеристиками текущей стадии их жизненного цикла и особенностями конкретного уровня изменчивости внешней среды [15, с.176]. Отсюда следует, что сбалансированность выступает доминантой развития предпринимательских структур, поскольку обеспечивает пропорциональность изменения взаимосвязанных параметров эффективности (полезного результата) во времени.

Доминанта усовершенствования или восстановления (возобновления) является результатом того, что количественно-качественные изменения в любом случае приводят к преобразованиям, которые, как правило, улучшают параметры эффективности деятельности предпринимательских структур.

В результате анализ существующих подходов и опыта ведущих ученых-экономистов позволил сформировать архитектуру понятия «развитие предпринимательских структур», которая основывается на его доминантных свойствах: эффективность, прогрессивность, интенсивность и сбалансированность, которые определяют экономический смысл самого процесса развития предпринимательских структур и приводят в целом к усовершенствованию деятельности системы (рис. 1.4).

В основу развития предпринимательских структур положена совокупность одновременных количественных и качественных изменений определенного набора параметров по всем направлениям их деятельности. При этом в качестве таких параметров предлагается рассматривать ключевые показатели эффективности деятельности, определяющие основные виды, направления и функции предпринимательских структур с учетом их отраслевой специфики, которые помогают измерить степень достижения запланированных целей (результативность) или оптимальности процесса (эффективность) как соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами.



Рисунок 1.4 – Архитектоника понятия «развитие предпринимательской структуры» (авторская разработка)

С учетом вышесказанного, количественные изменения ключевых показателей эффективности деятельности будут характеризовать уровень эффективности функционирования предпринимательских структур в текущем периоде и уровень прогрессивности развития, а качественные изменения - уровень интенсивности и сбалансированности развития. В совокупности количественные и качественные изменения будут определять общий уровень развития предпринимательских структур, который также находит свое отражение и в структурном аспекте изменений - изменении принципов организации производства, использовании гибких технологий; изменении организационных структурах; расширении сфер деятельности, диверсификации и интеграции и т.п.

Таким образом, на основе обобщения существующих научных взглядов и подходов, предлагается авторское определение сущности понятия «развитие предпринимательской структуры»: это процесс количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата).

Многоаспектность и глубокий смысл понятия «развитие», а также сущностные характеристики, доминантные свойства и особенности развития предпринимательской структуры как экономического явления обусловили необходимость определения его разнообразных видовых проявлений. Контент-анализ результатов исследований отечественных и зарубежных ученых [15; 18; 19; 226; 24; 99; 40; 59; 95; 133; 198; 203; 191; 201], который представлен в таблице А.4, дал возможность систематизировать, уточнить и усовершенствовать существующие в экономической литературе классификационные признаки и виды развития предпринимательских структур (табл. 1.1).

Видовые проявления развития предпринимательских структур предлагается систематизировать по двадцати классификационным признакам, которые наиболее полно учитывают разностороннее содержание самого понятия, обеспечивают комплексность измерения и оценку уровня развития, а

Таблица 1.1 - Классификация видов развития предпринимательских структур

<i>№ n/n</i>	<i>Классификационные признаки</i>	<i>Виды развития</i>	<i>№ n/n</i>	<i>Классификационные признаки</i>	<i>Виды развития</i>
1.	По характеру изменений	экстенсивное (количественное); интенсивное (качественное), смешанное	11.	По сложности изменений	элементное; системное; интегральное
2.	По динамике изменений	эволюционное (равномерное); революционное (трансформационное, неравномерное)	12.	По цели изменений	простое; расширенное
3.	По масштабу изменений	общекорпоративное (общий); внутрикорпоративное (локальный)	13.	По времени	ретроспективное; текущее; перспективное
4.	По источникам и первопричинам развития	экзогенное; эндогенное	14.	По виду потенциала	коммуникационное; маркетинговое; управленческое; мотивационное; инновационное; финансовое; трудовое; производственное
5.	По объекту изменений	организационное; технико- технологическое; социальное; экономическое	15.	По продолжительности действия	краткосрочное; средне- срочное; долгосрочное
6	По форме изменений	направленное (прямолинейное); ломаное; циклическое (волнообразное); спиральное	16.	По уровню прогрессивности развития*	прогрессивное; стабильное; регрессивное
7.	По типу тренда	линейное; нелинейное	17.	По количеству выделенных векторов	одновекторное; многовекторное; фронтальное
8.	По природе ключевого критерия	абсолютное; относительное	18.	По уникальности изменений	специфическое, типичное
9.	По уровню неопределенности процессов	прогнозируемое (достоверное, детерминированное); достоверное (рисковое); случайное (неопределенное)	19.	По характеру реакции на изменения*	проактивное; прогностическое; адаптивное; антикризисное
10.	По возможности управления изменениями	управляемое; спонтанное	20.	По уровню сбалансированности развития*	сбалансированное; достаточно сбалансированное; недостаточно сбалансированное; несбалансированное

*

усовершенствованно автором

также предоставляют возможность обосновать стратегические направления относительно будущего развития предпринимательской структуры.

Рассматривая видовые проявления развития предпринимательских структур, из поля зрения авторов [40; 59; 226] выпал такой важный аспект как «вектор развития» (прогрессивность). Как уже было рассмотрено выше, развитие само по себе требует определенного целевого движения. В экономической литературе вектор развития рассматривают как «...совокупность непрерывных последовательных количественных изменений состояния объекта развития при сохранении его единства и целостности, которые ограничены определенными обязательными условиями» [200].

Поэтому, если в качестве вектора развития взять количественное изменение определенной совокупности ключевых показателей эффективности деятельности, то они могут меняться в течение определенного периода времени следующим образом: повышаться, быть относительно неизменными или снижаться. Отсюда, направление или вектор изменений имеет форму роста, неизменности или сокращения.

В данном разрезе целесообразно выделить следующие виды развития предпринимательских структур: прогрессивное развитие (процессы, которые обеспечивают повышение эффективности функционирования предпринимательской структуры, улучшения качества ее деятельности, развитие «от низшего к высшему»); стабильное развитие (качественные показатели функционирования предпринимательской структуры практически не меняются); регрессивное развитие (процессы, которые приводят к ухудшению эффективности функционирования предпринимательской структуры, снижению качества его деятельности, развитие «от высшего к низшему») [15; 40; 64; 198].

Безусловно, изменения, которые происходят в деятельности предпринимательских структур и являются основой их развития, напрямую зависят от характера и скорости реакции на изменения во внешней и внутренней среде, которые по-разному влияют на изменение количественных и качественных показателей эффективности предпринимательских структур [166; 167; 205]. В этих условиях предлагается выделить виды развития по

характеру реакции на изменения: проактивное (изменения в деятельности предпринимательской структуры, предшествующих изменениям во внешней и внутренней среде); прогностическое (изменения в деятельности предпринимательской структуры, которые прогнозировались); адаптивное (изменения, целью которых является приспособление характера функционирования предпринимательской структуры к текущим условиям деятельности и внешней среды); антикризисное (изменения, происходящие в деятельности предпринимательской структуры, вызванные изменением внешней и внутренней среды).

Предложенное выше определение сущности понятия «развитие предпринимательских структур», дало возможность выделить такие его виды, как сбалансированное, достаточно сбалансированное, недостаточно сбалансированное и несбалансированное развитие, то есть те, которые обеспечивает пропорциональность изменения количественных и качественных показателей эффективности деятельности предпринимательских структур во времени, и развитие, при котором нарушается сбалансированность и очередность динамических связей между ключевыми показателями эффективности.

Таким образом, проведенное исследование сущности понятия «развитие» как экономической категории «развитие предпринимательских структур» с позиций взглядов различных ученых, позволило сделать вывод, что не существует единого мнения относительно определения и классификации видов развития. Предложенная авторская позиция касательно сущности понятия «развитие предпринимательских структур» и ее систематизированная классификация, становится основой для дальнейшего выявления факторов и особенностей развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска с учетом специфики их деятельности, что предоставит возможность более эффективно управлять процессами изменений.

1.2 Риски в развитии предпринимательских структур

В условиях высокой динамичности внешней среды результаты развития предпринимательских структур, которые связаны с процессами внедрения различных качественных изменений в их деятельность, очень трудно спрогнозировать, так как на всех уровнях управления принятие решений происходит в условиях неопределенности, неоднозначности событий, неполной или недостоверной информации, что объясняется существованием определенного уровня риска. Поэтому, чтобы выжить, предпринимательским структурам необходимо уметь правильно оценивать степень риска, а не избегать его, непосредственно управлять им с целью предотвращения. Учитывая это, возникает потребность в четком определении сущности, особенностей и факторов риска, которые могут влиять на эффективное развитие предпринимательских структур.

Как специфический предмет научного исследования, риск является достаточно широким понятием, которое имеет свой статус, но при этом, до конца не известно, откуда произошло само его название. Группа одних ученых считает, что риск имеет арабские корни, другие исследователи – что от «...греческих слов *ridsikon*, *ridsa* – утёс, скала. В итальянском языке *risiko* – опасность, угроза; *risicare* – лавировать между скал. Во французском языке *risque* – угроза, рисковать (буквально – объезжать утёс, скалу)» [165].

Одно из первых толкований слова «риск» в русском языке отражено в словаре В.И. Даля: «Рискованье, риск – отвага, смелость, решительность, предприимчивость, действие на авось, наудачу. Рисковое дело – неверное, отважное. Рискователь – рискующий ... отважный человек» [60].

Проблеме неоднозначности понимания сущности риска и его экономического содержания посвящены работы ряда ученых: И.Т. Балабанова [22], И.А. Бланка [26], В.В. Витлинского [45], П.Г. Грабовского [56], Л.И. Донец [62], Р. Кантильона [226], Т.В. Коваленко [91], А. Маршала [164], Д.С. Миля [232], А. Пигу [159], Е.В. Сардак [173], Т.Ю. Серебрякова [177], Н.В. Хохлова [206] и др. Но, противоречивая основа и сложность такого явления, как риск, ставит задачу в исследовании и уточнении сущности понятия «риск», его ключевых свойств, видов и

факторов, возникающих в деятельности предпринимательских структур.

Еще в XVII в. французский экономист Р. Кантильон впервые выдвинул понятие риска в качестве функциональной характеристики предпринимательской деятельности. Он рассматривал предпринимателя «...как фигуру, принимающую решения и удовлетворяющую свои интересы в условиях неопределенности» [226]. При этом, в его работах исследование природы дохода предпринимателя было связано с развитием концепции риска.

В современной западной и отечественной экономической литературе рассматривают различные теории риска, определяют риск как историческую и экономическую категории, объективную и субъективную категории, предоставляя при этом разностороннее толкование данного понятия (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 – Теоретико-категориальные подходы к толкованию понятия «риск» (составлено автором на основе [17; 60; 62; 140; 151; 155; 159; 164; 212; 221])

В работах приверженцев классической теории Д.С. Миля (1806-1873) и И.У. Сениора, риск рассматривается как фактор, который способствует формированию только лишь части прибыли. Такой подход имеет значительный недостаток в ограниченности экономического понимания сущности риска. Противники неоклассической теории риска считают, что «...она не учитывает фактора удовлетворения от риска, в соответствии с которым предприниматель может пойти на большой риск» [232].

Современная интерпретация понятия «риск» прослеживается в работах представителей неоклассической теории Альфреда Маршалла (1842-1924) и Артура Пигу (1877-1959). Они определяют риск «... вероятности отклонения от поставленных целей, отклонения фактических результатов от запланированных» [159].

При осуществлении любой предпринимательской деятельности, риск является самой сложной категорией, которая с ней связана. Исторически риск сопровождает весь ход общественного развития, и как историческая категория представляет собой осознанную человеком возможную опасность. Как экономическая категория риск определяется «...как событие, которое может произойти, или не произойти и иметь один из трех возможных экономических результатов: отрицательный, нулевой; положительный» [212].

Целесообразность рассмотрения риска как объективной и субъективной категорий исследователями [17; 23], обусловлена наличием двух взаимодополняющих и взаимозависимых черт самого явления риска: объективности и субъективности. Риск, с объективной стороны, характерен практически для всех видов хозяйственных операций, вне зависимости от того, воспринимает или игнорирует предприниматель его наличие, то есть не зависит от сознания и воли человека. В то же время, субъективная сторона характеризуется разным восприятием людьми одной и той же величины риска в силу различного рода принципов и морально-этических устоев.

На современном этапе развития рыночных отношений все чаще риск связывают с инвестициями, кредитованием, природными катастрофами, изменением конъюнктуры рынка и т.п.

Проведенный гносеологический анализ и обобщение содержания самого

понятия «риск», предложенного учеными-экономистами [22; 26; 45; 56; 62; 164; 190; 206; 211], позволило выделить несколько теоретических подходов к определению его сущности, которые сгруппированы по ключевым акцентам в исследовании и представлены в таблице А.5, Приложения А.

Прежде всего, необходимо отметить, что почти в каждом определении понятия «риск» можно выделить его ключевые особенности. В этом и состоит многообразие риска. Но при этом, в научной литературе четко прослеживаются два противоположных взгляда на его сущность. С одной позиции риск раскрывается как «...возможность неудачи, опасности возникновения потерь» [26; 165; 221], которые вероятно наступят в результате предпринимательской деятельности, а с другой позиции риск приравнивается к ожидаемой удаче или положительного завершения.

С учетом всех приведенных обоснований понятия «риск», считаем целесообразным выделить дуализм в его понимании, который связывается с мнениями ученых об отрицательных и положительных изменениях в деятельности предпринимательских структур (рис. 1.6).

Рассматривая риск как необъемлемое свойство предпринимательских структур, считаем, что он непосредственно связан с результирующими показателями их деятельности и которому присущи такие ключевые особенности, представленные на рис. 1.6:

- неопределенность (ожидаемые результаты от осуществления рисковых мероприятий могут быть как отрицательными, так и положительными в зависимости от определенного диапазона уровня риска);
- противоречивость (проявляется в дуализме сущности риска и в столкновении объективно существующих рисковых действий и ситуаций с субъективной оценкой);
- альтернативность (рисковые ситуации предусматривают формирование перечня возможных альтернатив решения проблем и необходимость выбора из них наиболее оптимальной);
- вероятностная природа (возможны отрицательные и положительные отклонения от выбранной цели);



Рисунок 1.6 – Сущностные характеристики риска

(составлено автором на основе [22; 26; 45; 56; 62; 164; 165; 118; 197; 212])

– высокий динамизм уровня риска (значительная зависимость уровня риска от фактора времени, объективных и субъективных причин, которые постоянно колеблются);

– постоянство (риск постоянно присутствует в силу объективно-субъективных причин, а его полное избежание невозможно);

– тотальный характер (риск существует во всех сферах деятельности предпринимательских структур, он непосредственно влияет на уровень прибыльности и затрат в процессе функционирования и развития) [26, с.77].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что риск является экономической категорией, которая отражает неопределенность и неточность в

экономических отношениях и ситуациях в процессе прогнозирования и реализации изменений в деятельности предпринимательской структуры, и включает особенности их восприятия хозяйствующими субъектами. При этом риск, который возникает в процессе развития предпринимательских структур, нами предлагается рассматривать как возможность снижения уровня эффективности функционирования, отклонение результатов от поставленных целей развития, возникновение различного рода потерь в процессе внедрения количественных и качественных изменений в их деятельность.

Исходя из природных признаков и сущностных характеристик развития и определения их взаимосвязи с предпринимательскими структурами, следует выделить особенности и факторы развития предпринимательских структур в сфере торговли в условиях риска, которые напрямую зависят от свойств развития (см. рис. 1.3) и специфических особенностей торговой деятельности.

Рассматривая специфические особенности предпринимательских структур сферы торговли, следует отметить ее основное предназначение, «...она выступает своеобразным «посредником» между производителями и потребителями товаров и услуг, создавая при этом их новую потребительскую стоимость» [97, с. 19]. То есть, «...торговля является видом экономической деятельности, которая осуществляет посредническую функцию по продвижению товара от производителя к конечному потребителю, то есть производит не овеществленные материальные блага путем предоставления торговых услуг. В связи с этим, эффективная и рациональная организация системы товародвижения и товароснабжения предпринимательских структур в процессе их функционирования и развития в сфере торговли зависит от учета тенденции развития, как производственной сферы, так и сферы потребления» [176, с. 277].

Еще одной немаловажной особенностью сферы торговли, которая взаимосвязана с первой, является ее социальная направленность. В данном случае, развиваться предпринимательские структуры в сфере торговли могут за счет учета вкусов и потребительских предпочтений в отношении предлагаемых товаров и услуг. А обеспечение более полного удовлетворения спроса потребителей может базироваться на основе проведения маркетинговых

исследований, среди которых выступают социальные опросы, реклама, уровень обслуживания, что приведет к получению оптимального размера прибыли, которая свидетельствует о прогрессивности развития предпринимательских структур.

В свою очередь социальная ориентация торговой сферы более выражена, она требует от персонала постоянно совершенствовать соответствующие профессиональные навыки, что «...определяет уровень обслуживания и культуру покупателей. Для обеспечения соответствующих условий развития, основные усилия предпринимательских структур должны быть нацелены на систематическое совершенствование личных (профессиональных) компетенций персонала. Эскалация и совершенствование знаний, умений, профессиональных способностей и личных характеристик торговых работников, будет оказывать значительное влияние на уровень и культуру торгового обслуживания покупателей, и как следствие, способствовать развитию предпринимательских структур в сфере торговли» [176, стр. 278].

Отличительной особенностью торговой деятельности является то, что действуя на потребительском рынке, торговые предприятия должны быть обеспечены значительными объемами оборотных активов, которые достаточно быстро оборачиваются. При этом доля основных средств и нематериальных активов является меньшей в составе имущества предприятия, чем у производителей, то соответственно структура капитала предпринимательской структуры сферы торговли ориентирована в сторону увеличения заемного капитала (как правило, краткосрочного). В связи с этим, торговля характеризуется низким уровнем обеспеченности собственными оборотными активами и собственным капиталом, что влияет на уровень плато - и кредитоспособности предпринимательской структуры сферы торговли и соответственно на уровень эффективности его функционирования, а также направление (вектор) будущего развития. Учитывая изложенное, предпринимательские структуры сферы торговли должны акцентировать внимание на формировании такой структуры капитала, которая способна обеспечить нормальный уровень финансовой устойчивости при меньшей доле

собственного капитала, и обеспечивать необходимые финансовые условия для развития в перспективе.

Целесообразно также отметить, что специфика торговой деятельности обуславливается преобладанием товарных запасов в структуре оборотных активов. Это объясняется тем, что предпринимательские структуры сферы торговли осуществляют операции только по доведению уже готовых товаров до конечного потребителя. Исходя из этого, снижение эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли и ограничения для их дальнейшего развития связано с потерей ликвидности активов или неспособностью вовремя рассчитаться по текущим обязательствам. Фактором развития предпринимательской структуры сферы торговли в данном случае может выступать эффективная организация политики формирования товарных запасов.

Гибкость и адаптивность предпринимательских структур к быстро меняющимся условиям внешней и внутренней среды, является неотделимой специфической особенностью торговой деятельности, так как она максимально приближена к конечному потребителю. А чтобы обеспечить конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе предпринимательским структурам сферы торговли необходимо своевременно приспосабливаться и учитывать тенденции и условия среды, которые очень быстро меняются. Причем целесообразно отметить, что гибкость позволяет адаптировать предприятие к изменениям, поддерживая таким образом его устойчивость, и обеспечивая соответствующие условия для развития.

Для деятельности предпринимательских структур сферы торговли «...свойствен высокий уровень инновационной активности, так как постоянно растущие потребности и требований потребителей к обслуживанию, вызывает необходимость для предпринимательской структуры сферы торговли, применять прогрессивные формы и методы торговли, внедрять различного рода технологий обслуживания, удобно и комфортно обустраивать помещения, расширять перечень дополнительных торговых услуг и тому подобное» [176, с. 279].

В то же время, низкая степень обеспеченности предпринимательских структур сферы торговли собственным капиталом несколько ограничивает их

возможности в проведении радикальных стратегических изменений и внедрении инноваций, что может повлиять на эффективность дальнейшего функционирования и развития предпринимательских структур. Поэтому в данном случае становится целесообразным рационализация политики распределения чистой прибыли, что идет на производственное и социальное развитие предпринимательских структур сферы торговли, выплату дивидендов собственникам и т.п., и поиск дополнительных источников финансирования деятельности.

Обобщая результаты исследования ученых-экономистов [26; 28; 35; 38; 92; 100], можно выделить следующие особенности развития предпринимательских структур сферы торговли в современных условиях, которые соответствуют свойствам и доминантам развития, а также и специфике торговой деятельности (рис. 1.7).

Изучение научного поля относительно особенностей развития предпринимательских структур в условиях риска позволило дать авторское определение сущности понятия «развитие предпринимательских структур в условиях риска» как процесса количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) с учетом влияния рискообразующих факторов путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата) и недопущения (снижения) их отклонений от поставленных целей и установленных нормативов.

Исходя из рассмотренных отраслевых особенностей развития предпринимательских структур сферы торговли, можно отметить, что на их деятельность вливает сложный комплекс факторов [66, с. 276].

Такие факторы по-разному влияют на уровень эффективности функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли: одни из них положительно, другие – отрицательно, в зависимости от степени неопределенности внешней и внутренней среды и интенсивности его изменения. Кроме того, действие даже одного и того же фактора может быть различным в зависимости от конкретных условий и обстоятельств развития.

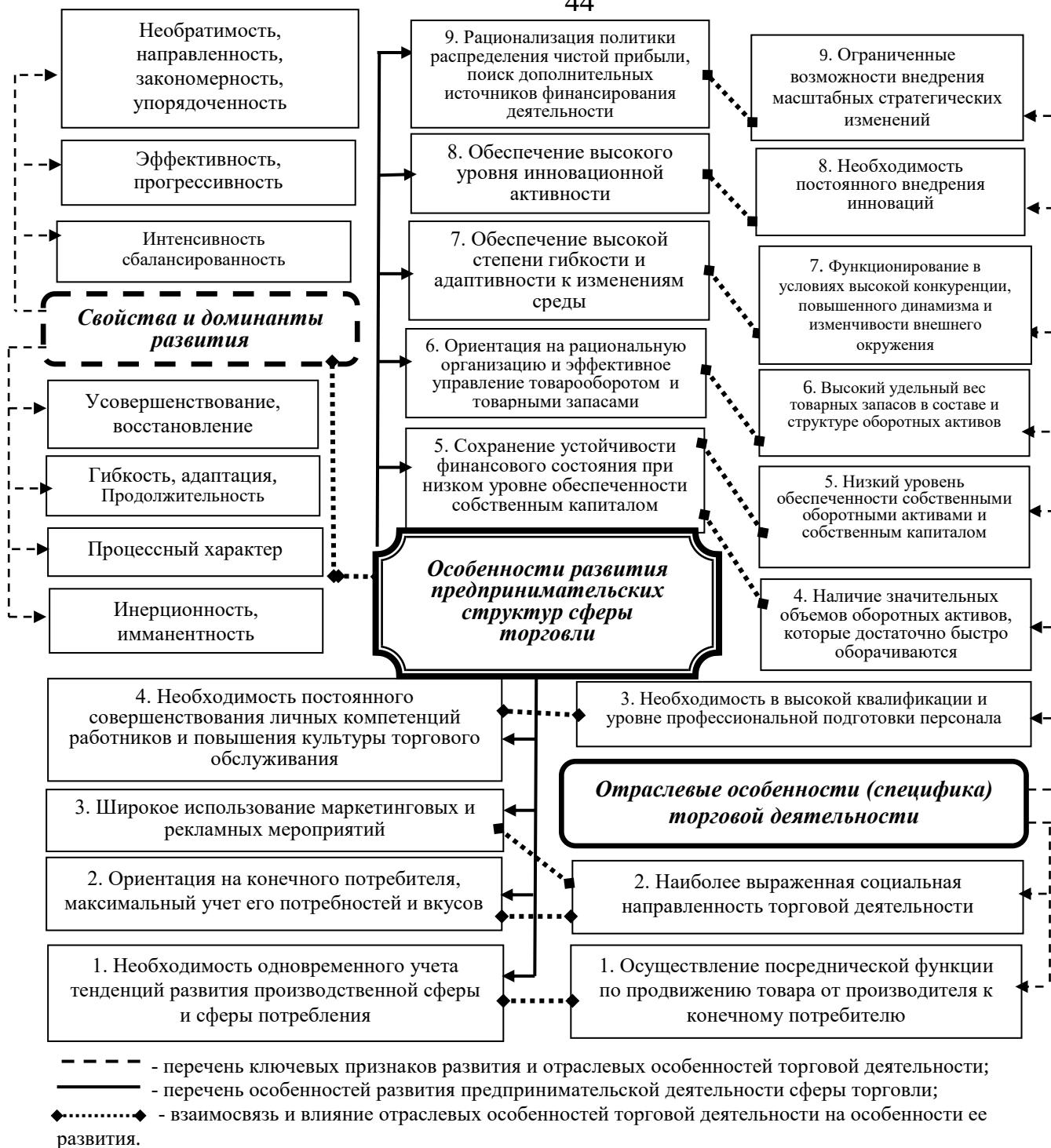


Рисунок 1.7 – Особенности развития предпринимательских структур сферы торговли (составлено автором на основе [67; 90;144; 174])

В экономической литературе существуют различные классификации факторов, которые влияют на деятельность предпринимательских структур сферы торговли в целом, их функционирование и развитие, в частности. Наиболее распространенными являются следующие группы факторов: внутренние и внешние, объективные и субъективные, управляемые и

неуправляемые, а также факторы, которые классифицируются в зависимости от среды, характера и направленности действия, объекта действия и т. п. [143; 174].

Прежде чем определять состав факторов развития предпринимательских структур сферы торговли, целесообразно проанализировать группы факторов, которые влияют на торговую деятельность в целом, поскольку последние являются ориентиром и базисом в выборе направления (вектор) будущего развития, который зависит от характера влияния этих факторов (положительного или отрицательного) на деятельность предпринимательских структур сферы торговли.

Влияние окружающей среды на деятельность предпринимательских структур в сфере торговли наиболее часто характеризуют такими группами факторов, как внешними и внутренними [72; 97; 144; 174; 190]. Несмотря на достаточно полное освещение в литературе этих групп факторов, такая их классификация требует обобщения, систематизации и уточнения, исходя из современных реалий экономики на макроуровне и специфики функционирования предпринимательских структур сферы торговли на макроуровне (рис. 1.8).

Так, группа внешних факторов, влияющих на деятельность предпринимательских структур сферы торговли, представлена политико-правовыми, общеэкономическими, отраслевыми и социально-поведенческими факторами. Они характеризуют состояние и тенденции изменения политической, экономической и социальной среды, в которой функционируют предпринимательские структуры сферы торговли [102, с. 28].

Такая ситуация обусловлена ростом или падением производства, объемов и структуры ВВП, потребительского рынка, уровнем социальной и политической стабильности, инвестиционным климатом, налоговой политикой, состоянием платежного баланса страны, уровнем платежеспособного спроса, состоянием денежных доходов населения, кредитной политикой государства, уровнем инфляции, уровнем занятости и экономической активности населения.

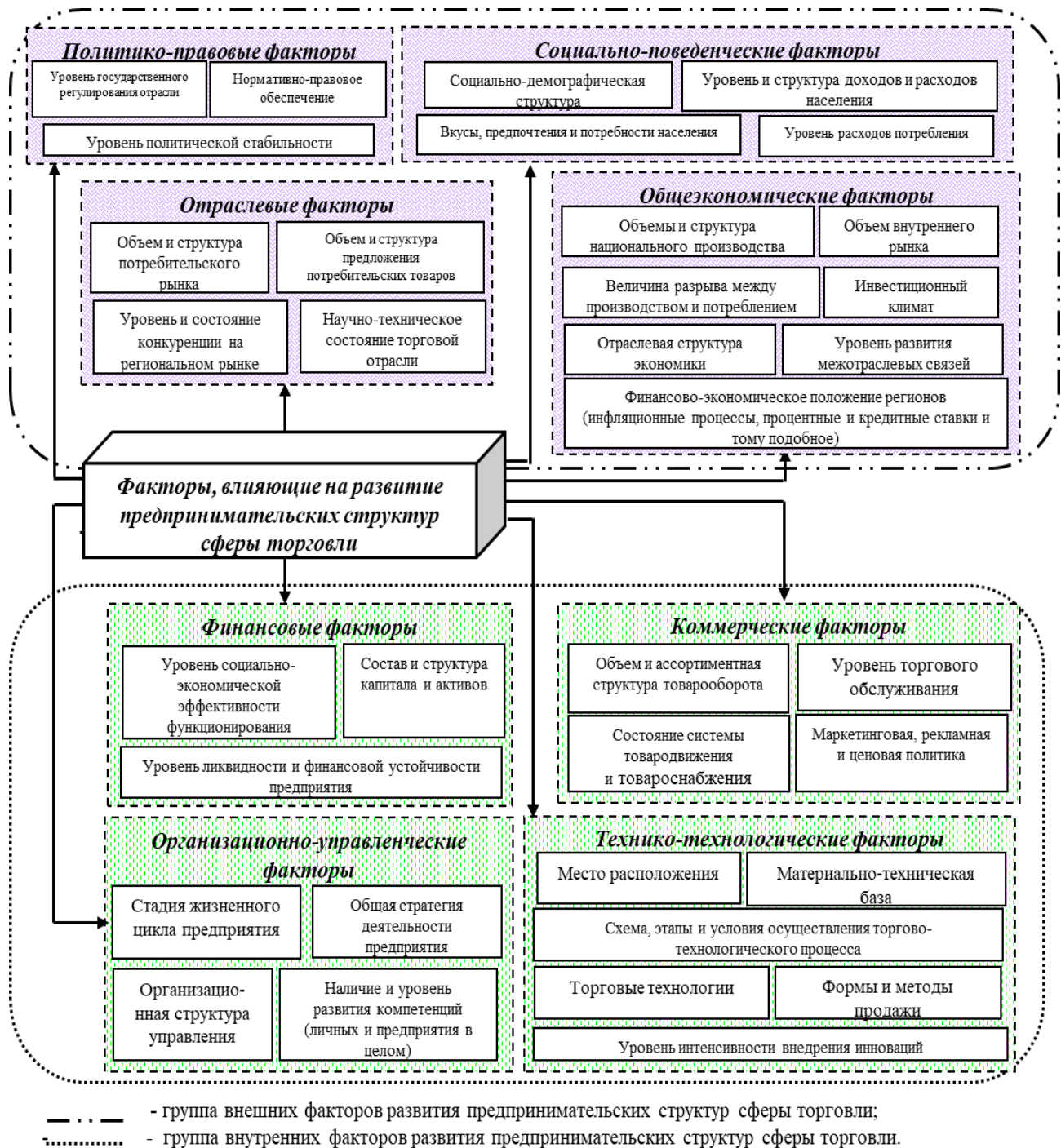


Рисунок 1.8 – Классификация факторов развития предпринимательских структур сферы торговли (составлено автором на основе [29; 31; 28; 38; 65; 71; 92; 93; 124; 169; 198])

Большую роль в деятельности предпринимательских структур сферы торговли играют прямые методы ее регулирования, а именно установление государством ограничений на формирование розничных цен на товары первой необходимости [29]. Определяющее влияние на отрасль в целом и

предпринимательские структуры сферы торговли, в частности, также оказывает развитие научно-технического прогресса.

В группе внутренних факторов, которые влияют на деятельность предпринимательские структуры сферы торговли, предлагается выделять факторы: финансовые, коммерческие, технико-технологические и организационно-управленческие.

Они отражают, прежде всего, уровень социально-экономической эффективности функционирования предпринимательской структуры, состояние материально-вещественной и стоимостной (денежной) структуры капитала, ресурсного потенциала, ликвидности и финансовой устойчивости. К тому же, результаты торговой деятельности зависят от различных форм и методов продажи товаров, применения современных технологий, степени ритмичности реализации продукции, ассортиментного набора товаров и услуг, уровня материально-технической оснащенности процесса торговли, степени налаживания экономических связей с партнерами, уровня удовлетворения потребностей потребителей, уровня менеджмента, уровня профессиональной квалификации и подготовки персонала, наличия и уровня развития личных компетенций сотрудников, уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры, вероятности появления рискованных ситуаций в процессе осуществления торговой деятельности и т. п. [198, с. 30].

Использование предложенной классификации факторов влияния на деятельность предпринимательских структур сферы торговли позволит определять слабые и сильные стороны в функционировании предприятия, что, в свою очередь, будет способствовать своевременному выявлению и нейтрализации действия дестабилизирующих факторов и максимальному использованию положительного влияния факторов на будущее развитие.

Основываясь на изучение сущностных характеристик риска, отраслевых особенностей и факторов развития торговой деятельности, остро стоит вопрос определения рискообразующих факторов в развитии предпринимательских структур в сфере торговли, основные из которых представлены в таблице А.6 (Приложение А). Данные факторы были

выделены на основе изучения экономического и социального состояния Республики, а также проблем и тенденций развития экономики в целом.

Исследуя условия политико-правовой неопределенности и рисков [17], определено, что основными факторами развития предпринимательских структур сферы торговли является: постоянный мониторинг изменений в действующем законодательстве в отношении регулирования отрасли; учет и адаптация к изменениям нормативно-правового обеспечения торговой деятельности; прогнозирования изменения политической ситуации в стране и учет тенденций этих изменений во всех сферах и направлениях деятельности.

Негативное влияние общеэкономических факторов, которые оказывают на деятельность предпринимательских структур сферы торговли, обусловлено рядом причин неопределенности, которые порождают риски. Поэтому, факторами развития предпринимательских структур сферы торговли в данном случае выступают: максимальный учет тенденций изменения объемов и структуры национального производства, внутреннего рынка, изменение потребностей и вкусов потребителей в процессе прогнозирования потребительского спроса и планирование объемов закупки товаров; постоянный мониторинг инвестиционной привлекательности отрасли и поиск надежных инвесторов; учета и внесение в розничные цены товаров и услуг «премии» по инфляционным и валютным колебаниям; хеджирование и страхование кредитных и товарных сделок.

Для нейтрализации рисков отраслевого влияния на деятельность предпринимательских структур сферы торговли целесообразно максимально учесть возможные изменения конъюнктуры потребительского рынка в процессе прогнозирования деятельности; постоянно внедрять результаты научно-технического прогресса; проводить постоянный мониторинг деятельности конкурентов и конкурентной ситуации в отрасли [50, 23].

Изучение условий социально-поведенческого воздействия внешней среды [88], дало возможность определить ряд таких факторов развития предпринимательских структур сферы торговли: постоянный мониторинг и учет вкусов, предпочтений и потребностей потребителей при формировании ассортимента товаров и услуг; ориентация на уровень доходов, жизненный

уровень населения при формировании ценовой политики; учет социально-демографической структуры населения в процессе планирования развития предпринимательской структуры.

Уменьшение степени финансовой неопределенности и рисков: возможно за счет таких факторов развития предпринимательских структур сферы торговли: осуществление контроля за ходом выполнения всех хозяйственных операций, сделок, планов и поставленных целей; обеспечение надежных партнерских взаимоотношений с контрагентами; поиск новых источников финансирования деятельности и будущих изменений; рационализация политики распределения чистой прибыли; оптимизация источников финансирования торговой деятельности; диверсификация видов и направлений деятельности, кредитного и депозитного портфелей, поставщиков товаров и ассортимента продукции; лимитирование заемных источников финансирования (установление предельного размера использования заемного капитала в обороте); установление минимального размера оборотных активов в высоколиквидной форме и др.

Развитие предпринимательских структур сферы торговли за счет факторов коммерческой группы может быть обеспечено посредством формирования гибкой ценовой политики; интенсивного привлечения покупателей к формированию ассортимента товаров и услуг (проведение социальных опросов); активного проведения маркетинговых исследований относительно состояния потребительского рынка, спроса, поставщиков, конкурентов; внедрение прогрессивных средств стимулирования сбыта; фиксации закупочной цены товаров на основе методов хеджирования; рационального управления товарными запасами; повышение контроля в процессе транспортировки и хранения товаров; проведение активной рекламной кампании; повышение квалификации и профессиональной подготовки персонала; расширение перечня дополнительных услуг для потребителей и послепродажного сервиса; рационализации системы товароснабжения и товародвижения; установление максимального объема коммерческих операций по закупке товаров.

К факторам развития предпринимательских структур сферы торговли, которые обеспечат снижение технико-технологической неопределенности, целесообразно отнести следующие: своевременное внедрение прогрессивных техник, технологий, форм и методов торговли; активизация инновационной деятельности; привлечение персонала к процессам формирования и реализации инноваций; повышение автоматизации и рационализация схемы торгово-технологического процесса; внедрение программ лояльности для постоянных клиентов и тому подобное.

И, наконец, факторами развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях неопределенности организационно-управленческого внутреннего воздействия, являются: формирование общей стратегии предприятия с учетом целей будущего развития; сохранение и совершенствование ключевых компетенций; внедрение радикальных стратегических изменений; своевременное совершенствование организационной структуры предприятия (реорганизация); использование прогрессивных способов улучшения психологического климата в коллективе; постоянное совершенствование корпоративной культуры путем проведения тренингов и семинаров.

Базируясь на вышеизложенном, эффективное функционирование и развитие предпринимательских структур сферы торговли зависит от специфических особенностей торговой деятельности, которым присущи соответствующие особенности развития. Процесс прогнозирования внедрения совокупности изменений, как основы развития предпринимательских структур, всегда связан с определенной степенью неопределенности внешней среды и присущими ей рисками. Поэтому с целью снижения негативного влияния неопределенности и нейтрализации появления возможных рисков ситуаций целесообразно определять факторы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска с учетом специфики их деятельности.

1.3 Концептуальные основы развития предпринимательских структур в условиях риска

Процесс формирования и реализации совокупности изменений в нестабильной среде хозяйствования, как основы развития предпринимательских структур в условиях риска, является сложным и трудоемким. Поэтому с целью последовательной реализации основных этапов данного процесса необходимо формирование концептуального подхода к развитию предпринимательских структур в условиях риска, что позволяет систематизировать параметры развития в определенную последовательность действий.

Основываясь на определенные в работе рискообразующие факторы в развитии предпринимательских структур сферы торговли, а также учитывая отраслевые особенности торговой деятельности и группу факторов их развития в работе предложен концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска (рис. 1.9), который содержит теоретико-методологический базис (главную цель, задачи, субъект, объект, предмет, критерии, свойства и принципы развития), диагностический базис (определение уровня социально-экономической эффективности функционирования, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития, оценку внешних и внутренних рисков, определение степени рискоустойчивости) и организационно-управленческий базис (формирование стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска, моделирование уровня развития в условиях риска, формирование механизма рискозащищенности предпринимательских структур), которые базируются на учете отраслевых особенностей и факторов развития предпринимательских структур сферы торговли (рис. 1.9).

Первоочередным является вопрос целеполагания и задач развития предпринимательских структур сферы торговли. Выделяя главную цель – обеспечение развития предпринимательских структур в условиях риска, стоит отметить, что она должна органично сочетаться с миссией и стратегией предпринимательских структур в целом, а также достигаться в соответствии с сформированным детализированным кругом задач, представленном на рис. 1.10.

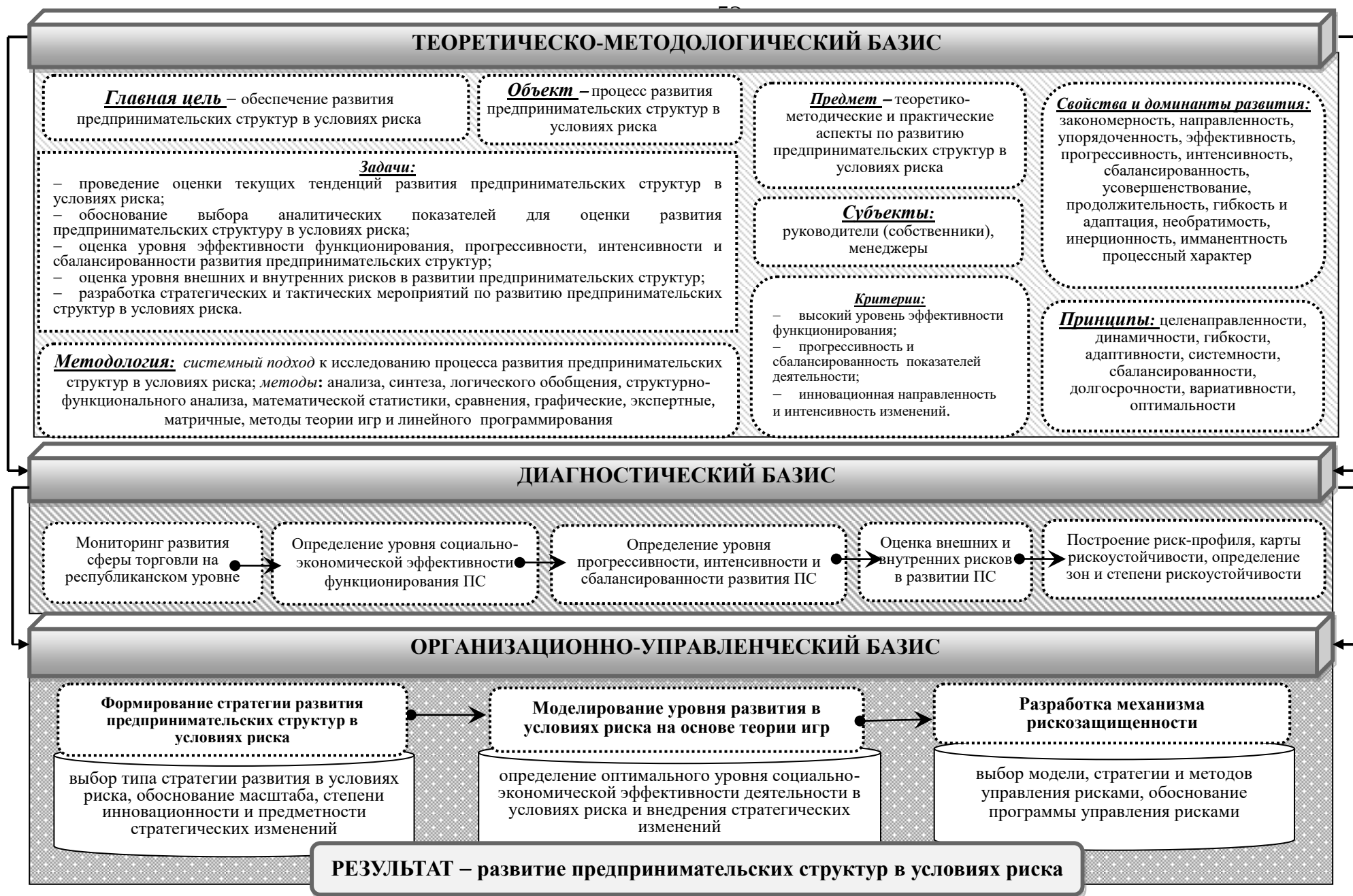


Рисунок 1.9 – Концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска
(авторская разработка)

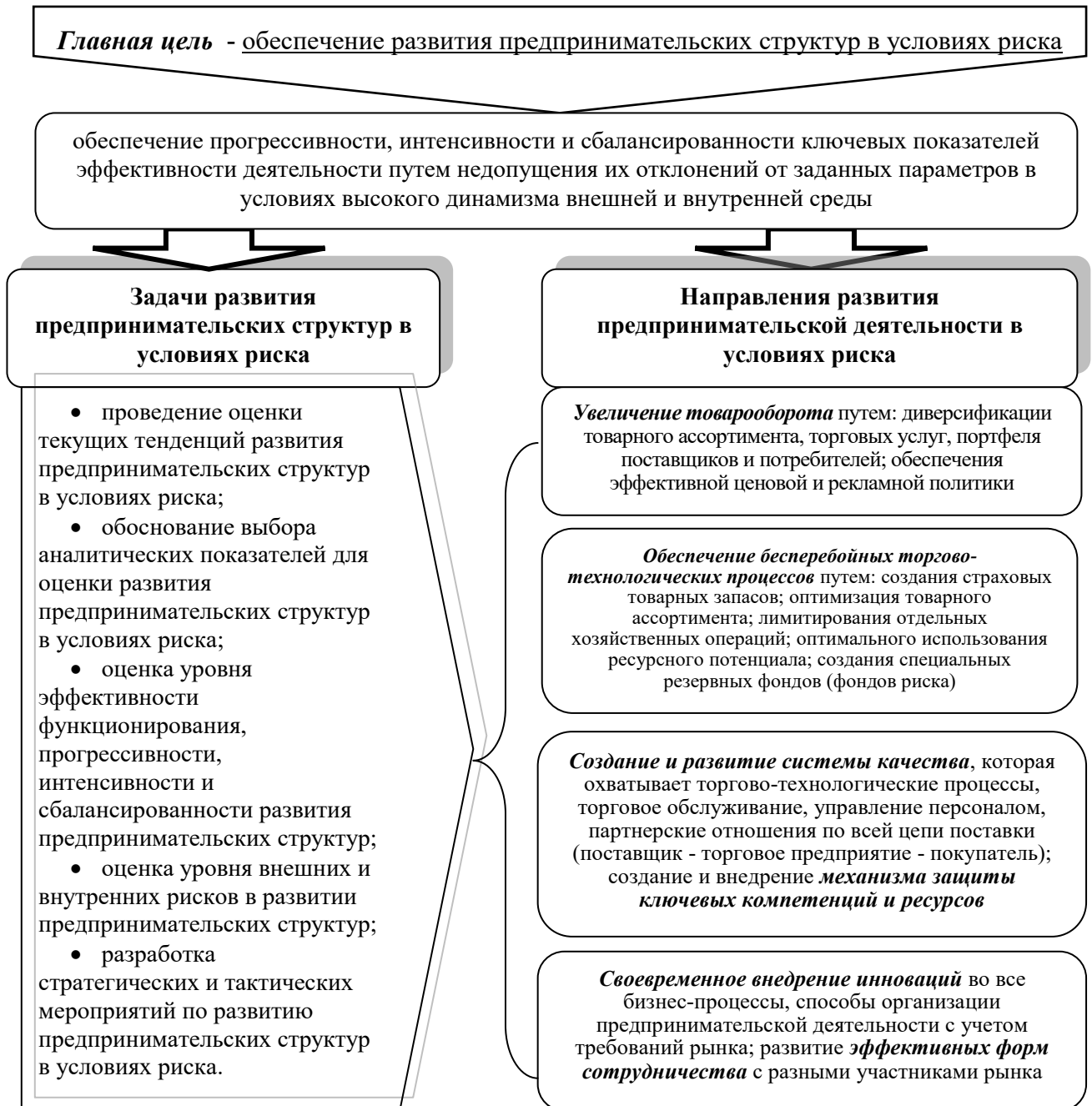


Рисунок 1.10 – Главная цель и задачи развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска (авторская разработка)

Реализация главной цели и задач направлены на совершенствование процесса развития предпринимательских структур в условиях риска (объект научного исследования), а также теоретико-методических и практических аспектов данного процесса (предмет научного исследования). В качестве субъектов процесса развития предпринимательских структур в условиях риска выступают непосредственно руководители (собственники) и менеджеры (среднего и младшего звена).

Определение главной цели и задач развития предпринимательских структур сферы торговли позволило сформировать его основные критерии – высокий уровень эффективности функционирования, прогрессивность, и сбалансированность ключевых показателей деятельности, инновационная направленность и интенсивность изменений.

В качестве методологической основы концептуального исследования развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска предлагается использовать системный подход, поскольку он обеспечивает сбалансированность и взаимосогласованность всех структурных элементов и составляющих процесса развития в виде определенной системы действий, функций, управленческих решений, связанных с проведением количественных и качественных изменений в различных аспектах предпринимательской деятельности. Изучение развития предпринимательских структур в условиях как сложных систем строится на достижении «...так называемого системного эффекта, который выражается в том, что целое всегда качественно отличается от простой суммы составляющих его частей. Поэтому развитие сложных систем основано на достижении нескольких взаимосвязанных целей и задач по преобразованию различных направлений и сфер деятельности. При этом, необходимо отметить, что развитие предпринимательских структур будет эффективным, если в процессе изменений соотношение количества и качества потребляемых ресурсов на выходе будет увеличиваться» [37, с.58]. В противном случае развитие будет не эффективным.

Преимущество системного подхода к изучению развития предпринимательских структур в условиях риска, по мнению автора, заключается в том, что данный подход предоставляет возможность увидеть критические переменные (ключевые показатели деятельности, количественно-качественные изменения) и ограничения (рискообразующие факторы), а также обосновать их взаимодействие друг с другом с научной и практической точек зрения с помощью различных методов научного

исследования (анализа, синтеза, логического обобщения, структурно-функционального анализа, математической статистики, сравнения, графические, экспертные, матричные, методы теории игр и линейного программирования).

Свойства и доминанты развития предпринимательских структур сферы торговли, входящие в теоретико-методологический базис, описаны выше в подразделе 1.1.

Эффективное развитие предпринимательских структур в сфере торговли в условиях риска обеспечивается посредством реализации определенных принципов, адекватных условиям и особенностям их функционирования, а также с учетом сущностных характеристик самого понятия «развитие предпринимательских структур» и принципов общего менеджмента [119, с. 12].

Обобщение зарубежного и отечественного опыта [99; 125; 199; 214] позволяет предложить следующие принципы развития предпринимательских структур сферы торговли, представленные на рис. 1.11, которые имеют свои особенности именно в предпринимательских структурах сферы торговли.

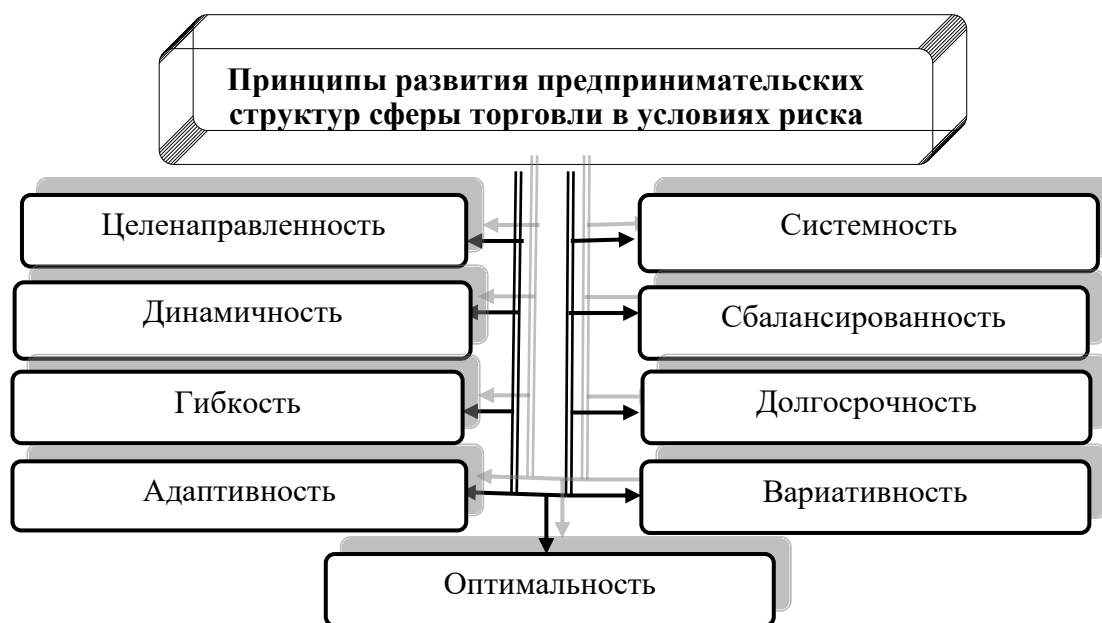


Рисунок 1.11 – Принципы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска (составлено автором на основе [15;18; 27; 37; 75; 98; 89; 154])

Принцип целенаправленности подразумевает, что развитие как совокупность изменений, которое порождает движение (направленность) предпринимательских структур по определенному вектору будет эффективным при достижении целевой точки (целевого развития).

Принцип динамичности предполагает, что оценка развития предпринимательских структур сферы торговли имеет динамический характер, в том числе система оценочных показателей, основанная на использовании темпов роста показателей деятельности, моделей динамических взаимосвязей показателей, поскольку «...развитие – это изменение, движение, которые не могут быть оценены статически» [64, с. 54].

Необходимость динамической реакции на изменения уровня влияния внутренних и внешних рискообразующих факторов раскрывает принцип гибкости развития. То есть, «...это способность системы адекватно реагировать на проявление случайных (рискообразующих) факторов внешней среды и потенциал формирования всех ключевых параметров развития предпринимательских структур» [185, с.65].

Принцип адаптивности предполагает приспособление предпринимательских структур к изменениям внешней среды, учет факторов риска и обеспечение возможностей проведения своевременных изменений [99, с. 15], а также предусматривает возможность корректировки целевых параметров в целом или отдельных количественных значений каждого из них под воздействием изменения факторов среды функционирования предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска.

В соответствии с системным подходом, развитие как совокупность изменений предусматривает определение состава, структуры элементов, подсистем, бизнес-процессов и выявления основных взаимосвязей между ними; выявление внешних связей системы и выбор главных из них; определение функций системы и закономерностей ее функционирования с целью получения желаемого результата с учетом совокупного воздействия внутренних и внешних рискообразующих факторов развития. Все эти аспекты отражает принцип системности развития предпринимательских

структур в условиях риска. Он проявляется в том, что «...развитие касается всех аспектов предпринимательской деятельности и подсистем управления. А эффективная реализация количественно-качественных изменений возможна в условиях взаимосвязи и взаимообусловленности таких подсистем, объединения их в единую систему» [82, с. 105], которая будет иметь большую устойчивость к негативному влиянию рискообразующих факторов внешней и внутренней среды.

Важными принципами развития предпринимательских структур выступают принципы пропорциональности и сбалансированности, которые вытекают из сущности самого понятия «развитие предпринимательской структуры», и означают, что изменения количественных и качественных показателей (параметров) должны происходить пропорционально между собой, тем самым обеспечивая сбалансированное функционирование предпринимательских структур в условиях риска.

Рассматривая принцип долгосрочности, целесообразно отметить, что результаты внедрения количественно-качественных изменений должны быть ориентированы на обеспечение высокого уровня социально-экономической эффективности, жизнеспособности и конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях действия рискообразующих факторов в стратегической перспективе. Т.е. сам процесс развития имеет долгосрочный характер с ориентацией на стратегические цели предпринимательских структур сферы торговли, который предусматривает охват всех уровней функциональных подразделений, бизнес-процессов, координацию мероприятий во времени, интеграцию в рамках управленческой иерархии [20, с.309]. К тому же, какими бы эффективными не казались проекты управленческих решений в отношении внедрения совокупности изменений в текущем или прогнозном периодах, они должны быть отклонены, если они противоречат миссии предпринимательских структур и стратегическим направлениям его развития [82, с. 107].

Вариативность подходов к развитию предпринимательских структур сферы торговли предполагает, что подготовка и реализация любых изменений и управленческих решений по достижению целей развития

должна основываться на различных альтернативах для получения возможности выбора наиболее оптимальной [95, с. 144].

Принцип оптимальности процесса развития проявляется в том, что осуществление совокупности изменений в предпринимательских структурах должно происходить и оцениваться с позиций социально-экономической эффективности с учетом факторов риска. То есть полученные результаты от внедрения соответствующих изменений должны превышать расходы на их осуществление и удовлетворять интересы всех заинтересованных участников: собственников, работников, контрагентов, государства и т.д. Кроме того, данный принцип предусматривает учет влияния рискообразующих факторов на эффективность и прогрессивность развития предпринимательских структур сферы торговли в различные периоды времени, поскольку одни и те же факторы могут оказывать разное влияние, как положительное, так и отрицательное.

Диагностический базис развития предпринимательских структур сферы торговли предлагается рассматривать в следующем составе: проведение мониторинга развития сферы торговли на республиканском уровне с целью определения основных тенденций изменения основных показателей развития и идентификации рискообразующих внешних факторов; обоснование системы показателей экономической эффективности торговой деятельности с помощью результативных, ресурсных и затратных показателей, а также показателей социальной эффективности торговли, определяющих степень удовлетворенности спроса потребителей и уровень качества их обслуживания; расчет обобщающих и интегральных показателей, позволяющих обосновать общий уровень эффективности функционирования предпринимательских структур, а также уровня прогрессивности их развития в динамике; расчет индексов интенсивности развития и экономического роста для оценки уровня интенсивности развития предпринимательских структур; построение модели динамических связей показателей эффективности и определение уровня сбалансированности развития предпринимательских структур на основе коэффициентов Спирмена и Кендалла. Также диагностический базис развития сферы торговли включает

оценку уровня внешних и внутренних рисков на основе выявленных рискообразующих факторов и отклонений показателей эффективности функционирования предпринимательских структур от их нормативных значений; построение риск-профиля и карты рискоустойчивости предпринимательских структур с целью определения направлений снижения негативного влияния внешних и внутренних рисков.

Диагностический базис развития является основанием для обоснования типа стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, разработки экономико-математической модели уровня развития в условиях риска, а также разработки механизма рискозащищенности. Перечисленные компоненты составляют организационно-управленческий базис развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, которые направлены на решение вопросов по улучшению инструментов, способов и методов реализации намеченных целей развития и эффективного внедрения стратегических изменений с учетом рискообразующих факторов, а также минимизации уровня внешних и внутренних рисков.

Важной составляющей организационно-управленческого базиса выступает стратегия развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, процесс формирования которой, прежде всего, вызывает некоторые дискуссионные положения относительно трактовки сущности данного понятия, часто отождествляя ее с понятием «стратегия предприятия» (рис. А.1).

Как отмечает И.Х. Ибрагимова, «...достаточно часто стратегия деятельности предприятия рассматривается лишь как стратегия развития, что значительно суживает понимание стратегий деятельности» [75, с. 27]. Ф. Котлер рассматривал свою классификацию потенциальных стратегий развития: «...стратегия интенсивного роста и стратегия интеграционного роста» [102, с.225]. Согласно с пирамидой стратегий А.А. Томпсона и А.Дж. Стрикленда «...стратегии развития предприятия можно скомпоновать в три неравнозначных группы: стратегии роста; стратегии стабильности; стратегии сокращения, что по сути, является разновидностями

корпоративной стратегии предпринимательских структур, и отождествляет стратегию предприятия со стратегией его развития» [192, с. 598].

Все вышесказанное дает основания сделать вывод, что понятие «стратегия предприятия» и «стратегия развития предприятия» имеют определенные отличия, поэтому их целесообразно разграничивать. В Большой экономической энциклопедии указано, что [29, с. 132]: «...стратегия развития предусматривает разработку мероприятий по изменению качественных параметров предприятия и развитию его конкурентоспособности; предусматривает проведение диверсификации и реструктуризации деятельности, уменьшение расходов, повышение качества обслуживания и оптимизацию ассортиментной структуры товаров. Важными ее элементами является поиск новых рыночных ниш и усовершенствование системы управления [76, с.69]. Стратегия развития свойственна предприятиям, которые имеют существенный научно-технический потенциал, которые занимают весомое место на рынке и контролируются четко выраженными собственниками [169, с. 64]. Но в ходе реализации данной стратегии они сталкиваются с серьезными препятствиями на предмет недостатка финансов, специалистов и времени. Тенденции изменения внешней среды часто опережают модификационные процессы внутри предприятий» [114, с. 684]. Таким образом, можно сказать, что разработать и осуществлять стратегию развития может позволить себе не каждая предпринимательская структура.

Выше рассмотренные определения, по мнению автора, несколько ограничивают сущность стратегии развития, поскольку существуют и такие предпринимательские структуры, которые нестабильно функционируют на рынке или выживают в основном за счет внедрения стратегий стабилизации или сокращения, сопровождающиеся сокращением объемов выпуска продукции, персонала и, соответственно, фонда оплаты труда, экономией всех материальных расходов (закупка более дешевого сырья, изменение поставщиков) и т.д. А, как отмечают практики уменьшение масштаба и неизменность деятельности тоже можно считать при определенных условиях стратегией развития предприятия, поскольку при таких обстоятельствах

может улучшиться ассортиментный набор товаров и услуг (путем устранения нерентабельных видов товаров), качественный состав и структура персонала, качество обслуживания, произойти оптимизация расходов предприятия и др.

Поэтому, во-первых, необходимо разграничивать понятия «стратегия развития предприятия» и «стратегии предприятия». Так как, стратегия развития может иметь разный вектор изменений: положительный и отрицательный или неизменный.

Во-вторых, существуют еще некоторые рассуждения относительно сущности стратегии развития предприятия, которые отождествляют ее с другими видами стратегии предприятия, и потому нуждается в уточнении. Так, В.А. Василенко и Т.И. Ткаченко выделяют стратегию развитию среди других функциональных стратегий и их подвидов (стратегия нововведений, стратегия капиталовложений, стратегия поглощения и т.д.) как «...отдельную стратегию развития: поддержка высоких темпов роста предприятия; образование дочерних компаний» [40, с. 103]. Несомненно, эти авторы не отождествляют стратегию развития со стратегией предприятия. Но, по нашему мнению, не целесообразно выделять отдельно стратегию развития среди других функциональных стратегий предприятия, поскольку стратегия капиталовложений или инвестиционная стратегия - это не стратегия развития, а функциональные стратегии. Хотя, если инвестиции направляются на расширение предприятия, обновление ассортимента и т.д., это будет элементом стратегии развития [186, с. 144].

Поэтому считается некорректным как отождествление стратегии развития со стратегией предприятия, так и выделение стратегии развития как отдельного вида функциональных стратегий.

В-третьих, многие подходы и научные направления в области формулирования сущности стратегии развития характерны для относительно стабильных условий их применения, а также хозяйствующих субъектов с весомым положением на рынке или для определенных видов деятельности и т.п. Целесообразно добавить, что недостаточно разработаны и рекомендации относительно разработки стратегии развития в условиях неопределенности внешней среды и риска и, как следствие, альтернатив развития, а также

стратегических изменений в деятельности предпринимательских структур, выбора их видов и направлений [110, с.85]. Также усложняет ситуацию необходимость учета отраслевых особенностей функционирования предпринимательских структур при обосновании альтернатив и направлений развития. Поэтому рассмотрение вопроса формирования стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска требует поиска новых подходов для обеспечения их стратегическими инструментами с целью реализации поставленных целей и задач развития.

Таким образом, с авторской точки зрения, стратегия развития предпринимательских структур в условиях риска представляет собой долгосрочный программу по формированию и внедрению стратегических изменений, обеспечивающих достижение эффективного, прогрессивного, интенсивного и сбалансированного уровня развития в долгосрочной перспективе с учетом влияния рискообразующих факторов.

Выбор типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска базируется на стратегическом видении и общих направлениях развития, результатах диагностики уровня эффективности функционирования предпринимательских структур и прогрессивности их развития, которые определили выбор типа корпоративной стратегии предпринимательских структур. Такая стратегия в сочетании с достигнутым уровнем сбалансированности развития и степенью рискоустойчивости составляет потенциал стратегем, расчет которого положен в основу выбора типа стратегии развития в условиях риска и будущих стратегических изменений с учетом их масштаба, степени инновационности и предметности.

Основной задачей моделирования развития предпринимательских структур в условиях риска является определение альтернативных видов стратегических изменений, которые с определенной вероятностью позволят получить выигрыш - оптимальный уровень прогнозной эффективности в условиях разных уровней рискованных ситуаций. С этой целью предлагается использовать теорию игр, методы линейного программирования и критерии принятия решений в условиях полной и частичной неопределенности.

Третьей составляющей организационного базиса развития

предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска является разработка механизма их рискозащищенности, который позволяет обосновать модели, стратегии, методы и программы управления рисками.

Таким образом, предложенный концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска создает основу для повышения уровня эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития предпринимательских структур с учетом рискообразующих факторов.

Выводы к разделу 1

Обоснование теоретического базиса развития предпринимательских структур в условиях риска позволило сделать следующие выводы:

1. Понятие развития в современной науке нашло значительное отражение и имеет глубокое и многоаспектное толкование. Совершенствование науки привело к возникновению различных терминов, которые являются близкими к категории развития, определенным образом синонимичными, характеризуя отдельный тип развития или развитие относительно определенных объектов, но все же не являются тождественными. Так, вместе с понятием «развитие» используются понятия генезиса, эволюции, трансформации, резистентности, движения, динамики, гибкости, роста.

2. На основе критического анализа существующих научных взглядов были выделены теоретические подходы к определению сущности понятий «развитие» и «развития предпринимательских структур». Обобщение и синтез этих подходов позволил уточнить, в рамках данной работы, сущность развития предпринимательских структур, которую предлагается рассматривать как процесс количественных и качественных изменений, помогающих усовершенствовать деятельность системы (возникновению нового качества) путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата).

3. Предложенное определение развития предпринимательских структур позволило выделить следующие его ключевые свойства: необратимость, направленность, закономерность, упорядоченность, прогрессивность, интенсивность, сбалансированность, совершенствование или восстановление, долгосрочность, гибкость и адаптация, процессный характер, инерционность и имманентность, а также определить среди них доминантные (эффективность, прогрессивность, интенсивность, сбалансированность), которые в совокупности раскрывают архитектуру развития предпринимательских структур.

4. С учётом многоаспектности и содержательности понятия «развитие» в работе систематизированы его основные виды и выделены дополнительные критерии: по уровню прогрессивности развития (прогрессивное, стабильное, регрессивное, смешанное), характеру реакции на изменения (проактивное, прогностическое, адаптивное, антикризисное), уровню сбалансированности развития (сбалансированное, достаточно сбалансированное, недостаточно сбалансированное, несбалансированное).

5. Исходя из того, что риск – это неотъемлемое свойство развития предпринимательских структур, в работе аргументирована его связь и влияние на результативные показатели деятельности. В результате проведенного гносеологического анализа были выделены четыре подхода к определению сущности понятия «риск»: как вероятность отрицательного, негативного результата; как вероятность положительного результата с учетом влияния рискообразующих факторов; как отклонение запланированных результатов от полученных в определенном временном периоде; как альтернатива выбора оптимального решения. Обобщение существующих научных подходов позволило выявить дуализм в понимании сущности понятия «риск», который проявляется возможностью наступления как отрицательных, так и положительных последствий рискованных ситуаций в деятельности предпринимательских структур.

6. Изучение научного поля относительно особенностей и факторов развития (внешних и внутренних) предпринимательских структур в условиях риска позволило дать авторское определение сущности понятия «развитие

предпринимательских структур в условиях риска» как процесса количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) с учетом влияния рискообразующих факторов путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата) и недопущения (снижения) их отклонений от поставленных целей и установленных нормативов.

7. Для логической систематизации параметров развития предпринимательских структур в определенную последовательность действий, в работе предложен концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли, содержащий теоретико-методологический диагностический и организационно-управленческий базис, структурные составляющие которых базируются на учете отраслевых особенностей и факторов развития предпринимательских структур сферы торговли.

Так как изменения, выступая основой развития, охватывают все подсистемы предпринимательских структур сферы торговли, все базисы концептуального подхода должны соответствовать уровням управления и центрам ответственности.

Основные научные результаты, изложенные в данном разделе, опубликованы в работах [105; 106; 108; 112; 115; 117; 118; 120].

РАЗДЕЛ 2
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В
УСЛОВИЯХ РИСКА

2.1 Мониторинг функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики

В комплексе задач формирования стратегии социально-экономического развития Донецкой Народной Республики важную роль играет процесс эффективности функционирования и развития сферы торговли, поскольку она определяет возможности производителей по доведению своих товаров до потенциальных потребителей, является сферой формирования, реализации и стабилизации потребительского спроса и уровня его удовлетворенности, координирующим звеном в системе межотраслевых, региональных и межрегиональных связей, действенным механизмом удовлетворения социальных потребностей, а также выступает одной из основных сфер экономической деятельности с точки зрения обеспечения занятости населения и поступления налоговых отчислений в бюджет государства. К тому же, торговля как вид предпринимательской деятельности становится объектом заинтересованности все большего числа физических и юридических лиц, так как требует небольших капиталовложений и характеризуется быстрой оборачиваемостью активов, и поэтому на сегодняшний день является наиболее перспективной и прибыльной формой организации бизнеса в Донецкой Народной Республике.

Также необходимо отметить, что, функционируя в условиях военно-политического кризиса, а также экономической нестабильности, вызванной пандемией COVID-19, сфера торговли продемонстрировала умение активно реагировать и адаптироваться к различным изменениям внешней среды: структуры потребительского спроса и доходов населения, форм организации

торговли, технологических, инфляционных и других факторов. Однако функционирование предпринимательских структур сферы торговли подвержена влиянию большого количества факторов неопределенности и появлению экономических рисков, требующие разработки эффективных способов их предотвращения и минимизации на основе мониторинга тенденций развития сферы внутренней торговли Донецкой Народной Республики, которая включает в себя оптовую и розничную торговлю, торговлю на рынках, ярмарочную торговлю и общественное питание.

Результаты статистического исследования за период 2017-2021 гг. позволило сделать вывод об интенсивном развитии сферы торговли в Донецкой Народной Республике, что наглядно демонстрируют показатели, представленные в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Основные показатели развития предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики за 2017-2021 гг.

№ п/п	Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	1-е полугодие 2021 г.	Темпы роста		
							2020 г. в % к 2017 г.	2020 г. в % к 2019 г.	1-е полугод. 2021 г. в % к 2020 г.
1	Общий объем товарооборота, млрд. руб.	87,1	101,7	112,1	135,2	148,42	155,2	120,6	109,8
2	Объем розничного товарооборота (в т.ч. предпринимательских структур общественного питания), млрд. руб.	33,6	40,7	47,7	62,6	67,4	186,3	131,2	107,7
3	Объем оптового товарооборота, млрд. руб.	53,5	61	64,4	72,6	81,0	135,7	112,7	111,6
4	Среднесписочная численность штатных работников сферы торговли, тыс. чел.	23,7	26,1	30,1	69,9	73,0	295,1	232,4	104,4

Примечание: составлено и рассчитано автором по источникам [3; 61; 141; 147]

Исходя из основного назначения торговой деятельности – реализации товаров и услуг конечным потребителям, - основным показателем и приоритетным направлением развития сферы торговли является динамика объемов товарооборота, который определяет уровень развития потребительского рынка. Так, с 2017 г. по 2020 г. в Донецкой Народной Республике наблюдается устойчивая положительная динамика показателей общего, розничного и оптового товарооборота (рис. 2.1).

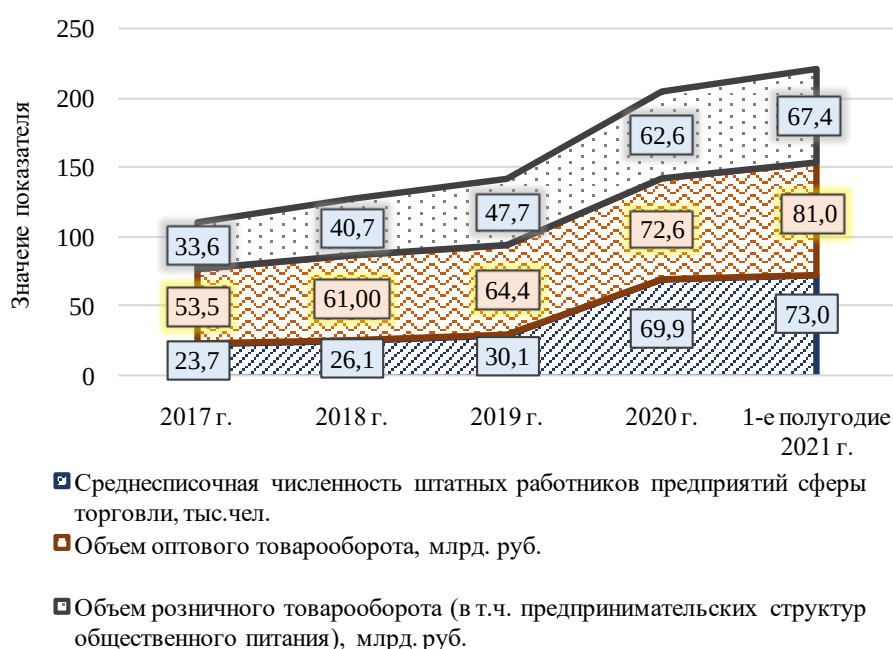


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей развития сферы торговли Донецкой Народной Республики за 2017-2021 гг.
(составлено автором на основе [3; 61; 141; 147])

В 2020 году объем розничного товарооборота, включая оборот предпринимательских структур общественного питания, составил 62,6 млрд. руб., что на 31,2% выше показателей 2019 года. Данные статистической отчетности свидетельствуют о том, что в структуре розничного товарооборота в 2020 г. 47,3% составляют продовольственные товары, 52,7% – непродовольственные товары. Рост объема оптового товарооборота в 2020 г. составил 12,7 % по сравнению с показателями 2019 года [218; 219].

Однако товарооборот предпринимательских структур общественного питания в 2020 г. снизился на 9,4% (или 89,1 млн. руб.) или и составил 862,5

млн. руб. Это связано со снижением спроса на услуги общественного питания в период угрозы пандемии COVID-19, временной приостановкой работы некоторых объектов, а также ограничениями режима работы в течение II-го квартала 2020 года (согласно Указу Главы Донецкой Народной Республики от 14.03.2020 № 57 «О введении режима повышенной готовности») [4].

Несмотря на сложившиеся обстоятельства функционирования предпринимательских структур в условиях коронавируса, товарооборот розничной и оптовой торговли имеет положительную динамику и в I-м полугодии 2021 г. – соответственно он увеличился на 10,7% и 11,6% (в сопоставимых ценах) по сравнению с 2020 г. [219].

Приоритетным направлением развития потребительского рынка Донецкой Народной Республики является реализация товаров отечественного производства. Данные Государственной службы статистики ДНР свидетельствуют о том, что «...на сегодняшний день в общем товарообороте удельный вес продаж большинства социально значимых групп товаров отечественных производителей превышает 50%, а именно: мяса копченого, соленого и колбасных изделий – более 95%, мяса птицы – 74-76%, хлебобулочных изделий (кроме кондитерских) – в пределах 90-93%, яиц – 84%, молока и молочных продуктов – около 70%, мучных кондитерских изделий – более 75%, консервов, готовых мясных продуктов – около 77%» [61, с. 67]. При этом данные показатели имеют тенденцию постоянного роста по годам.

Положительное влияние на развитие сферы торговли Донецкой Народной Республики оказывает также увеличение среднесписочной численности штатных работников, которая в 2020 году составила 69 929 человек (см. табл. 2.1 и рис. 2.1), что более, чем в 2 раза больше, чем в 2019 г. и в 3 раза больше, чем в 2017 г. При этом 33,2% (или 23 337 чел.) заняты у юридических лиц, а 66,8% (или 46 702 чел.) – у физических лиц-предпринимателей [218]. Социальная эффективность сферы торговли проявляется в постоянном росте показателя средней заработной платы работников торговли, а именно: по итогам 2020 года ее увеличение в розничной торговле составило 21%, в

оптовой торговле - 13,2 % [219].

Рост показателей реализации как продуктовой продукции, так и непродовольственных товаров в Донецкой Народной Республике обусловлен рядом факторов: возобновлением старых и открытием новых производств, на продукцию которых спрос постоянно растет; повышением уровня загрузки производственных мощностей предпринимательских структур; продолжением реализации проекта «Сделано в ДНР», в рамках которого с каждым годом постоянно расширяется ассортимент продукции отечественных товаропроизводителей.

Положительную динамику развития сферы торговли демонстрируют тенденции роста количества объектов розничной торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения (табл. Б.1, рис. 2.2).

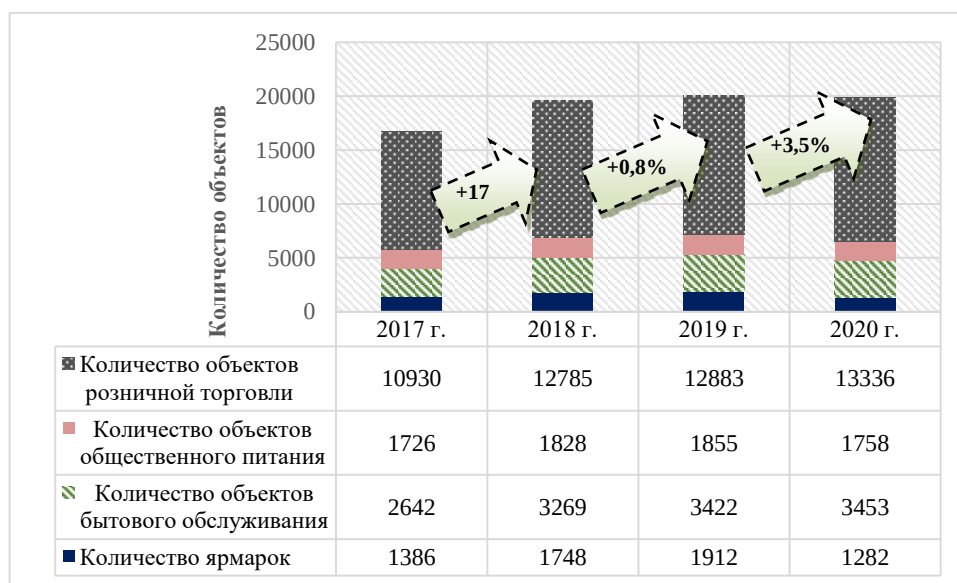


Рисунок 2.2 – Динамика количества объектов розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания и ярмарок Донецкой Народной Республики (составлено автором на основе [218-220])

На начало 2021 г. в Донецкой Народной Республике осуществляют деятельность 13 366 объектов розничной торговли, что на 453 единицы или 3,5% больше, чем в 2019 г. и на 22% больше, чем в 2017 г. В первом полугодии 2021 г. количество объектов розничной торговли увеличилось до 13 500 ед. [219].

Количество объектов бытового обслуживания в 2020 г. увеличилось на 0,9% или 31 ед. Однако количество объектов общественного питания уменьшилось на 5,2% или 97 ед., что, как уже отмечалось выше, обусловлено временной приостановкой работы некоторых объектов в условиях пандемии COVID-19 [219].

Одним из эффективных методов реализации и продвижения продукции отечественного производителя является организация ярмарочных мероприятий, которые имеют повышенный спрос у населения Донецкой Народной Республики, поскольку позволяют приобрести продукцию по оптовым ценам непосредственно у производителей. По данным статистики в 2020 г. в Республике проведено 1282 ярмарки, на которых реализовано 1094,7 тонн продукции по ценам ниже рыночных на 5 - 15%. За первое полугодие 2021 г. проведено 611 ярмарок, что на 13 % больше аналогичного периода 2020 г., на которых реализовано 378,4 тонны продукции, в том числе 142 тонны плодоовощной продукции. На постоянной основе организована выездная торговля на прифронтовой территории Тельмановского района [219].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день предпринимательские структуры сферы торговли Донецкой Народной Республики постоянно обновляют и расширяют ассортимент товаров, предлагают новые виды услуг, а также активно внедряют современные форматы торговли, которые значительно меняют характер организации и качество предоставляемых услуг конечному потребителю.

Так, одной из прогрессивных форм развития розничной торговли Донецкой Народной Республики является увеличение количества сетевых форматов торговли – гипермаркетов, супермаркетов, дискаунтеров (рис. 2.3).

По данным статистических исследований на сегодняшний день на территории Донецкой Народной Республики осуществляют деятельность 38 торговых сетей (в том числе 8 крупных), которые включают 454 объекта торговли (в том числе 218 объектов крупных торговых сетей). Количество магазинов торговых сетей в 2020 г. увеличилось на 45 объектов или 11% по

сравнению с 2019 г. (в том числе крупных торговых сетей - на 14 объектов) [193].



Рисунок 2.3 – Динамика количества торговых сетей Донецкой Народной Республики (составлено автором на основе [3; 138; 193])

В соответствии с официальной статистикой Министерства промышленности и торговли Донецкой Народной Республики, к крупным торговым сетям (ТС) относятся в основном универсальные супермаркеты: ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ТС «Авоська», ТС «Вектор», ТС «Обжора», а также сеть магазинов бытовой техники «Фокс», сеть магазинов одежды «Семейный квартал» и торговые центры «Галактика». Общий товароборот перечисленных торговых сетей за 2020 г. увеличился на 37,6% по сравнению с 2019 г. [3].

Кроме вышеперечисленных торговых сетей, можно также выделить следующие активно развивающиеся за последние 3 года сети магазинов разной специализации: сеть магазинов бытовой химии, косметики и парфюмерии «Alevi», сеть магазинов косметики, бытовой химии, товаров для красоты и уходом в доме «У Золушки», гипермаркеты одежды и обуви для всей семьи «FABRIKA», сети магазинов одежды, обуви и аксессуаров «Good Zone» и «МОДНОВА». Кроме того, сфера торговли представлена большим количеством других торговых объектов, наиболее популярные из которых, так называемые объекты «шаговой доступности».

Результаты исследования структуры крупных торговых сетей Донецкой Народной Республики (рис. 2.4) свидетельствует о том, что по количеству магазинов торговой сети лидирующие позиции на потребительском рынке Республики в 2021 г. занимают ТС «Первый Республиканский Супермаркет», в состав которого входит 68 магазинов (или 27% от общего количества магазинов крупных торговых сетей) и ТС «Геркулес-Молоко» - соответственно 67 магазинов (или 27%). Менее разветвленными являются ТС «Авоська» и ТС «Вектор», удельный вес которых по количеству магазинов в сети составляет соответственно 11% (27 магазинов) и 7% (18 магазинов). Наименьшей по количеству магазинов универсальной торговой сети является ТС «Обжора» – наконец 2020 г. их количество составило 11, что составляет 4% от общего количества крупных торговых сетей Донецкой Народной Республики [193].

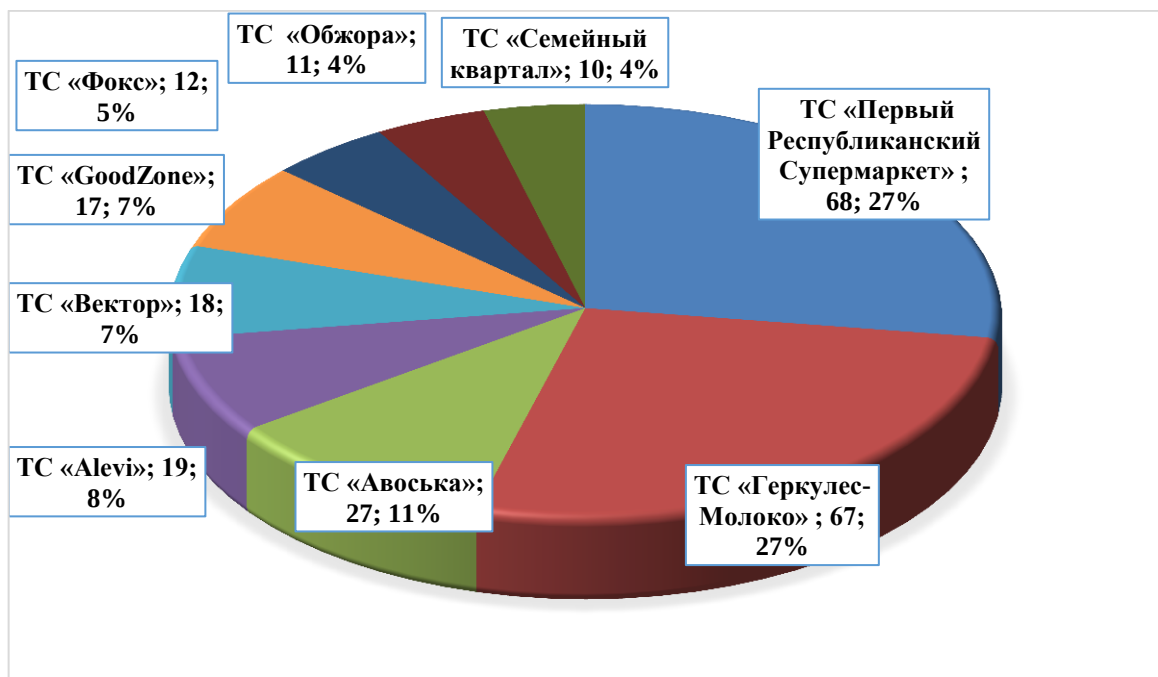


Рисунок 2.4 – Структура крупных торговых сетей Донецкой Народной Республики по количеству магазинов в 2021 г.

(составлено автором на основе [3; 138; 193])

Рассматривая торговые сети, реализующие одежду, обувь и аксессуары, необходимо отметить, что наибольшими по количеству магазинов являются ТС «Good Zone» (17 магазинов) и ТС «Семейный квартал» (10 магазинов), удельный вес которых составляет соответственно 7% и 4%. Наряду с

указанными торговыми сетями активно развивают свои магазины и расширяют географию рынков ТС «МОДНОВА» (5 магазинов) и ТС «FABRIKA» (8 магазинов).

Лидирующие позиции по количеству магазинов бытовой химии, косметики и парфюмерии принадлежат ТС «Alevi» (19 магазинов) и ТС «У Золушки» (8 магазинов), которые пользуются большим спросом у населения Республики за счет привлекательной ценовой политикой, предоставления системы скидок и высоким уровнем торгового обслуживания. В сфере реализации бытовой техники лидером является ТС «Фокс», в состав которой в 2021 г. вошли 12 магазинов. Менее разветвленными на рынке бытовой техники Республики являются ТС «ТЕХНОМАКС+» (8 магазинов) и ТС «Техно-Бум» (3 магазина) [147].

Уникальной в своем роде и реализующей широкий ассортимент товаров разных категорий является сеть торговых центров «Галактика» (6 центров), представляющие собой мультиформатные центры торговли, которые размещены в крупных городах Республики: Донецке, Макеевке, Горловке и Енакиеве.

Расширение торговых сетей позволяет создавать в Республике новые рабочие места, обеспечивает рост производительности труда и способствует повышению товарооборота, отчислений в бюджет, качества обслуживания покупателей.

Стабильному развитию инфраструктуры в сфере торговли, возобновлению работы пустующих объектов, насыщению рынка товарами народного потребления, повышению качества торгового обслуживания и социально-экономических показателей сферы торговли, способствует также введение на торговые объекты временной администрации в соответствии с Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики «О порядке введения временных государственных администраций на предприятиях, учреждениях и иных объектах» от 26.09.2014 № 35-8 [148]. В 2020 г. проведена работа по возобновлению работы крупных торговых

объектов, путем введения временных администраторов на 5 торговых объектах и инвестирования более 150 млн. руб., что позволило увеличить отчисления в бюджет, объемы товарооборота, создать более 650 рабочих мест [219].

Значительное влияние на развитие сферы торговли оказывают инфляционные процессы, которые отражаются на показателях индекса потребительских цен, покупательной способности населения и товарообороте предпринимательских структур. Динамика индекса потребительских цен Донецкой Народной Республики за декабрь 2020 года представлена на рис. 2.5.

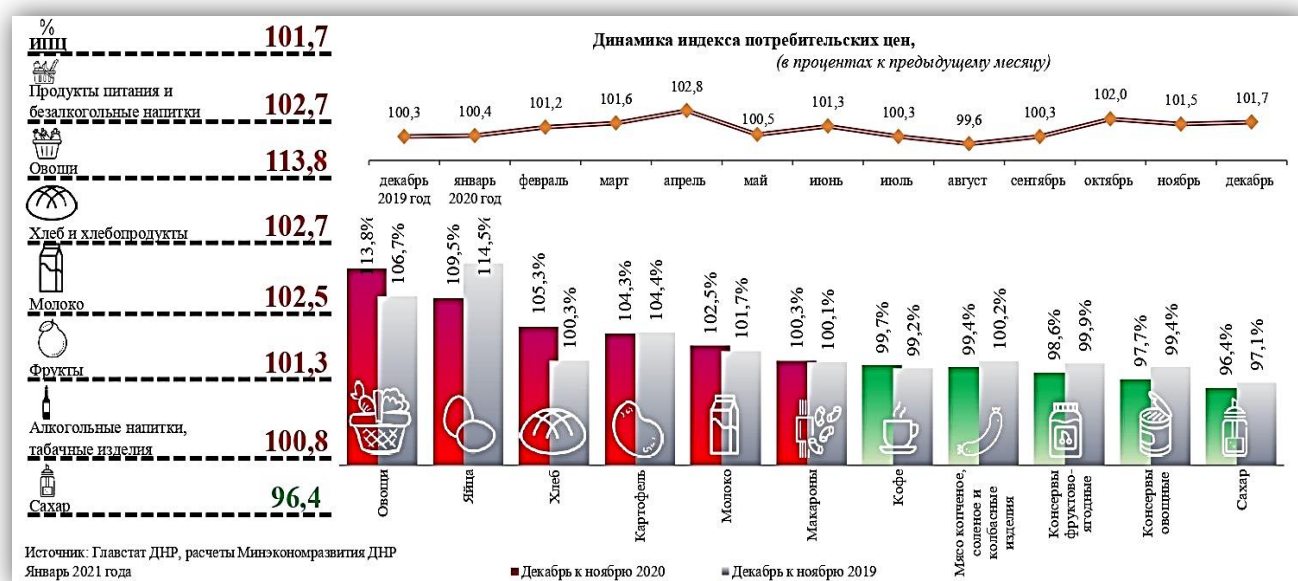


Рисунок 2.5 – Динамика индекса потребительских цен Донецкой Народной Республике (составлено автором на основе [218-220])

Индекс потребительских цен (ИПЦ) по Донецкой Народной Республике за декабрь 2020 г. к ноябрю 2020 г. составил 101,7%, на продовольственные товары – 102,4%, непродовольственные товары – 99,8%, услуги – 100,9%. На потребительском рынке отмечено повышение цен на свеклу, лук, морковь – на 6,7%, картофель – на 4,3%, что обусловлено сезонным характером, рост цен на яйца – на 9,5%, вызванный как сезонными факторами, так и подорожанием комбикормов. Также увеличились цены на хлеб – на 5,3%, масло – на 3,2%, масло подсолнечное – на 2,9%, муку пшеничную – на 2,7%, молоко – на 2,5%. В то же время цены снизились на капусту белокочанную – на 4,6%, сахар – на

3,6%, citrusовые на 5%. Алкогольные напитки подорожали на 0,5%, табачные изделия – на 1,1%. Одежда и обувь стали дешевле на 1% [219].

Однако, негативные тенденции ИПЦ имеет в первом полугодии 2021 г. На рис. 2.6 представлена динамика соотношения индексов потребительских цен и индексов розничного товарооборота с января по сентябрь 2021 г.

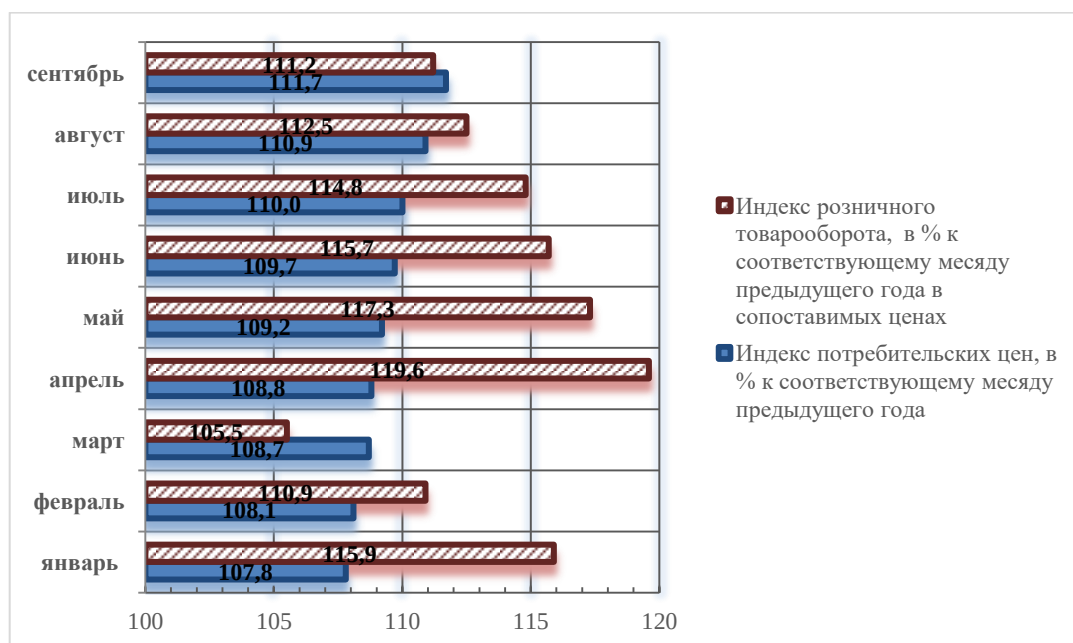


Рисунок 2.6 – Динамика соотношения индексов потребительских цен и индексов розничного товарооборота за период январь-сентябрь 2021 г.

(составлено автором на основе [141; 147])

Рис. 2.6 свидетельствует о том, что увеличение индекса потребительских цен снижает объемы розничного товарооборота. Так, цены на товары и услуги в 2021 году в Республике существенно выросли по сравнению с аналогичными месяцами 2020 г., а темпы роста розничного товарооборота в сопоставимых ценах снизились к сентябрю 2021 г. по мере роста ИПЦ. Если сравнивать с декабрем 2020 г. индекс потребительских цен вырос с 101,3% в январе до 108,2% в сентябре месяце. Значительное повышение цен отразилось на таких группах товаров как: продукты питания – 117,8% (в частности, хлеб – 118,4%, мясо и мясопродукты – 112,4%, молоко и сыр – 111,5%, яйца – 130,7%, масло и жиры – 125,6%, растительное масло – 166,7%, фрукты – 118,9%, овощи – 144,4%, сахар – 152,3%), алкогольные напитки и табачные изделия – 119,5% [141].

В условиях постоянно растущих требований покупателей к качеству товаров и предоставляемых торговых услуг, уровень развития сферы торговли во многом зависит от интенсивности внедрения различного рода инноваций в бизнес-процессы предпринимательских структур, что требует соответствующих финансовых вложений. Согласно мероприятиям социально-экономического развития городов и районов, в 2020 г. физические и юридические лица-предприниматели инвестировали в инновационное развитие сферы торговли более 50 млн. руб. Причем крупные торговые сети развиваются на принципах социальной ответственности перед партнерами, потребителями, государством и населением Донецкой Народной Республики в целом [147].

Однако уровень инновационной активности республиканских предпринимательских структур сдерживается рядом факторов, обусловленных спецификой ведения предпринимательской деятельности в условиях не признанности государства. В частности, к ним относятся: ограниченные возможности осуществления электронной торговли вследствие отсутствия прямых поставок товаров и современной банковской системы, осуществляющей переводы денежных средств (электронные платежи); невозможность создания и использования нематериальных ресурсов (ноу-хау, патентов, франшиз) в силу отсутствия в ДНР законодательства, регулирующего права на использование объектов интеллектуальной собственности, механизмов их патентования и лицензирования. Кроме того, инвестиции в развитие сферы торговли ограничиваются отсутствием заемных финансовых ресурсов (банковского кредитования предпринимательской деятельности);

Еще одним фактором, оказывающим негативное влияние на развитие сферы торговли в Донецкой Народной Республике, является дефицит квалифицированного торгового персонала вследствие оттока работников из Республики, что отражается на качестве торгового обслуживания. Низкая по сравнению с другими отраслями заработная плата работников сферы торговли вызывает высокую текучесть кадров продавцов и кассиров.

Низкий уровень обслуживания покупателей и производительности труда работников торговли также обусловлен недостаточным количеством средств,

выделяемых предпринимательскими структурами на профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала, внедрение и использование современных HR-технологий; отсутствием сформировавшейся корпоративной культуры, процессов отбора и адаптации в коллективе новых сотрудников; отсутствием в большинстве случаев специализированных отделов по работе с персоналом и др. [219, с. 91-92].

Помимо перечисленных факторов, сдерживающих развитие сферы торговли, в 2020 году Донецкая Народная Республика, как и все страны мира, столкнулась с новым испытанием – пандемией COVID-19. С целью поддержки отрасли Министерством промышленности и торговли Донецкой Народной Республики в течение 2020 года был разработан и выполнен ряд мероприятий, в том числе по недопущению возникновения дефицита товаров первой необходимости, в условиях борьбы с новой коронавирусной инфекцией, среди которых:

- проведение ежедневного мониторинга объемов остатков товаров первой необходимости в предпринимательских структурах розничной торговли и на складах субъектов внешнеторговой деятельности;

- постоянное отслеживание объема и номенклатуры поставок импортных товаров первой необходимости на территорию Донецкой Народной Республики;

- определение перечня дежурных объектов розничной торговли, осуществляющих продажу продовольственных товаров первой необходимости на территориях соответствующих административно-территориальных единиц в случае введения чрезвычайной ситуации;

- ежемесячная актуализация информация о потребностях предпринимательских структур в дезинфицирующих средствах и средствах индивидуальной защиты;

- осуществление постоянного контроля с выездом на рабочие места торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения за соблюдением мер, направленных на предотвращение распространения

коронавирусной инфекции в период режима повышенной готовности [138].

Реализация указанных мероприятий способствовала тому, что на сегодняшний день все объекты торговли работают в штатном режиме, перебои с поставками товаров, как отечественного, так и импортного производства, отсутствуют.

Необходимо отметить, что основой государственного регулирования развития сферы торговли является совершенствование действующего законодательства Донецкой Народной Республики, которое позволит урегулировать взаимоотношения между субъектами хозяйствования и органами государственной власти, снизить административные барьеры для бизнеса, а также адаптировать системы правил экономического поведения для всех участников хозяйственного процесса. В настоящее время в ДНР формируется уникальная правовая база регулирования хозяйственных отношений в сфере торговли, представленная в таблице Б.2.

Однако среди направлений в области законодательства, требующих первоочередной доработки для регулирования отношений между органами государственной власти и представителями предпринимательского сообщества в сфере торговли Донецкой Народной Республики, является целесообразность разработки и принятия Закона ДНР «О развитии малого и среднего предпринимательства в ДНР», Закона ДНР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», Закона ДНР «О защите конкуренции», Закона ДНР «О ценах и ценообразовании», Закона ДНР «О защите прав интеллектуальной собственности», Закона ДНР «Об общественных организациях» и ряда других нормативно-правовых актов, которые будут способствовать развитию предпринимательства в сфере торговли Донецкой Народной Республики.

Кроме того, с целью снижения административных барьеров, государство постоянно находится в конструктивном диалоге с Профсоюзом работников, предпринимателей торговли и общественного питания ДНР по вопросам, затрагивающих организацию деятельности сферы торговли.

С момента вступления в силу Приказа Министерства промышленности и торговли ДНР от 14.05.2018 № 65 «Об утверждении Порядка выдачи согласований субъектам хозяйствования на право организации торговой деятельности, общественного питания и бытового обслуживания населения», ведется учет количества выданных согласований - по состоянию на начало 2021 года выдано более 17 тысяч согласований [3].

Проведенное исследование позволило выделить основные рискообразующие факторы в развитии предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики и сгруппировать их в восемь групп (таблица Б.3): политико-правовые, общеэкономические, отраслевые, социально-поведенческие, финансовые, коммерческие, технико-технологические и организационно-управленческие.

Таким образом, устранение вышеперечисленных рискообразующих факторов должно стать приоритетными направлениями дальнейшего развития предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики, которые будут способствовать обеспечению потребительского рынка товарами широкого спроса, дальнейшему насыщению рынка товарами отечественных производителей, повышению уровня продовольственной безопасности Республики, защите внутреннего рынка от продукции, не соответствующей нормам действующего законодательства, повышению уровня торгового обслуживания и усилению социальной функции торговли, увеличению производительности труда, внедрению инноваций во все бизнес-процессы предпринимательских структур сферы торговли и др. В решении данных вопросов требуется постоянное сотрудничество и взаимосвязь государственной власти и бизнеса путем расширения форм государственно-частного партнерства.

2.2 Диагностика развития предпринимательских структур сферы торговли

Современные трансформационные тенденции развития экономики Донецкой Народной Республики выдвигают новые требования к методам

исследования функционирования предпринимательских структур, среди которых центральное место отводится инструментам экономической диагностики, которая позволяет на ранних стадиях выявлять отклонения и негативные тенденции в предпринимательской деятельности, определять причины их возникновения и обосновывать пути дальнейшего развития.

Имея наиболее выраженную социальную направленность, исследование хозяйственной деятельности предпринимательских структур сферы торговли должно базироваться на синтезе оценки как экономической, так и социальной эффективности. Кроме того, действуя в условиях постоянных изменений платежеспособного спроса и доходов населения, потребностей покупателей, диагностирование функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли должно осуществляться с помощью статических и динамических моделей, которые позволят дать наиболее корректные выводы об уровне и потенциале развития предпринимательской деятельности. Отсюда возникает необходимость в усовершенствовании существующих на сегодняшний день методических подходов к проведению диагностики развития предпринимательских структур, которые бы учитывали отраслевые особенности сферы торговли и были направлены на обеспечение высокой эффективности аналитической и управленческой деятельности.

На сегодняшний день в экономической литературе существует ряд методических подходов к исследованию процессов функционирования и развития предпринимательских структур сферы торговли [81; 127; 131; 137; 175; 187; 213], практическая реализация которых основывается на формировании системы финансовых коэффициентов, количественных и качественных показателей оценки эффективности деятельности, общих параметров работы, определенных с помощью данных бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности.

Вместе с этим отмеченные методические подходы имеют следующие недостатки:

- некоторые методики [131; 137] содержат недостаточное количество показателей для полной оценки факторов, влияющих на развитие предпринимательских структур;

- в ряде методик [81; 175; 213] в процессе интерпретации результатов расчетов оценочных показателей отсутствуют выводы об общем уровне развития предпринимательских структур, т.е. отсутствует расчет обобщающих и интегральных показателей развития, а также соответствующих шкал их экономической интерпретации;

- некоторые методики [81; 127; 131; 137] носят статический характер оценки, что приводит к искажению выводов относительно общего уровня развития предпринимательских структур во времени и формирования дальнейших направлений развития;

- отсутствие в части рассмотренных методик [127; 131; 137; 187] нормативных (предельных) значений оценочных показателей, в сравнении с которыми можно получить объективную оценку уровня развития предпринимательских структур в конкретных условиях хозяйствования, что приводит к несопоставимости частных показателей оценки и некорректности их использования для формирования интегральных показателей развития;

- многие методики имеют универсальный характер оценки, т.е. не учитывают отраслевую специфику предпринимательских структур сферы торговли.

Существующие методические подходы к оценке развития предпринимательских структур сферы торговли имеют право на существование, но выявленные их недостатки не позволяют в полной мере исследовать процесс развития как экономической категории, которая имеет многоаспектный, сложный и динамический характер. Отсюда возникает необходимость в использовании инструментов экономической диагностики в процессе принятия решений по развитию предпринимательских структур наряду с такими функциями управления как оценка, анализ, прогнозирование, мониторинг и контроль. Они призваны устранить недостатки существующих методических подходов к оценке развития предпринимательской деятельности

на основе реализации предлагаемого автором функционального цикла диагностики (рис. 2.7).



Рисунок 2.7 – Функциональный цикл диагностики развития предпринимательских структур (составлено автором на основе [81; 127; 131; 137; 175; 187; 213])

Рассматривая развитие предпринимательской структуры как совокупность количественных и качественных изменений, основными задачами диагностики данного процесса, по мнению автора, являются: определение отклонений показателей эффективности функционирования от заданных параметров; выявление диспропорций в сбалансированности результатов, затрат и ресурсов предпринимательских структур; установление причин и возможных последствий данных отклонений с целью разработки прогнозных направлений развития.

Исходя из вышеизложенного, для решения проблемы повышения эффективности управленческих решений относительно развития предпринимательских структур сферы торговли и постановки диагноза, автором предложен интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур сферы торговли, представленный на рис. 2.8.

Количественный базис диагностики включает оценку уровня эффективности функционирования предпринимательских структур, которая отражает статические тенденции изменения показателей в текущем периоде, а также оценку уровня прогрессивности развития, результаты которой определяют направленность изменений показателей во времени, т.е. в динамике.

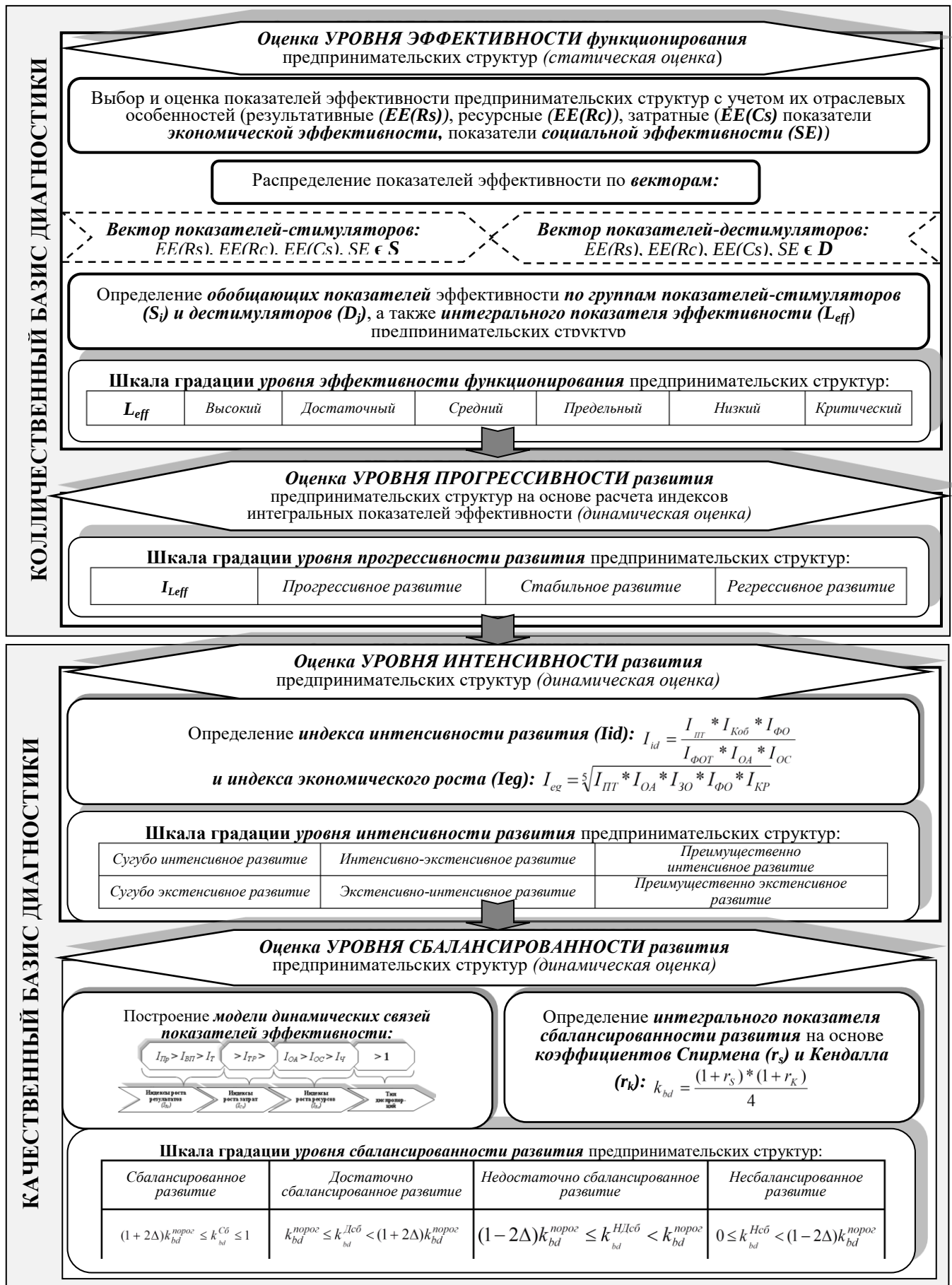


Рисунок 2.8 – Интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Основой проведения количественной диагностики выступает система частных показателей, которые отражают отраслевую специфику сферы торговли и позволяют оценить экономическую эффективность торговой деятельности с помощью результативных, ресурсных и затратных показателей, а также социальную эффективность торговли, определяющую степень удовлетворенности спроса потребителей и уровень качества их обслуживания.

Выделенные в подразделе 1.2 особенности торговой деятельности позволили обосновать выбор показателей эффективности функционирования предпринимательских структур по группам экономической и социальной эффективности (рис. Б.1, табл. Б.4-Б.5) [81; 101; 150; 181; 207; 213].

На следующем этапе определения уровня эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли формируется вектор показателей-стимуляторов ($EE(Rs_i)$, $EE(Rc_i)$, $EE(Cs_i)$, $SE_i \in S_i$), то есть показателей, оказывающих положительное стимулирующее влияние на уровень эффективности в конкретном анализируемом периоде, и вектор показателей-дестимуляторов ($EE(Rs_i)$, $EE(Rc_i)$, $EE(Cs_i)$, $SE_i \in D_i$), которые отражают негативное стимулирующее влияние на уровень эффективности в конкретном анализируемом периоде. Данные векторы показателей по своему экономическому содержанию характеризуют «силу» и «слабость» предпринимательской структуры в поддержании нормального уровня эффективности функционирования на текущий момент времени.

Для определения обобщающих показателей эффективности по группам показателей-стимуляторов (S_i) и дестимуляторов (D_i), необходимо привести к сопоставимому виду частные показатели эффективности. С этой целью предлагается использовать их пороговые значения (нормативные, максимальные или минимальные) в зависимости от характера связей каждого показателя с общим уровнем эффективности. Необходимо отметить, что рост большинства предложенных показателей приводит к увеличению социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур, и поэтому условно их можно отнести к группе так называемых «прямых» показателей эффективности [81, с. 146].

Однако рост таких показателей, как товарооборачиваемость, уровень издержкостоемкости, уровень расходов на оплату труда, индекс изменения

потребительских расходов, приводит к снижению уровня эффективности торговой деятельности, поэтому их целесообразно включить в группу «обратных» показателей эффективности [81, с. 147]. Выбор пороговых (предельных) значений для указанных групп показателей осуществлялся следующим образом:

- для прямых показателей – минимально допустимые значения, за пределами которых происходит снижение эффективности функционирования предпринимательских структур [67, с. 59];

- для обратных показателей – максимально допустимые значения, за пределами которых также происходит снижение эффективности функционирования предпринимательских структур [81, с. 148].

Обобщающие показатели эффективности по группам показателей-стимуляторов и показателей-дестимуляторов предлагается рассчитывать по формулам 2.1 и 2.2 [81; 175; 181; 207]:

$$S_i = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{S_i^+ - S_{\min}}{S_{\min}} + \frac{S_{\max} - S_i^-}{S_{\max}} \right)}{n}, \quad (2.1)$$

где S_i^+, S_i^- - фактические значения соответственно прямых и обратных показателей эффективности, входящих в группу показателей-стимуляторов в конкретном анализируемом периоде; $S_{\min}, S_{\max}$ - пороговые значения показателей для данной группы (соответственно минимальные - для прямых показателей и максимальные - для обратных показателей); $i = 1, 2, \dots, n$; n - количество показателей в данной группе.

$$D_j = \frac{\sum_{j=1}^m \left(\frac{d_{\min} - d_j^+}{d_{\min}} + \frac{d_j^- - d_{\max}}{d_{\max}} \right)}{m}, \quad (2.2)$$

где d_i^+, d_i^- - фактические значения соответственно прямых и обратных показателей эффективности, входящих в группу показателей-дестимуляторов в конкретном анализируемом периоде; $d_{\min}, d_{\max}$ - пороговые значения показателей для данной группы (соответственно минимальные - для прямых

показателей и максимальные – для обратных показателей); $j = 1, 2, \dots m$; m - количество показателей в данной группе.

Уровень эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли на текущий момент времени рассчитывался путем определения интегрального показателя (L_{eff}), который по своей сути отражает запас прочности или потенциал для дальнейшего развития:

$$L_{eff} = \frac{S_i}{D_j}. \quad (2.3)$$

Экономическое содержание данного показателя сводится к следующему: если обобщающие показатели эффективности по группе показателей-стимуляторов (S_i) превышают обобщающие показатели по группе показателей-дестимуляторов (D_i), то это свидетельствует о высоком уровне эффективности функционирования в конкретном анализируемом периоде; если такое соотношение приблизительно равно или стремится к единице, то это является следствием средней эффективности функционирования; если наоборот, показатели-дестимуляторы превышают показатели-стимуляторы, то такая ситуация характеризует низкий уровень эффективности функционирования предпринимательских структур. Однако такая интерпретация интегрального показателя эффективности может привести к искажению результатов оценки и снижению объективности выводов относительно уровня эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли в конкретной исследуемой выборке. Поэтому с целью детализации интервалов значений интегрального показателя эффективности предлагается использовать шкалу, разработанную в работе [175] (табл. 2.2).

Количественная диагностики развития предпринимательских структур также предполагает расчет индексов изменения интегральных показателей эффективности их функционирования ($I_{L_{eff}}$) как соотношение между достигнутым (фактическим) уровнем эффективности в конкретном анализируемом периоде и базисным (предшествующим фактическому или

эталонным) уровнем эффективности [137; 149; 160]. Рассчитанные индексы позволяют определить уровень прогрессивности развития предпринимательских структур в динамике, который с экономической точки зрения предлагается распределить на: прогрессивное развитие (Π_p) в случае, если $I_{L_{eff}}^{\Pi_p} > 1$; стабильное развитие (C_m) - если $I_{L_{eff}}^{\Pi_p} \approx 1$; регрессивное развитие (P_c) - если $I_{L_{eff}}^{\Pi_p} < 1$ [137, с.232-233].

Таблица 2.2 – Шкала градации и характеристика уровня эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Интервалы значений L_{eff}	Уровень эффективности функционирования	Характеристика уровня эффективности функционирования
$L_{eff}^B \geq 2,5$	<i>Высокий (В)</i>	S_i значительно превышают D_i за счет практически полного соответствия частных показателей эффективности нормативам; наблюдается высокий потенциал развития
$1,51 \leq L_{eff}^D \leq 2,4$	<i>Достаточный (Д)</i>	S_i достаточно превышают D_i за счет соответствия большинства частных показателей эффективности нормативам; наблюдается достаточный потенциал развития
$1,1 \leq L_{eff}^C \leq 1,5$	<i>Средний (С)</i>	Соотношение между S_i и D_i приближено к единице за счет недостаточного соответствия частных показателей эффективности нормативам; наблюдается средний потенциал развития
$0,51 \leq L_{eff}^{\Pi} \leq 1,0$	<i>Предельный (П)</i>	D_i незначительно превышают S_i за счет предельного несоответствия частных показателей эффективности нормативам; наблюдается недостаточный потенциал развития
$0,26 \leq L_{eff}^H \leq 0,5$	<i>Низкий (Н)</i>	D_i значительно превышают S_i за счет значительного несоответствия частных показателей эффективности нормативам; наблюдается низкий потенциал развития
$L_{eff}^K \leq 0,25$	<i>Критический (К)</i>	D_i критически превышают S_i за счет полного несоответствия частных показателей эффективности нормативам; практически отсутствует потенциал развития

Примечание: составлено автором на основе [137; 149; 160; 173; 175]

Качественный базис диагностики развития предпринимательских структур включает определение уровня интенсивности и сбалансированности развития, которые также учитывают отраслевые особенности сферы торговли, в части определения индексов интенсивности развития и экономического роста [149; 160; 175], а также при выборе показателей для построения динамической модели развития предпринимательских структур [160].

Актуальность динамической оценки развития предпринимательских структур обусловлена поставленными задачами диагностики по выявлению степени сбалансированности, диспропорций и отклонений показателей эффективности деятельности предпринимательских структур в динамике.

В зависимости от характера изменения показателей (количественного или качественного), уровень интенсивности развития предпринимательской структуры может быть экстенсивным, интенсивным или смешанным. Для определения такого уровня предлагается рассчитывать индексы интенсивности развития (I_{id}) и экономического роста (I_{eg}) предпринимательских структур сферы торговли по следующим формулам (2.4 и 2.5):

$$I_{id} = \frac{I_{\text{пт}} * I_{\text{коб}} * I_{\text{фо}}}{I_{\text{фот}} * I_{\text{оа}} * I_{\text{ос}}}, \quad (2.4)$$

где $I_{\text{пт}}$, $I_{\text{коб}}$, $I_{\text{фо}}$, $I_{\text{фот}}$, $I_{\text{оа}}$, $I_{\text{ос}}$ – соответственно индексы роста производительности труда работников торговли, коэффициента оборачиваемости оборотных активов, фондоотдачи основных средств, фонда оплаты труда, среднегодовой стоимости оборотных активов и основных средств.

$$I_{eg} = \sqrt[5]{I_{\text{пт}} * I_{\text{оа}} * I_{\text{зо}} * I_{\text{фо}} * I_{\text{кр}}}, \quad (2.5)$$

где $I_{\text{зо}}$, $I_{\text{кр}}$ – соответственно индексы роста затратноотдачи и уровня коммерческой рентабельности [149; 160; 175].

Постановка диагноза об уровне интенсивности развития осуществляется в зависимости от соотношения и преобладания значения того или иного индекса. Используя классификацию развития систем Л.М. Чистова, автором предлагается модифицированная шкала для индексов роста интенсивности развития и экономического роста предпринимательских структур [209], характеризующая уровень интенсивности их развития, представленная в табл. 2.3.

Таблица 2.3 – Шкала градации и характеристика уровня интенсивности развития предпринимательских структур сферы торговли

Соотношения между индексами I_{id} и I_{eg}	Уровень интенсивности развития (L_{in})	Характеристика уровня интенсивности развития
$I_{id} > 1, I_{eg} < 1$	<i>Сугубо интенсивное</i>	Развитие за счет сугубо качественных изменений показателей
$I_{eg} > 1, I_{id} < 1$	<i>Сугубо экстенсивное</i>	Развитие за счет сугубо количественных изменений показателей
$I_{id} > I_{eg}, I_{id} > 1, I_{eg} > 1$	<i>Интенсивно-экстенсивное</i>	Развитие за счет преобладания качественных изменений показателей над количественными
$I_{eg} > I_{id}, I_{id} > 1, I_{eg} > 1$	<i>Экстенсивно-интенсивное</i>	Развитие за счет преобладания количественных изменений показателей над качественными
$I_{id} > I_{eg}, I_{id} < 1, I_{eg} < 1$	<i>Преимущественно интенсивное</i>	Развитие преимущественно за счет качественных изменений показателей
$I_{eg} > I_{id}, I_{id} < 1, I_{eg} < 1$	<i>Преимущественно экстенсивное</i>	Развитие преимущественно за счет количественных изменений показателей

Базисом в определении уровня сбалансированности развития предпринимательских структур предлагается построение модели динамических связей между показателями их эффективности. Для этого в литературе многие исследователи используют модифицированное «золотое правило экономики», в соответствии с которым «...результативные показатели должны расти большими темпами по сравнению с показателями, отражающими темпы роста затрат и ресурсов» [160]. Основываясь на принципах построения динамических моделей, требованиях прогрессивности и интенсивности развития предпринимательских структур, а также группах показателей социально-экономической эффективности их функционирования (результативных, затратных, ресурсных), автором предлагается следующая модель динамических связей показателей эффективности предпринимательских структур сферы торговли (рис. 2.9), которая показывает взаимосвязь между индексами роста прибыли от операционной деятельностью ($I_{пр}$), валовой прибыли ($I_{ВП}$), товарооборота (I_T), текущих расходов ($I_{ТР}$), среднегодовой стоимости оборотных активов ($I_{ОА}$), среднегодовой стоимости основных средств ($I_{ОС}$), среднеучетной численности работников торговли ($I_{ч}$) [160]:

Представленная динамическая модель демонстрирует нормативное упорядочение индексов показателей развития предпринимательских структур

сферы торговли посредством соотношений между средними темпами роста результатов (I_{Rs}), затрат (I_{Cs}) и ресурсов (I_{Rc}).

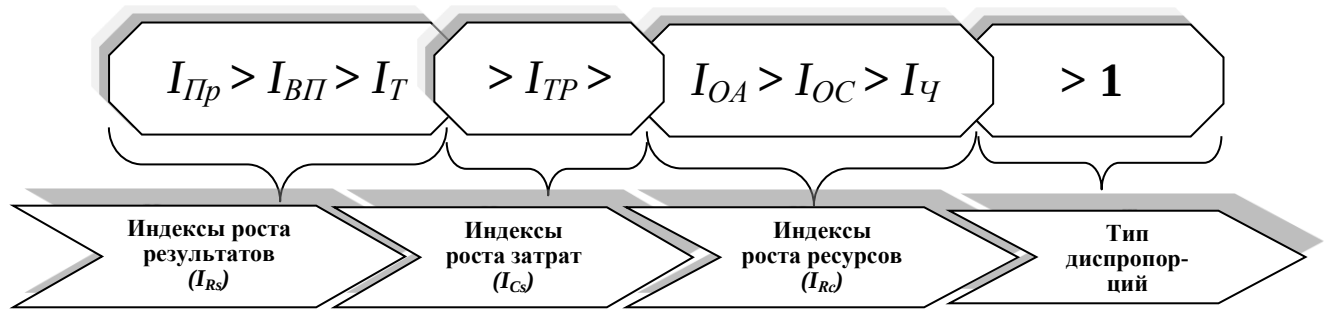


Рисунок 2.9 - Модель динамических связей показателей эффективности предпринимательских структур сферы торговли

Результатом построения модели динамических связей показателей эффективности предпринимательских структур является постановка диагноза по поводу определения типа диспропорций между результативными, затратными или ресурсными показателями (т.е. уровня несбалансированности в развитии), которые позволяют обосновать пути дальнейшей оптимизации результатов деятельности, состояния и структуры ресурсов и затрат предпринимательских структур.

Для определения уровня сбалансированности развития и упрощения его экономической интерпретации предлагается использовать методы и инструменты ранговой корреляции. Среди наиболее известных являются показатели ранговой корреляции по отклонениям (коэффициент Спирмена (r_s)) [67] и по инверсиям (коэффициент Кендалла (r_k)) [160], которые можно определить по формулам (2.6 и 2.7):

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n * (n^2 - 1)} \quad (2.6)$$

где d_i^2 – квадраты разностей между рангом i -го показателя развития (индексов роста результативных, затратных и ресурсных показателей) от нормативного ранга; n – количество показателей развития, участвующих в ранжировании.

$$r_k = \frac{2S(P-Q)}{n * (n-1)} \quad (2.7)$$

где $S=P-Q$, P – суммарное количество показателей развития, следующих за текущим с более высоким значением ранга; Q – суммарное количество показателей развития, следующих за текущим с более низким значением ранга.

Расчет интегрального показателя сбалансированности развития (k_{bd}) и постановку соответствующего диагноза об уровне сбалансированности развития предлагается осуществлять следующим образом [175]:

$$k_{bd} = \frac{(1+r_S) * (1+r_K)}{4} \Rightarrow \begin{cases} (1+2\Delta)k_{bd}^{nopo2} \leq k_{bd}^{Cб} \leq 1; \\ k_{bd}^{nopo2} \leq k_{bd}^{Дсб} < (1+2\Delta)k_{bd}^{nopo2}; \\ (1-2\Delta)k_{bd}^{nopo2} \leq k_{bd}^{HДсб} < k_{bd}^{nopo2}; \\ 0 \leq k_{bd}^{Hсб} < (1-2\Delta)k_{bd}^{nopo2} \end{cases} \quad (2.8)$$

где k_{bd}^{nopo2} - пороговое (предельное) значение интегрального показателя сбалансированности развития предпринимательской структуры;

Δ - величина диапазона варьирования (окрестность) порогового значения интегрального показателя сбалансированности развития, которое принимается согласно экспертной оценке в пределах 0,1-0,25, т.е. $\Delta=0,25 * k_{bd}^{nopo2}$.

Для интерпретации выводов относительно градации уровня сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли и его характеристики предлагается следующая шкала, представленная в табл. 2.4.

Результаты качественной диагностики будут способствовать определению вектора социально-экономического развития предпринимательских структур сферы торговли на основе оптимизации результатов, затрат и ресурсов, а также обеспечения их сбалансированности в стратегической перспективе.

Для практической апробации предложенного интегрированного подхода к диагностике развития была сформирована выборочная совокупность из 15 предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики (табл. Б.6), которые осуществляют розничную торговлю продовольственными и непродовольственными товарами, оказывают различного рода торговые услуги покупателям.

Таблица 2.4 – Шкала градации и характеристика уровня сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли

Интервалы значений интегрального коэффициента сбалансированности развития	Уровень сбалансированности развития	Характеристика уровня сбалансированности развития
$(1 + 2\Delta)k_{bd}^{порог} \leq k_{bd}^{Сб} \leq 1$	<i>Сбалансированное развитие (Сб)</i>	Пропорциональное изменение во времени основных показателей, характеризующих результаты, затраты и ресурсы; высокий уровень достижения стратегических приоритетов развития
$k_{bd}^{порог} \leq k_{bd}^{Дсб} < (1 + 2\Delta)k_{bd}^{порог}$	<i>Достаточно сбалансированное развитие (Дсб)</i>	Существование отдельных диспропорций (результативной, затратной или ресурсной) в темпах роста показателей развития в краткосрочном периоде; средний уровень достижения стратегических приоритетов развития
$(1 - 2\Delta)k_{bd}^{порог} \leq k_{bd}^{НДсб} < k_{bd}^{порог}$	<i>Недостаточно сбалансированное развитие (НДсб)</i>	Существование значительных нарушений пропорций в темпах роста показателей развития в среднесрочном периоде; низкий уровень достижения стратегических приоритетов развития
$0 \leq k_{bd}^{Нсб} < (1 - 2\Delta)k_{bd}^{порог}$	<i>Несбалансированное развитие (Нсб)</i>	Наличие систематических дисбалансов динамических связей между основными показателями, характеризующими результаты, затраты и ресурсы; достижение стратегических приоритетов развития невозможно

Примечание: авторская разработка

Исследуемые предпринимательские структуры сферы торговли были сгруппированы в 3 кластера: *кластер А* – крупные универсальные торговые сети; *кластер В* – специализированные торговые сети; *кластер С* – предпринимательские структуры сферы торговли.

Оценка эффективности функционирования и тенденций развития предпринимательских структур сферы торговли была проведена с помощью

табл. Б.7 – Б.14, в которых представлены результаты статической оценки и динамики показателей социально-экономической эффективности.

Анализ групп показателей экономической и социальной эффективности предпринимательских структур сферы торговли свидетельствует о том, что большинство из них являются прибыльными и рентабельными, эффективно используют ресурсный потенциал, а также имеют удовлетворительный уровень социальной эффективности.

Вместе с тем, существуют ряд проблем, которые требуют решения, а именно: низкий уровень прибыльности (или убыточности) торговой деятельности отдельных предпринимательских структур и высокий риск появления убытков в результате значительных издержек обращения; нехватка собственных средств финансирования основной деятельности; дефицит собственного оборотного капитала; несбалансированность темпов роста товарооборота, издержек обращения и расходов на оплату труда; неудовлетворительная структура активов и капитала отдельных предпринимательских структур; замедление оборачиваемости товарных запасов; тенденция опережающего роста экономической эффективности предпринимательских структур по сравнению с показателями социальной эффективности; недостаточный уровень торгового обслуживания, технического перевооружения предпринимательских структур, внедрения новых методов и форм торговли, а также информационных систем; отсутствие или несовершенство программ лояльности для покупателей.

Перечисленные проблемы порождают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли риски снижения социально-экономической эффективности, которые являются препятствием в обеспечении прогрессивности и сбалансированности развития. Поэтому с целью разработки мероприятий по их минимизации, была проведена количественно-качественная диагностика развития исследуемых предпринимательских структур.

На первоначальном этапе определения уровня эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли были определены виды (минимальные или максимальные) и величины пороговых

значений для каждого показателя экономической и социальной эффективности (табл. Б.15).

Обоснование величины пороговых значений показателей (выбор базы сравнения) происходило следующим образом. Для таких показателей как операционная, валовая и чистая рентабельность, уровень издержкоемкости, рентабельность издержек обращения, товарооборачиваемость, нормативы были определены на основе сравнения со среднеотраслевыми значениями данных показателей за отчетный период.

Сравнение с наилучшими показателями (с эталоном) предпринимательских структур сферы торговли, принимавших участие в исследовании, позволило определить нормативы для таких показателей, как уровень текущей затратноотдачи, фондоотдача, производительность труда, доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли, уровень торгового обслуживания, коэффициент завершенности покупки, индекс изменения потребительских расходов. Кроме того, для всех показателей эффективности функционирования происходило сравнение с данными за предыдущие периоды, что способствовало объективному определению пороговых значений показателей с учетом их динамики.

На следующем этапе определения уровня эффективности функционирования предпринимательских структур было проведено сравнение фактических значений частных показателей эффективности с их нормативными значениями, что позволило определить векторы и группы показателей-стимуляторов и показателей-дестимуляторов в конкретном анализируемом периоде (табл. Б.16-Б.19). При этом сравнение происходило отдельно для прямых и обратных показателей эффективности функционирования предпринимательских структур в следующем порядке:

- для прямых показателей: если фактическое значение больше или совпадает с нормативным (минимальным), то данный показатель попадает в группу показателей-стимуляторов конкретном анализируемом периоде; если фактическое значение меньше нормативного (минимального) - в группу показателей-дестимуляторов в конкретном анализируемом периоде [160];

- для обратных показателей: если фактическое значение меньше или совпадает с нормативным (максимальным), то данный показатель попадает в группу показателей-стимуляторов в конкретном анализируемом периоде; если фактическое значение больше нормативного (максимального) - в группу показателей-дестимуляторов в конкретном анализируемом периоде[160].

Реализация вышеуказанных процедур позволила определить обобщающие и интегральные показатели эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли, которые представлены в табл. 2.5 и табл. Б.16-Б.19.

Таблица 2.5 - Результаты расчета обобщающих и интегральных показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Обобщающие показатели эффективности по группе показателей-стимуляторов (S_i)				Обобщающие показатели эффективности по группе показателей-дестимуляторов (D_j)				Интегральные показатели эффективности функционирования (L_{eff})			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А												
ТС «Авоська»	0,390	0,592	0,382	0,777	0,160	0,327	0,244	0,204	2,430	1,810	1,562	3,808
ТС «Обжора»	0,422	0,531	0,464	0,497	0,355	0,206	0,440	0,278	1,189	2,577	1,054	1,790
ТС «Вектор»	0,374	0,275	0,327	0,223	0,700	0,864	0,950	0,967	0,534	0,319	0,345	0,231
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	0,538	0,624	0,604	0,620	0,250	0,235	0,360	0,213	2,153	2,659	1,681	2,908
ТС «Геркулес-Молоко»	1,141	1,170	0,795	1,411	0,249	0,225	0,309	0,243	4,576	5,194	2,570	5,796
Кластер В												
ТС «МОДНОВА»	0,363	0,350	0,370	0,354	0,158	0,192	0,144	0,258	2,301	1,825	2,565	1,371
ТС «GoodZone»	0,343	0,383	0,990	0,217	0,563	0,681	0,693	0,697	0,610	0,563	1,428	0,312
ТС «Семейный квартал»	0,266	0,234	0,285	0,286	0,433	0,410	0,424	0,475	0,614	0,572	0,671	0,603
ТС «FABRIKA»	1,118	1,270	1,216	1,245	0,573	0,554	0,568	0,556	1,950	2,291	2,142	2,238
ТС «У Золушки»	0,383	0,546	0,926	0,415	0,632	0,857	0,759	0,646	0,606	1,065	2,098	0,643
ТС «Alevi»	0,355	0,391	0,330	0,341	0,562	0,523	0,566	0,567	0,633	0,546	0,521	0,602
ТС «Фокс»	0,405	0,766	0,932	0,679	0,951	1,064	0,914	0,778	0,426	0,720	1,020	0,872
Кластер С												
ООО «Ремстройбыт»	0,312	0,315	0,329	0,288	0,589	0,589	0,516	0,694	0,530	0,534	0,639	0,415
ООО «Амида»	0,722	0,727	0,751	0,675	0,474	0,432	0,705	0,322	1,522	1,682	1,056	2,098
ООО «Яштуха»	0,889	0,818	0,732	0,522	0,914	0,906	1,342	1,002	0,972	0,902	0,546	0,521

Результаты расчетов позволяют сделать вывод, что достаточный потенциал развития (запас прочности) имеет около 50% исследуемых предпринимательских структур (ТС «Авоська», ТС «Обжора», ТС «Первый

Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ТС «МОДНОВА», ТС «FABRIKA», ООО «Амида»), поскольку интегральные показатели эффективности больше единицы, а показатели-стимуляторы превышают показатели-дестимуляторы.

Значения обобщающих и интегральных показателей остальных предпринимательских структур, принимавших участие в исследовании, свидетельствуют о том, что их деятельность сопровождается наличием определенных проблем экономического и социального характера, обусловленные превышением дестабилизирующих факторов (показателей-дестимуляторов) снижения эффективности функционирования над их положительным стимулирующим воздействием (показателями-стимуляторами).

Формирование окончательного вывода об уровне эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли происходило посредством экономической интерпретации рассчитанных интегральных показателей на основе предложенной шкалы значений (табл. 2.6).

По средним значениям интегрального показателя эффективности можно констатировать, что только одна торговая сеть (ТС «Геркулес-Молоко») имеет высокий уровень эффективности функционирования за счет практически полного соответствия частных показателей эффективности установленным нормативам.

Достаточный и средний уровень эффективности имеют 46,7% исследуемых предпринимательских структур вследствие незначительного отклонения частных показателей эффективности от их пороговых значений. Предельный уровень эффективности характерен для 40% предпринимательских структур, которые входят в состав кластера А и кластера В, и лишь одна торговая сеть «Вектор» имеет низкий уровень эффективности в результате низкой степени соответствия частных показателей установленным нормативам.

Таблица 2.6 - Экономическая интерпретация уровня эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Усл. обозначение	Интегральные показатели эффективности функционирования (L_{eff})				Сравнение со шкалой значений интегрального показателя				Вывод об уровне эффективности функционирования (L_{eff})				Среднее значение	Вывод об уровне эффективности функционирования (L_{eff})
		2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020		
Кластер А															
ТС «Авоська»	A	2,430	1,810	1,562	3,808	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$			$L_{eff} \geq 2,5$	Д	Д	Д	В	2,262	Д
ТС «Обжора»	B	1,189	2,577	1,054	1,790	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	$L_{eff} \geq 2,5$	$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	Д	В	С	Д	1,551	Д
ТС «Вектор»	C	0,534	0,319	0,345	0,231	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$	$0,26 \leq L_{eff} \leq 0,5$		$0,0 \leq L_{eff} \leq 0,25$	П	Н	Н	К	0,341	Н
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	D	2,153	2,659	1,681	2,908	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	$L_{eff} \geq 2,5$	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	$L_{eff} \geq 2,5$	Д	В	Д	В	2,300	Д
ТС «Геркулес-Молоко»	E	4,576	5,194	2,570	5,796	$L_{eff} \geq 2,5$				В	В	В	В	4,338	В
Кластер В															
ТС «МОДНОВА»	F	2,301	1,825	2,565	1,371	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$		$L_{eff} \geq 2,5$	$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	Д	Д	В	С	1,960	Д
ТС «GoodZone»	G	0,610	0,563	1,428	0,312	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$		$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	$0,26 \leq L_{eff} \leq 0,5$	П	П	С	Н	0,625	П
ТС «Семейный квартал»	H	0,614	0,572	0,671	0,603	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$				П	П	П	П	0,614	П
ТС «FABRIKA»	I	1,950	2,291	2,142	2,238	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$				Д	Д	Д	Д	2,151	Д
ТС «У Золушки»	J	0,606	0,637	1,219	0,643	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$		$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$	П	П	С	П	1,142	С
ТС «Alevi»	K	0,633	0,746	0,583	0,602	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$				П	П	П	П	0,638	П
ТС «Фокс»	L	0,426	0,720	1,020	0,872	$0,26 \leq L_{eff} \leq 0,5$	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$			Н	П	П	П	0,722	П
Кластер С															
ООО «Ремстройбыт»	M	0,530	0,534	0,639	0,415	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$			$0,26 \leq L_{eff} \leq 0,5$	П	П	П	Н	0,523	П
ООО «Амида»	N	1,522	1,682	1,065	2,098	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$		$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	Д	Д	С	Д	1,547	Д
ООО «Яштуха»	O	0,972	0,902	0,546	0,521	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$				П	П	П	П	0,707	П

Из исследуемой совокупности предпринимательских структур наиболее высокую эффективность функционирования имеют торговые сети кластера А, которые активно развиваются и имеют для этого соответствующие резервы.

На следующем этапе диагностики был определен уровень прогрессивности развития предпринимательских структур сферы торговли, а результаты оформлены в табл. 2.7.

Таблица 2.7 - Результаты определения и экономической интерпретации уровня прогрессивности развития предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Индекс I_{Leff}			Экономическая интерпретация значений показателей			Вывод об уровне прогрессивности развития			Среднее значение уровня прогрессивности развития	
	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2018/2017	2019/2018	2020/2019	2018/2017	2019/2018	2020/2019		
Кластер А											
ТС «Авоська»	0,74	0,86	2,44	<1	<1	>1	Рг	Рг	Пр	1,16	Пр
ТС «Обжора»	2,17	0,41	1,70	>	<1	>1	Пр	Рг	Пр	1,15	Пр
ТС «Вектор»	0,60	1,08	0,67	<1	≈1	<1	Рг	Ст	Рг	0,76	Рг
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,24	0,63	1,73	>1	<1	>1	Пр	Рг	Пр	1,11	Пр
ТС «Геркулес-Молоко»	1,13	0,49	2,25	>1	<1	>1	Пр	Рг	Пр	1,08	Пр
Кластер В											
ТС «МОДНОВА»	0,79	1,41	0,53	<1	>1	<1	Рг	Пр	Рг	0,84	Рг
ТС «GoodZone»	0,92	2,54	0,22	<1	>1	<1	Рг	Пр	Рг	0,80	Рг
ТС «Семейный квартал»	0,93	1,17	0,90	<1	>1	<1	Рг	Пр	Рг	0,99	Ст
ТС «FABRIKA»	1,17	0,93	1,04	>1	<1	≈1	Пр	Рг	Ст	1,05	Ст
ТС «У Золушки»	1,05	1,91	0,53	≈1	>1	<1	Ст	Пр	Рг	1,02	Ст
ТС «AleVi»	1,18	0,78	1,03	>1	<1	≈1	Пр	Рг	Ст	0,98	Ст
ТС «Фокс»	1,69	1,42	0,86	>1	>1	<1	Пр	Пр	Рг	1,27	Пр
Кластер С											
ООО «Ремстройбыт»	1,01	1,20	0,65	≈1	>1	<1	Ст	Пр	Рг	0,92	Рг
ООО «Амида»	1,11	0,63	1,97	≈1	<1	>1	Ст	Рг	Пр	1,11	Пр
ООО «Яштуха»	0,93	0,61	0,95	<1	<1	<1	Рг	Рг	Рг	0,81	Рг

Экономическая интерпретация значений индексов интегральных показателей свидетельствует о том, что уровень прогрессивности предпринимательских структур сферы торговли изменяется по годам. Расчет усредненного значения позволил выделить 40% предпринимательских структур, имеющих прогрессивное развитие (ТС «Авоська», ТС «Обжора», ТС

«Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ТС «Фокс» и ООО «Амида»), 66,7% их которых принадлежат к кластеру А. Стабильное развитие присуще четырем торговым сетям кластера В (26,7% от общего количества предпринимательских структур, принимавших участие в исследовании), а остальные 33,3% предпринимательских структур их разных кластеров имеют регрессивное направление развития.

Можно сделать вывод, что прогрессивное развитие характеризуется увеличением количества показателей-стимуляторов эффективности и превышением темпов их роста над показателями-дестимуляторами. При регрессивном направлении развития происходят обратные тенденции показателей эффективности.

Стабильное (неизменное) развитие означает относительное постоянство показателей-стимуляторов и показателей-дестимуляторов, поэтому индексы изменения интегральных показателей эффективности функционирования предпринимательских структур варьируются в пределах единицы.

Следует подчеркнуть, что регрессию и стабильность также целесообразно рассматривать в качестве направлений развития, поскольку «...негативные изменения или отсутствие изменений, которые могут быть количественно измерены, могут сопровождаться положительными качественными изменениями» [198, с. 86]. Так, например, уменьшение масштаба деятельности предпринимательской структуры, внедрение инноваций в бизнес-процессы, которые сопровождаются дополнительными расходами, наращивание объемов товарооборота при неизменной структуре ассортимента товаров, можно также считать признаками развития, поскольку данные процессы характеризует качественные изменения в деятельности предпринимательских структур.

На этапе качественной диагностики развития предпринимательских структур сферы торговли были определены индексы интенсивности развития и экономического роста (табл. Б.20 и Б.21).

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что из исследуемой совокупности только 26,7% предпринимательских структур (ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ТС «У Золушки»,

ООО «Яштуха») характеризуются интенсивными темпами развития (качественным характером), поскольку рассчитанный показатель превышает единицу. Характеризуя индексы экономического роста, можно сказать, что количественно развиваются 53,3% предпринимательских структур сферы торговли, так как рассчитанные характеристики экономического роста превышают единицу.

Необходимо отметить, что показатели предпринимательских структур, которые не отвечают условиям сугубо интенсивного (качественного) или сугубо экстенсивного (количественного) развития, функционируют либо стабильно (без изменений), либо регрессивно (с ухудшением существующего положения). Но если сравнивать темпы интенсивности развития и экономического роста, можно сказать, что предпринимательские структуры развиваются преимущественно интенсивным или преимущественно экстенсивным путем в зависимости от преобладания значения того или иного индекса.

Поэтому для формирования выводов об уровне интенсивности развития предпринимательских структур сферы торговли была составлена табл. 2.8.

Можно констатировать, что из всей совокупности 10 предпринимательских структур сферы торговли (66,7%) имеют сугубо или преимущественно экстенсивный характер развития, два предприятия или 13,3% (ТС «У Золушки» и ООО «Яштуха») – сугубо интенсивный характер развития. Такие предпринимательские структуры как ТС «Геркулес-Молоко» и ТС «Первый Республиканский Супермаркет» (13,3%) развиваются смешанным экстенсивно-интенсивным путем, а ТС «Alevi» (6,7%) - преимущественно интенсивным путем.

Для оценки уровня сбалансированности развития были рассчитаны индексы роста показателей модели динамических связей, характеризующие изменения во времени результатов, затрат и ресурсов предпринимательских структур, установлены соотношения между ними, а также определены типы диспропорций во взаимосвязях показателей (табл. 2.9).

Таблица 2.8 – Результаты определения и экономической интерпретации уровня интенсивности развития предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Индексы интенсивности развития (I_{id})	Индексы экономического роста (I_{eq})	Сравнение со шкалой значений	Вывод об уровне интенсивности развития (L_{im})
Кластер А				
ТС «Авоська»	0,585	1,282	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ТС «Обжора»	0,521	1,216	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ТС «Вектор»	0,300	0,713	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} < 1, I_{eq} < 1$	преимущественно экстенсивное
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,226	1,293	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} > 1, I_{eq} > 1$	экстенсивно-интенсивное
ТС «Геркулес-Молоко»	1,234	1,292	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} > 1, I_{eq} > 1$	экстенсивно-интенсивное
Кластер В				
ТС «МОДНОВА»	0,775	0,954	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} < 1, I_{eq} < 1$	преимущественно экстенсивное
ТС «GoodZone»	0,237	1,315	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ТС «Семейный квартал»	0,653	1,023	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ТС «FABRIKA»	0,603	1,039	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ТС «У Золушки»	1,117	0,934	$I_{id} > 1, I_{eq} < 1$	сугубо интенсивное
ТС «Alevi»	0,922	0,865	$I_{id} > I_{eq}, I_{id} < 1, I_{eq} < 1$	преимущественно интенсивное
ТС «Фокс»	0,615	0,917	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} < 1, I_{eq} < 1$	преимущественно экстенсивное
Кластер С				
ООО «Ремстройбыт»	0,552	0,748	$I_{eq} > I_{id}, I_{id} < 1, I_{eq} < 1$	преимущественно экстенсивное
ООО «Амида»	0,524	1,240	$I_{eq} > 1, I_{id} < 1$	сугубо экстенсивное
ООО «Яштуха»	1,194	0,829	$I_{id} > 1, I_{eq} < 1$	сугубо интенсивное

В результате можно констатировать, что между рассчитанными показателями не соблюдается установленная очередность динамических взаимосвязей практически во всех предпринимательских структурах. Это означает, что существуют определенные диспропорции в формировании ресурсов, затрат и результатов предпринимательских структур. Наиболее приближены к идеальному состоянию взаимосвязей динамической модели индексы роста показателей ТС «Авоська», ТС «Семейный квартал», ТС «FABRIKA» и ООО «Амида» (26,7% от общего количества исследуемых предпринимательских структур), поскольку диспропорции касаются одной из используемых групп показателей (ресурсные диспропорции).

Наибольшее количество диспропорций присуще 20% предпринимательских структур (ТС «Вектор», ООО «Ремстройбыт» и ООО «Яштуха»), поскольку рассчитанные индексы роста показателей не соответствуют установленной очередности динамических взаимосвязей по трем группам показателей (результативные, затратные и ресурсные диспропорции).

Таблица 2.9 - Результаты построения модели динамических связей показателей эффективности предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Средние индексы роста результатов (I_{Rs}), затрат (I_{Cs}) и ресурсов (I_{Rc})							Соотношения между показателями	Тип диспропорции между показателями
	I_{Pr}	$I_{BП}$	I_T	I_{TP}	I_{OA}	I_{OC}	I_{χ}		
Кластер А									
ТС «Авоська»	3,453	1,577	1,023	0,908	0,955	1,432	1,305	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T > I_{TP} < I_{OA} < I_{OC} > I_{\chi}$	ресурсная
ТС «Обжора»	2,607	1,538	1,344	1,361	1,396	1,012	1,372	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T < I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} > I_{\chi}$	затратная, ресурсная
ТС «Вектор»	0,525	0,580	0,621	0,644	1,042	1,307	1,254	$I_{Pr} < I_{BП} < I_T < I_{TP} < I_{OA} < I_{OC} > I_{\chi}$	результативная, затратная, ресурсная
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,859	1,400	1,519	1,427	1,039	0,981	1,336	$I_{Pr} > I_{BП} < I_T > I_{TP} > I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	результативная, ресурсная
ТС «Геркулес-Молоко»	2,458	1,818	1,124	1,176	1,034	1,001	1,058	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T < I_{TP} > I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	затратная, ресурсная
Кластер В									
ТС «МОДНОВА»	0,974	1,146	1,117	1,126	1,108	1,047	1,159	$I_{Pr} < I_{BП} > I_T < I_{TP} > I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	результативная, ресурсная
ТС «GoodZone»	1,653	3,842	0,439	0,438	0,714	1,894	1,336	$I_{Pr} < I_{BП} > I_T > I_{TP} < I_{OA} < I_{OC} > I_{\chi}$	результативная, ресурсная
ТС «Семейный квартал»	1,303	1,302	1,274	1,274	1,220	1,060	1,291	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T > I_{TP} > I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	ресурсная
ТС «FABRIKA»	1,400	1,153	1,103	1,082	1,171	0,994	1,335	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T > I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	ресурсная
ТС «У Золушки»	1,035	1,038	1,480	1,469	1,155	0,991	1,144	$I_{Pr} < I_{BП} < I_T > I_{TP} > I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	результативная, ресурсная
ТС «Alevi»	7,145	1,092	1,092	1,097	1,135	0,925	1,037	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T < I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	затратная, ресурсная
ТС «Фокс»	2,928	1,080	1,013	1,020	1,316	0,948	1,005	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T < I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	затратная, ресурсная
Кластер С									
ООО «Ремстройбыт»	-0,144	1,116	1,059	1,088	1,305	0,978	1,171	$I_{Pr} < I_{BП} > I_T < I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	результативная, затратная, ресурсная
ООО «Амида»	3,815	1,276	1,173	1,145	1,328	1,172	1,080	$I_{Pr} > I_{BП} > I_T > I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} > I_{\chi}$	ресурсная
ООО «Яштуха»	0,745	1,169	1,066	1,074	0,759	1,148	1,528	$I_{Pr} < I_{BП} > I_T < I_{TP} < I_{OA} > I_{OC} < I_{\chi}$	результативная, затратная, ресурсная

Все остальные предпринимательские структуры имеют по две диспропорции в соотношениях между показателями динамической модели.

Выявленные диспропорции указывают на проблемные области в сбалансированности ресурсов, затрат и ресурсов предпринимательских структур, которые должны быть устранены посредством их оптимизации в будущих периодах.

Для обоснования уровня сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли были определены ранги показателей динамической модели развития, матрицы квадратов разниц между рангами и их нормативными значениями, а также рассчитаны коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла. Результаты расчетов представлены в табл. Б.22-Б.24.

Для экономической интерпретации уровня сбалансированности развития предпринимательских структур были определены интервалы значений интегральных показателей сбалансированности развития в соответствии с формулой 2.8 (табл. 2.10). При этом пороговое (предельное) значение интегрального показателя (k_{bd}^{nopo}) соответствует среднему фактическому значению данного показателя для исследуемой совокупности предпринимательских структур, равное 0,55. Величина диапазона варьирования (окрестность) порогового значения интегрального показателя сбалансированности развития принято на уровне $\Delta=0,25*0,55=0,138$.

Таблица 2.10 - Шкала расчетных значений интегрального показателя сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли

Расчет интервалов значений k_{bd}	Интервалы значений k_{bd}	Уровни сбалансированности развития
$(1+2*0,138) \leq k_{bd} \leq 1$	$0,701 \leq k_{bd} \leq 1$	Сбалансированное развитие (Сб)
$0,550 \leq k_{bd} < (1+2*0,138)$	$0,550 \leq k_{bd} < 0,701$	Достаточно сбалансированное развитие (Дсб)
$(1-2*0,138) \leq k_{bd} < 0,550$	$0,399 \leq k_{bd} < 0,550$	Недостаточно сбалансированное развитие (НДсб)
$0,000 \leq k_{bd} < (1-2*0,138)$	$0,000 \leq k_{bd} < 0,399$	Несбалансированное развитие (Нсб)

Результаты определения и экономической интерпретации уровня сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли представлены в табл. 2.11.

Таблица 2.11 - Результаты определения и экономической интерпретации уровня сбалансированности развития предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Коэффициент Спирмена(r_s)	Коэффициент Кендалла(r_k)	Интегральный показатель сбалансированности развития(k_{bd})	Вывод об уровне сбалансированности развития
Кластер А				
ТС «Авоська»	0,429	0,333	0,476	НДсб
ТС «Обжора»	0,571	0,429	0,561	Дсб
ТС «Вектор»	-0,964	-0,905	0,001	Нсб
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	0,786	0,619	0,723	Сб
ТС «Геркулес-Молоко»	0,857	0,714	0,796	Сб
Кластер В				
ТС «МОДНОВА»	-0,321	-0,143	0,145	Нсб
ТС «GoodZone»	0,143	0,048	0,299	Нсб
ТС «Семейный квартал»	0,643	0,619	0,665	Дсб
ТС «FABRIKA»	0,250	0,238	0,398	НДсб
ТС «У Золушки»	0,000	0,048	0,262	Нсб
ТС «Alevi»	0,643	0,429	0,587	Дсб
ТС «Фокс»	0,714	0,524	0,653	Дсб
Кластер С				
ООО «Ремстройбыт»	-0,464	-0,333	0,089	Нсб
ООО «Амида»	0,714	0,619	0,694	Дсб
ООО «Яштуха»	-0,536	-0,429	0,066	Нсб

Данные табл. 2.11 позволили сделать вывод, что сбалансированное развитие наблюдается только в двух торговых сетях - ТС «Первый Республиканский Супермаркет» и ТС «Геркулес-Молоко» (13,3% от общего количества исследуемых предпринимательских структур), для которого характерно относительно пропорциональное изменение во времени основных показателей, характеризующих результаты, затраты и ресурсы, а также высокий уровень достижения стратегических приоритетов развития.

Достаточно сбалансированный уровень развития имеют 33,3% предпринимательских структур (ТС «Обжора», ТС «Семейный квартал», ТС «Alevi», ТС «Фокс» и ООО «Амида»). При таком уровне развития существуют отдельные диспропорции (результативные, затратные или ресурсные) в темпах роста показателей развития в краткосрочном периоде. Поэтому достижение стратегических приоритетов развития может быть достигнуто за счет устранения данных диспропорций.

Две торговые сети - ТС «Авоська» и ТС «FABRIKA» (13,3% от общего количества исследуемых предпринимательских структур) характеризуются недостаточно сбалансированным развитием, поскольку в темпах роста

результативных, затратных и ресурсных показателей существуют значительные нарушения их пропорций и динамических взаимосвязей в среднесрочном периоде. Поэтому в такой ситуации наблюдается низкий уровень достижения стратегических приоритетов развития.

Все остальные предпринимательские структуры сферы торговли (40% от общего количества) имеют несбалансированное развитие, о чем свидетельствует наличие систематических дисбалансов динамических связей между основными показателями, характеризующими результаты, затраты и ресурсы, которые приводят к невозможности достижения стратегических приоритетов развития и поэтому требуют внедрения стратегических изменений с целью повышения эффективности функционирования и дальнейшего развития.

Для формирования выводов относительно общего уровня развития проведено обобщение результатов диагностики развития предпринимательских структур сферы торговли, представленное в табл. Б.25 и на рис. 2.10.

Подводя общие итоги, необходимо отметить, что предпринимательские структуры с высоким и достаточным уровнем эффективности функционирования (46,7% от общего количества исследуемых предпринимательских структур) развиваются прогрессивно и сбалансировано на основе качественных (интенсивных) изменений. И наоборот, предельный и низкий уровень эффективности хозяйственной деятельности предпринимательских структур (46,7%) приводит к несбалансированности основных показателей развития, регрессивному состоянию ресурсов и значительному превышению темпов роста затратных показателей над результатами. Данные предпринимательские структуры в основном имеют экстенсивный характер развития за счет осуществления количественных изменений. Предпринимательские структуры, для которых характерен средний уровень эффективности (6,7%), обеспечивают достижение стратегических целей развития за счет стабильности и поддержания на определенном уровне основных показателей деятельности, которые в основном сбалансированы в конкретном краткосрочном периоде, осуществляют при этом незначительные (развивающие) изменения экстенсивно-интенсивного характера, касающиеся усовершенствования существующих процессов и систем.

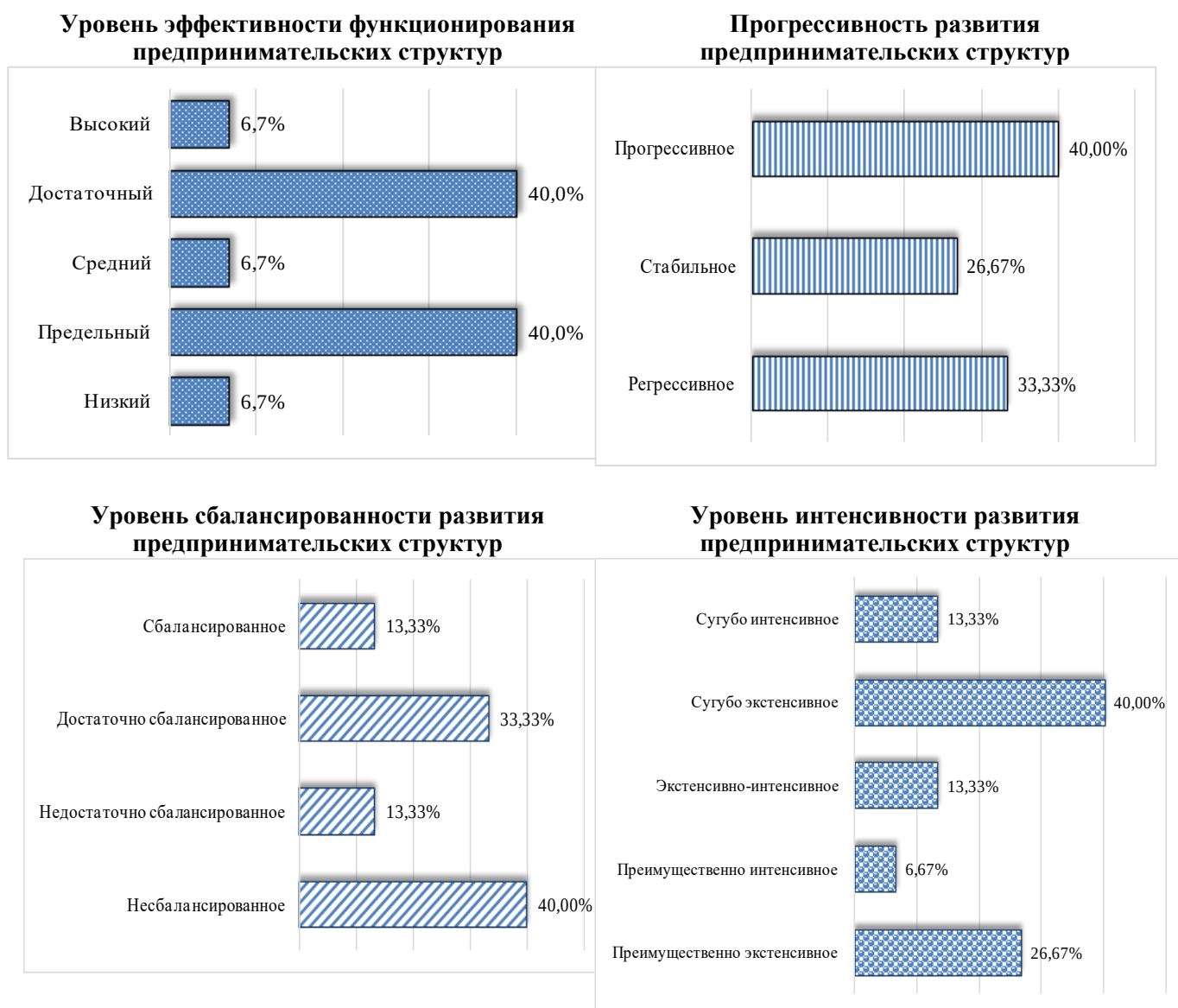


Рисунок 2.10 – Результаты диагностики уровня развития предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Таким образом, проведенное исследование позволило сформировать интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур с учетом выделенных отраслевых особенностей сферы торговли, который позволит своевременно определять отклонения показателей эффективности деятельности от заданных параметров, выявлять уровень прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития на основе расчета ресурсных, результативных и затратных диспропорций, устанавливать их причины и возможные последствия с целью разработки стратегии и тактики дальнейшего развития предпринимательских структур.

2.3 Оценка влияния рисков на развитие предпринимательских структур

Особое место в процессе исследования развития предпринимательских структур занимает проблема оценки рисков, а также выбора оптимального соотношения между уровнем риска, деловой активностью, доходностью и надежностью предпринимательских структур. Снижение негативного воздействия рискованных ситуаций на эффективность и развитие предпринимательской деятельности возможно при условии формирования методического подхода к оценке рисков, который позволит достоверно оценить уровень рисков и сформировать рискозащитные мероприятия.

Вопросы идентификации, анализа, оценки и разработки способов минимизации рисков предпринимательских структур рассмотрены в научных работах многих ученых: Т.Ю. Серебряковой [177], А.В. Сорокиной [184], С.С. Голубевой [54], Л.Р. Рзаевой [54], К.С. Петрушкана [157], С.В. Грицуновой [157], Г.В. Савицкой [171], Х.Б. Выюнга [186], С.А. Арутюняна [16], М.А. Баранниковой [16], Ю.И. Опышко [16], Ю.А. Корчагина [100], В.А. Борхаленко [34] и др. Однако остаются вопросы, требующие постоянного совершенствования, к которым относятся: проблемы идентификации видов рисков, способов их оценки и снижения, а также определения силы влияния на эффективность функционирования и развития предпринимательских структур с целью разработки механизма их рискозащищенности.

Для решения указанных проблем автором разработан научно-методический подход к оценке рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли, представленный на рис. 2.11, который содержит качественный и количественный базис оценки.

На первоначальном этапе детально анализируется рискообразующее информационное пространство, позволяющее сформировать информацию о степени неопределенности внешней и внутренней среды, на основе которой идентифицируются рискообразующие факторы, возможные виды рисков и вероятность наступления рискованных ситуаций, т.е. формируется каталог или реестр внешних и внутренних рисков [177].

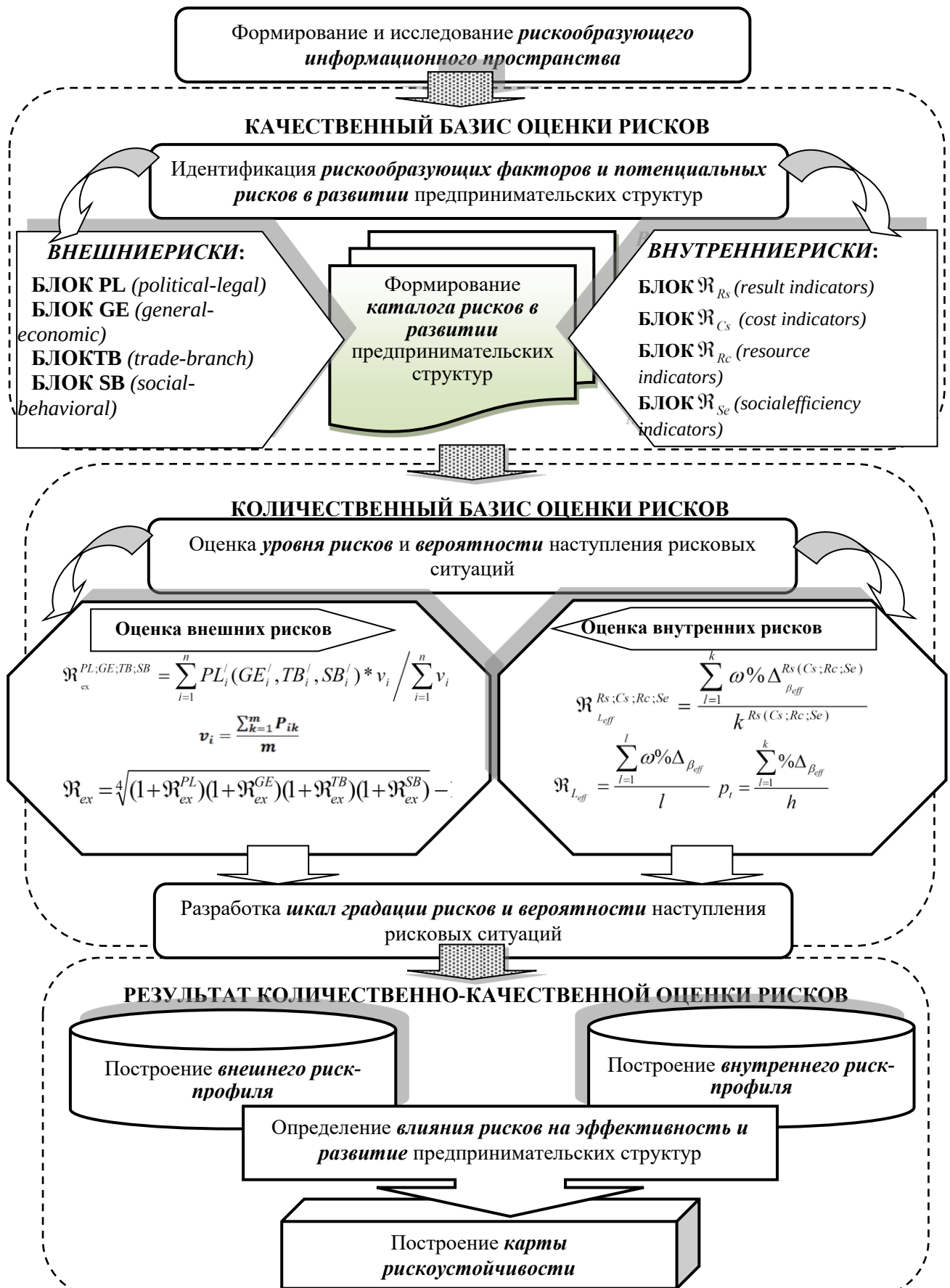


Рисунок 2.11 – Научно-методический подход к оценке рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Количественный анализ рисков предпринимательских структур предполагает непосредственное количественное оценивание уровня рисков, определение вероятности наступления рискованных ситуаций, а также установление допустимых значений степени риска (сравнение со шкалой градации уровня риска) [48; 171].

Исследование рискообразующего информационного пространства предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики, отображено в результатах мониторинга и диагностики их развития, полученные в подразделах 2.1 и 2.2 диссертации. Это позволило идентифицировать рискообразующие факторы и потенциальные риски внешней и внутренней среды предпринимательских структур и распределить их на группы внешних и внутренних рисков.

Группу внешних рисков предлагается рассматривать по четырем блокам: политико-правовые (PL), общеэкономические (GE), отраслевые (TB) и социально-поведенческие (SB) риски, которые характеризуются определенными параметрами–рискообразующими факторами, представленными в табл. Б.3.

Оценка данных параметров проводилась на основе экспертного опроса специалистов и руководителей исследуемых предпринимательских структур по 10-бальной шкале и расчета их средних значений с помощью разработанной анкеты, представленной в приложении Б. Результаты оценки приведены в табл. Б.26-Б.29.

С целью обеспечения сопоставимости параметров оценки внешних рисков и их объединения в единый интегральный показатель была проведена их стандартизация относительно максимального значения (относительно 10 баллов) по следующей формуле (табл. Б.30-Б.33):

$$PL'_i(GE'_i;TB'_i;SB'_i) = \frac{PL_i^{\phi}(GE_i^{\phi};TB_i^{\phi};SB_i^{\phi})}{PL_i^{\max}(GE_i^{\max};TB_i^{\max};SB_i^{\max})} \quad (2.9)$$

где $PL'_i(GE'_i;TB'_i;SB'_i), PL_i^\phi(GE_i^\phi;TB_i^\phi;SB_i^\phi), PL_i^{\max}(GE_i^{\max};TB_i^{\max};SB_i^{\max})$ – соответственно стандартизированные, фактические и максимальные значения i -х параметров оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур по блокам PL, GE, TB, SB .

Если фактическое значение параметра (для всех блоков) меньше 0, то стандартизированное значение параметра принимается равным 0.

Следующий этап оценки уровня внешних рисков предполагал расчет значимости параметров в каждом блоке (V_i), которая также определялась экспертным путем с помощью метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати (приложение Б) [33, с. 41-46].

С целью определения уровня внешних рисков по блокам параметров ($\mathfrak{R}_{lex}^{PL;GE;TB;SB}$) были рассчитаны обобщающие показатели по формуле (табл. Б.30-Б.33):

$$\mathfrak{R}_{ex}^{PL;GE;TB;SB} = \sum_{i=1}^n PL'_i(GE'_i, TB'_i, SB'_i) * v_i / \sum_{i=1}^n v_i \quad (2.10)$$

где V_i - значимость i -го параметра оценки внешних рисков в каждом блоке; n – количество параметров оценки в каждом блоке.

Общий уровень внешних рисков ($\mathfrak{R}_{ex}$) был определен на основе расчета интегральных показателей по формуле:

$$\mathfrak{R}_{ex} = \sqrt[4]{(1 + \mathfrak{R}_{ex}^{PL})(1 + \mathfrak{R}_{ex}^{GE})(1 + \mathfrak{R}_{ex}^{TB})(1 + \mathfrak{R}_{ex}^{SB})} - 1 \quad (2.11)$$

Добавление единиц к значениям обобщающих показателей необходимо для того, чтобы предотвратить случаи, когда нулевая величина любого из этих показателей автоматически превращает уровень рисков в ноль независимо от значений других показателей, что является не логичным [101; 150; 175; 229].

С целью формирования выводов об уровне внешних рисков в развитии предпринимательских структур была разработана следующая шкала значений интегрального показателя на основе обобщения специальной литературы.

$$\mathfrak{R}_{ez} \Rightarrow \begin{cases} 0 \leq \mathfrak{R}_{ex}^H \leq (1-\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np} - \text{низкий}; \\ (1-\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np} < \mathfrak{R}_{ex}^C \leq \mathfrak{R}_{ex}^{np} - \text{средний}; \\ \mathfrak{R}_{ex}^{np} < \mathfrak{R}_{ex}^B \leq (1+\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np} - \text{высокий}; \\ (1+\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np} < \mathfrak{R}_{ex}^K \leq 1 - \text{критический} \end{cases} \quad (2.12)$$

где $\mathfrak{R}_{ex}^{np}$ – предельное значение уровня внешних рисков, коэфф.;

Экономическое значение интегрального показателя оценки уровня внешних рисков сводится к тому, что он может приобретать значение в интервале $0 \leq \mathfrak{R}_{ex} \leq 1$. Значение $\mathfrak{R}_{ex} \approx 1$ соответствует высокому уровню внешних рисков. Если $\mathfrak{R}_{ex}$ приближается к нулю, то это свидетельствует о практически полном отсутствии рисков в развитии предпринимательских структур [175; 150, 229]. Возникает вопрос определения предельного значения уровня внешних рисков, в пределах которого происходит переход от одного уровня к другому. Кроме того, предельное значение уровня внешних рисков имеет вероятностный характер, поэтому действительное его значение ($\mathfrak{R}_{ex}^{np}$) находится в некотором диапазоне (Δ), а границы интервалов определяются соответственно $(1+\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np}$ и $(1-\Delta)\mathfrak{R}_{ex}^{np}$ [175; 190; 229]. Величина диапазона предельного значения принимается согласно экспертной оценке в пределах 0,1-0,25. Предположим, что диапазон предельного показателя оценки уровня внешних рисков равен 0,25 от его значения, тогда $\Delta = 0,25 * \mathfrak{R}_{ex}^{np}$ [170, с. 129–130].

Определение предельных значений интегральных показателей оценки уровня внешних рисков осуществлялось по формуле:

$$\mathfrak{R}_{ex}^{np} = \sum_{j=1}^m \overline{\mathfrak{R}_j^{ex}} * \rho_j / \sum_{j=1}^m \rho_j \quad (2.13)$$

где $\overline{\mathfrak{R}_j^{ex}}$ – среднее значение обобщающего показателя оценки внешних рисков по j -му блоку параметров (PL , GE , TB , SB) среди исследуемых предпринимательских структур сферы торговли;

ρ_j - значимость j -го блока параметров оценки внешних рисков;

m – количество блоков параметров оценки внешних рисков.

Расчет предельного значения интегральных показателей оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур и его диапазона с учетом значимости блоков рискообразующих параметров представлен в табл. 2.12.

Таблица 2.12 - Расчет предельного значения и диапазона интегральных показателей оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли

№ п/п	Показатели	Блоки параметров оценки рисков			
		БЛОК PL	БЛОК GE	БЛОК ТВ	БЛОК SB
1	Среднее значение обобщающих показателей оценки внешних рисков	0,630	0,612	0,604	0,624
2	Значимость обобщающих показателей оценки внешних рисков	0,231	0,335	0,217	0,217
3	Предельное значение интегральных показателей оценки внешних рисков	0,620			
4	Диапазон предельного значения интегральных показателей оценки внешних рисков	0,155			

На основе выше изложенного, были определены интервалы значений интегральных показателей, характеризующих уровень внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли (табл. 2.13).

Таблица 2.13 – Расчет интервалов значений интегрального показателя оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли

Интервалы значений $\mathfrak{R}_{ex}$	Расчет интервалов значений $\mathfrak{R}_{ex}$	Градация уровня внешних рисков
$0 \leq \mathfrak{R}_{ex}^H \leq (1 - 0,155) * 0,620$	$0 \leq \mathfrak{R}_{ex}^H \leq 0,524$	<i>Низкий (Н)</i>
$(1 - 0,155) * 0,620 < \mathfrak{R}_{ex}^C \leq 0,620$	$0,524 < \mathfrak{R}_{ex}^C \leq 0,620$	<i>Средний (С)</i>
$0,620 < \mathfrak{R}_{ex}^B \leq (1 + 0,155) * 0,620$	$0,620 < \mathfrak{R}_{ex}^B \leq 0,717$	<i>Высокий (В)</i>
$(1 + 0,155) * 0,620 < \mathfrak{R}_{ex}^K \leq 1$	$0,717 < \mathfrak{R}_{ex}^K \leq 1$	<i>Критический (К)</i>

Результаты расчета уровня внешних рисков предпринимательских структур сферы торговли представлены в табл. Б.34 и на рис. 2.12.

Определено, что высокий и критический уровень внешних рисков характерен для 26% и 20% предпринимательских структур сферы торговли соответственно вследствие высоких показателей уровня политико-правовых, общеэкономических и социально-поведенческих рисков. Это свидетельствует о

достаточно острой необходимости разработки рискозащитных мероприятий данных предпринимательских структур.

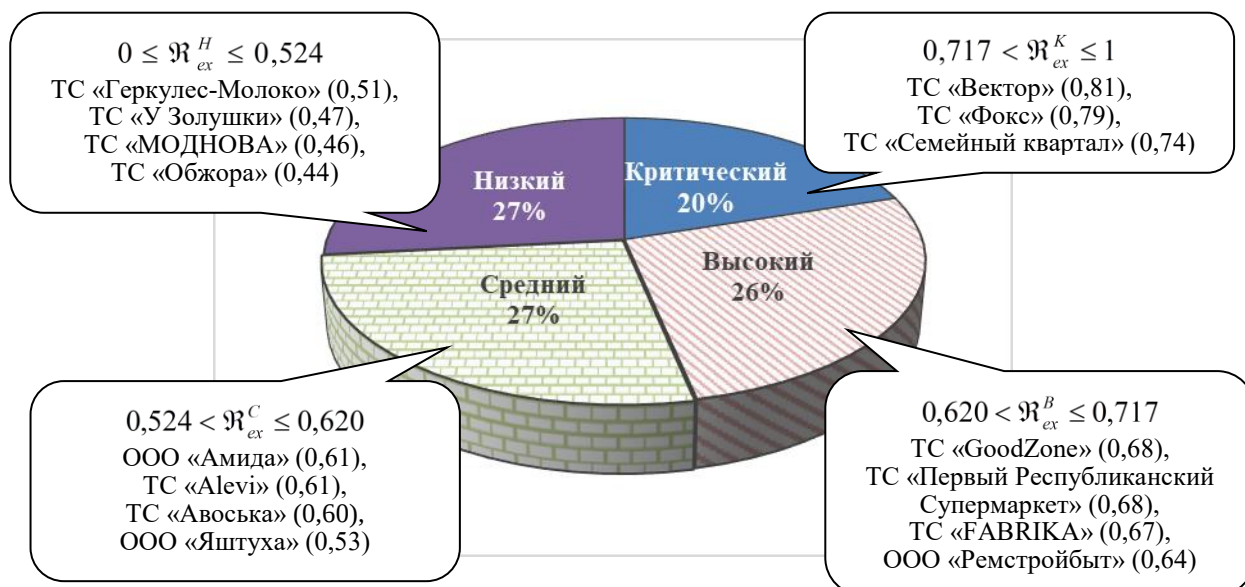


Рисунок 2.12 – Результаты оценки уровня внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Оценку внутренних рисков в развитии предпринимательских структур предлагается проводить по блокам относительных отклонений от нормативов результативных ($\mathfrak{R}_{Rs}$), затратных ($\mathfrak{R}_{Rs}$) и ресурсных ($\mathfrak{R}_{Rc}$) показателей экономической эффективности и показателей социальной эффективности торговой деятельности ($\mathfrak{R}_{Se}$), принадлежащих к группе показателей-дестимуляторов, которые были рассчитаны на этапе диагностики уровня эффективности функционирования предпринимательских структур (табл. Б.16-Б.19).

Для целей градации уровня внутренних рисков экспертных оценок значений относительных отклонений показателей дестимуляторов от нормативов были присвоены балльные оценки (от 1 до 6 баллов в зависимости от уровня риска) по шкале представленной в таблице 2.14 [16; 32; 171].

Таблица 2.14 - Шкала градации внутренних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли

Относительные отклонения от нормативов показателей социально-экономической эффективности, принадлежащих к группе показателей-дестимуляторов		Интервалы значений уровня внутренних рисков	Градация уровня внутренних рисков
Интервалы значений	Присвоенная балльная оценка		
0,0 – 0,15	1	$0,0 \leq \Re_{Leff}^{Mn} \leq 1,0$	минимальный
0,16 - 0,25	2	$1,1 \leq \Re_{Leff}^M \leq 2,0$	малый
0,26 – 0,45	3	$2,1 \leq \Re_{Leff}^C \leq 3,0$	средний
0,46 – 0,75	4	$3,1 \leq \Re_{Leff}^B \leq 4,0$	высокий
0,76 – 0,95	5	$4,1 \leq \Re_{Leff}^{Mc} \leq 5,0$	максимальный
$\geq 0,96$	6	$5,1 \leq \Re_{Leff}^K \leq 6,0$	критический

В соответствии с разработанной шкалой, уровень внутренних рисков в баллах по блокам относительных отклонений показателей-дестимуляторов эффективности функционирования предпринимательских структур ($\Re_{Leff}^{Rs;Cs;Rc;Se}$) и общий уровень внутренних рисков ($\Re_{Leff}$) были рассчитаны по следующему формулам:

$$\Re_{Leff}^{Rs;Cs;Rc;Se} = \frac{\sum_{l=1}^k \omega \% \Delta_{\beta_{eff}}^{Rs(Cs;Rc;Se)}}{k^{Rs(Cs;Rc;Se)}} \quad (2.14)$$

$$\Re_{Leff} = \frac{\sum_{l=1}^k \omega \% \Delta_{\beta_{eff}}}{k} \quad (2.15)$$

где $\omega \% \Delta_{\beta_{eff}}^{Rs(Cs;Rc;Se)}$, $\omega \% \Delta_{\beta_{eff}}$ - соответственно балльная оценка относительного отклонения от норматива показателей социально-экономической эффективности, принадлежащих к группе показателей-дестимуляторов, по блокам и в общем по предпринимательской структуре;

$l = 1, 2, \dots k$; k – соответственно количество относительных отклонений от норматива показателей социально-экономической эффективности в каждом блоке и в общем по предпринимательской структуре.

Кроме количественного определения уровня внутренних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли также были рассчитаны вероятности наступления рискованных ситуаций (p_i) по формуле:

$$p_t = \frac{\sum_{l=1}^k \% \Delta_{\beta_{eff}}}{h} \quad (2.16)$$

где $\sum \% \Delta_{\beta_{eff}}$ - сумма количества относительных отклонений от норматива показателей социально-экономической эффективности в общем по предпринимательской структуре;

h - общее количество исследуемых показателей социально-экономической эффективности.

В соответствии с существующими в специальной литературе подходами, шкалу градации вероятности наступления рисков ситуации предлагается строить следующим образом [180, 186, 197, 198]:

$$p_t = \begin{cases} 0,0 < p_t^H \leq 0,10; & 0,41 < p_t^C \leq 0,60; \\ 0,11 \leq p_t^{H3} \leq 0,30; & 0,61 < p_t^B \leq 0,80; \\ 0,31 \leq p_t^H \leq 0,40; & 0,81 < p_t^{OB} \leq 1,00. \end{cases} \quad (2.17)$$

где p_t^H , p_t^{H3} , p_t^H , p_t^C , p_t^B , p_t^{OB} - соответственно низкая, незначительная, умеренная, существенная, высокая и очень высокая вероятности наступления рисков ситуации.

Результаты расчетов уровня внутренних рисков приведены в табл. 2.15 и табл. Б.35, которые свидетельствуют о том, что 53,3% предпринимательских структур сферы торговли имеют высокий и максимальный уровень внутренних рисков вследствие значительных отклонений показателей социально-экономической эффективности от их нормативов, что требует разработки срочных мер по их устранению. Средний уровень рисков характерен для 26,7% предпринимательских структур, и только трем торговым сетям (20%) - малый уровень рисков, поскольку значения показателей эффективности незначительно отклоняются от их нормативов. Для данных предпринимательских структур рекомендуется проводить превентивные рискозащитные мероприятия.

Графическая интерпретация результатов количественной оценки рисков представлена с помощью построения риск-профиля предпринимательских структур, приведенного на рис. 2.13.

Таблица 2.15 – Результаты расчета уровня внутренних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Усл. обознач.	Уровень рисков по блоку результативных показателей		Уровень рисков по блоку затратных показателей		Уровень рисков по блоку ресурсных показателей		Уровень рисков по блоку показателей социальной эффективности		Общий уровень рисков		Вероятность наступления рисков ситуации	
		балльная оценка риска	градация риска	балльная оценка риска	градация риска	балльная оценка риска	градация риска	балльная оценка риска	градация риска	балльная оценка риска	градация уровня риска	коэфф.	градация вероятности
Кластер А													
ТС «Авоська»	А	0,00	минимальный	2,00	малый	1,00	минимальный	2,00	малый	1,71	малый	0,39	умеренная
ТС «Обжора»	В	2,50	средний	0,00	минимальный	2,50	средний	0,00	минимальный	2,50	средний	0,22	незначительная
ТС «Вектор»	С	2,33	средний	4,00	высокий	4,60	максимальный	4,00	высокий	3,82	высокий	0,61	высокая
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	Д	3,00	средний	0,00	минимальный	2,00	малый	1,00	минимальный	2,00	малый	0,33	умеренная
ТС «Геркулес-Молоко»	Е	0,00	минимальный	0,00	минимальный	1,00	минимальный	2,00	малый	1,75	малый	0,22	незначительная
Кластер В													
ТС «МОДНОВА»	F	4,50	максимальный	2,00	малый	0,00	минимальный	2,50	средний	2,29	средний	0,39	умеренная
ТС «GoodZone»	G	3,75	высокий	5,00	максимальный	4,75	максимальный	2,00	малый	3,75	высокий	0,67	высокая
ТС «Семейный квартал»	Н	3,33	высокий	3,00	средний	3,60	высокий	1,00	минимальный	3,00	средний	0,61	высокая
ТС «FABRIKA»	I	0,00	минимальный	5,50	критический	3,50	высокий	2,67	средний	3,67	высокий	0,50	существенная
ТС «У Золушки»	J	5,25	критический	3,67	высокий	3,00	средний	2,33	средний	3,75	высокий	0,67	высокая
ТС «Alevi»	K	4,25	максимальный	4,50	максимальный	3,00	средний	0,00	минимальный	3,73	высокий	0,61	высокая
ТС «Фокс»	L	5,50	критический	6,00	критический	3,50	высокий	1,00	минимальный	4,30	максимальный	0,56	существенная
Кластер С													
ООО «Ремстройбыт»	М	5,67	критический	4,50	максимальный	3,67	высокий	1,00	минимальный	4,22	максимальный	0,50	существенная
ООО «Амида»	N	3,00	средний	5,00	максимальный	1,00	минимальный	2,00	малый	2,67	средний	0,33	умеренная
ООО «Яштуха»	O	5,75	критический	3,50	высокий	4,00	высокий	1,33	малый	3,80	высокий	0,56	существенная

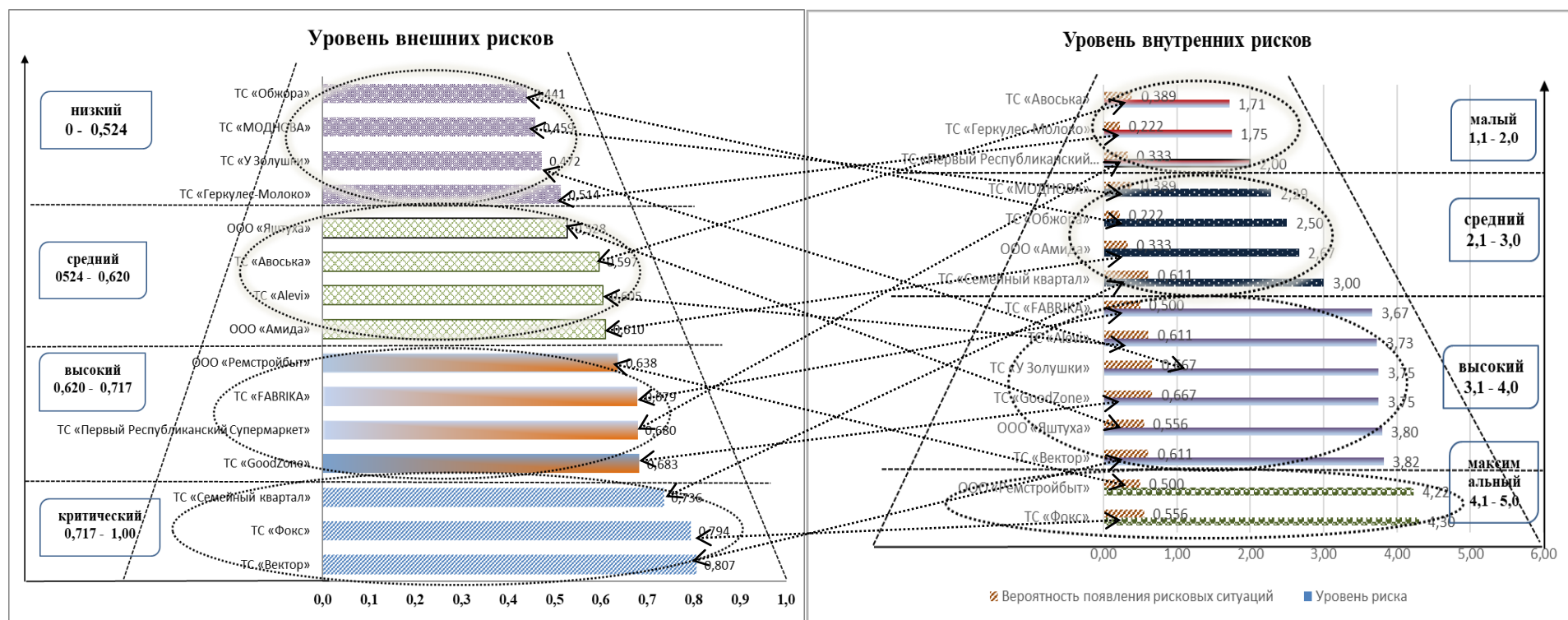


Рисунок 2.13 – Риск-профиль предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Риск-профиль позволяет визуально сопоставить уровни внешних и внутренних рисков в развитии предпринимательских структур с целью определения направлений, методов и способов управления рисками. Рис. 2.13 наглядно показывает, что в целом для исследуемых предпринимательских структур характерна ситуация относительного соответствия уровня внешних и внутренних рисков в допустимых их пределах (низкого, малого и среднего риска). Однако пять предпринимательских структур или 33,3% (ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Семейный квартал», ТС «У Золушки», ООО «Яштуха», ТС «Alevi») имеют несоответствия между уровнем внешних и внутренних рисков. В данном случае при выборе методов управления рисками и разработке конкретных рискозащитных мероприятий приоритет необходимо отдавать снижению неблагоприятных факторов, преобладающих во внешней или внутренней среде хозяйствования, приводящих к появлению высокого уровня рисков.

С целью определения способности предпринимательских структур противостоять внешним и внутренним угрозам была построена карты рискоустойчивости (рис. 2.14), которая показывает зависимость между уровнем эффективности функционирования предпринимательских структур и уровнем внутреннего риска, и позволяет разработать соответствующие превентивные и защитные меры по минимизации рисков по каждой группе дестимулирующих показателей социально-экономической эффективности, т.е. направлению возникновения рисков ситуации [171; 177].

Представленная карта рискоустойчивости позволила идентифицировать зоны и степень рискоустойчивости, в пределах которых предпринимательские структуры могут разрабатывать различные варианты вложения капитала в развитие деятельности с учетом достигнутого уровня эффективности функционирования и уровня рисков, а также выбирать оптимальные методы и способы управления рисками.

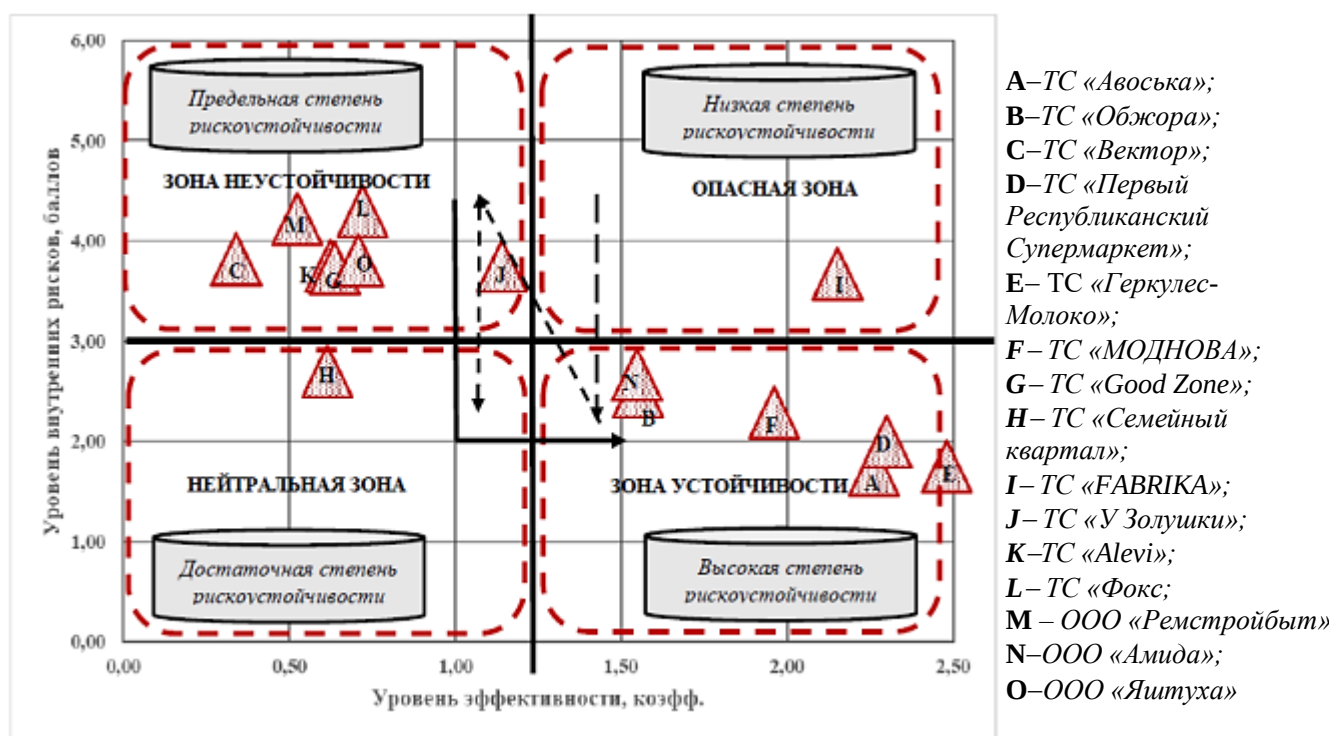


Рисунок 2.14 – Карта рискоустойчивости предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Позиционирование предпринимательских структур в координатах карты позволило определить характерную высокую степень рискоустойчивости для 40% исследуемых предпринимательских структур сферы торговли, что свидетельствует о наличии значительного потенциала для развития за счет высокой эффективности функционирования и низкого уровня рисков. Это означает, что возможные потери от наступления рискованных событий могут быть покрыты за счет собственных рискованных фондов.

Предельная степень рискоустойчивости характерна для 46,7% предпринимательских структур, которые вследствие высокого уровня рисков и низкой эффективности функционирования имеют неустойчивый потенциал развития. В данном случае рекомендуется использовать операции страхования, трансфера, диверсификации рисков, лимитирования отдельных хозяйственных процессов или отказ от рискованных мероприятий.

Достаточная степень рискоустойчивости характерна для одной предпринимательской структуры, которая имеет средний потенциал развития вследствие низкого уровня рисков и средней эффективности

функционирования. В данном случае предпринимательским структурам рекомендовано осторожное поведение в части рискованных вложений капитала и использования защитных мер от наступления рискованных ситуаций.

Критичной для рискоустойчивого развития является опасная зона (низкая степень рискоустойчивости для ТС «FABRIKA»), в которой предпринимательские структуры сознательно идут на рискованные операции для своего развития, размеры потерь которых могут быть компенсированы за счет высокой эффективности функционирования, собственных и внешних источников минимизации рисков.

Таким образом, проведенная оценка рисков позволила идентифицировать и количественно определить уровень внутренних и внешних рисков предпринимательских структур сферы торговли, построить риск-профиль и карту рискоустойчивости, что послужило базисом при формировании стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска, а также выборе стратегии и методов управления рисками.

Выводы к разделу 2

Исследование процесса развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска позволило сделать следующие выводы.

1. Результаты мониторинга демонстрируют интенсивное развитие сферы торговли Донецкой Народной Республики, о чем свидетельствуют показатели роста товарооборота, увеличения количества объектов торговли и рабочих мест, расширения ассортимента товаров широкого спроса, повышения удельного веса реализации товаров местных производителей и т.д. Однако в современных условиях развитие предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики сопряжено с наличием рискообразующих факторов, которые были обобщены, систематизированы и сгруппированы в восемь групп: политико-правовые, общеэкономические, отраслевые, социально-поведенческие, финансовые, коммерческие, технико-технологические и организационно-управленческие

2. С целью решения проблемы повышения эффективности управленческих

решений относительно развития предпринимательских структур сферы торговли и постановки диагноза, в работе предложен интегрированный подход к диагностике развития предпринимательских структур сферы торговли, который объединяет взаимосвязанные процедуры статической и динамической оценки уровня социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур, уровня прогрессивности, интенсивности и сбалансированности их развития. Основой проведения количественной диагностики выступает система частных показателей, которые отражают отраслевую специфику сферы торговли и позволяют оценить экономическую эффективность торговой деятельности с помощью результативных, ресурсных и затратных показателей, а также социальную эффективность торговли, определяющую степень удовлетворенности спроса потребителей и уровень качества их обслуживания.

3. Апробация предложенного подхода на 15 предприятиях показала, что предпринимательские структуры с высоким и достаточным уровнем эффективности функционирования (46,7% от общего количества исследуемых предпринимательских структур) развиваются прогрессивно и сбалансированно на основе качественных (интенсивных) изменений. И наоборот, предельный и низкий уровень эффективности хозяйственной деятельности предпринимательских структур (46,7%) приводит к несбалансированности основных показателей развития, регрессивному состоянию ресурсов и значительному превышению темпов роста затратных показателей над результатами. Данные предпринимательские структуры в основном имеют экстенсивный характер развития за счет осуществления количественных изменений. Предпринимательские структуры, для которых характерен средний уровень эффективности (6,7%), обеспечивают достижение стратегических целей развития за счет стабильности и поддержания на определенном уровне основных показателей деятельности, которые в основном сбалансированы в конкретном краткосрочном периоде, осуществляют при этом незначительные (развивающие) изменения экстенсивно-интенсивного характера, касающиеся усовершенствования существующих процессов и систем.

4. Для оценки влияния рискообразующих факторов на развитие

предпринимательских структур сферы торговли в работе предложен научно-методический подход к оценке рисков в развитии предпринимательских структур, что предоставляет возможность за счет комплексной оценки внешних (по блокам рискообразующих параметров-факторов) и внутренних рисков (по блокам показателей социально-экономической эффективности), построить риск-профиль, определить зоны и степень рискоустойчивости предпринимательских структур, разработать механизм их рискозащищенности.

5. Определено, что высокий и критический уровень внешних рисков характерен для 26% и 20% предпринимательских структур сферы торговли соответственно. Это свидетельствует о достаточно острой необходимости разработки рискозащитных мероприятий данных предпринимательских структур. Результаты расчетов уровня внутренних рисков свидетельствуют о том, что только трем торговым сетям (20%) присущий малый уровень рисков, поскольку значения показателей эффективности незначительно отклоняются от их нормативов.

6. Определение способности предпринимательских структур противостоять внешним и внутренним угрозам обусловило необходимость построения карты рискоустойчивости. Позиционирование предпринимательских структур в координатах карты позволило определить характерную высокую степень рискоустойчивости для 40% исследуемых предпринимательских структур сферы торговли, что свидетельствует о наличии значительного потенциала для развития. Предельная степень рискоустойчивости характерна для 46,7% предпринимательских структур, которые вследствие высокого уровня рисков и низкой эффективности функционирования имеют неустойчивый потенциал развития. На основе карты рискоустойчивости были разработаны соответствующие превентивные и защитные меры по каждому направлению возникновения рисков ситуации, что послужило базисом при формировании стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска.

Основные научные результаты, изложенные в данном разделе, опубликованы в работах [107; 109; 113; 119; 121].

РАЗДЕЛ 3**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В
УСЛОВИЯХ РИСКА****3.1 Формирование стратегии развития предпринимательских структур
сферы торговли в условиях риска**

Обеспечение высокого уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска предполагает решение ряда проблем, связанных с расширением доли рынка и потребительских сегментов, укреплением конкурентных позиций на нем, эффективной реализацией количественных и качественных изменений, а также формированием устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе в условиях риска. Решению данных проблем будет способствовать разработка действенной стратегии развития.

Базируясь на рассмотренной в подразделе 1.3 диссертации сущности стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска, ее главная цель, по мнению автора, заключается в обеспечении эффективного, прогрессивного, интенсивного и сбалансированного уровня развития предпринимательских структур в долгосрочной перспективе с учетом влияния рискообразующих факторов путем формирования и внедрения стратегических изменений на основе использования современного инструментария и методов стратегического управления [14; 78; 183; 189; 223].

Формирование задач стратегии развития основано на раскрытии и конкретизации содержания ее главной цели, а также отражении отраслевой специфики предпринимательской деятельности в сфере торговли с учетом действия рискообразующих факторов. В связи с этим, предлагается выделить следующие задачи стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, представленные на рис. 3.1.

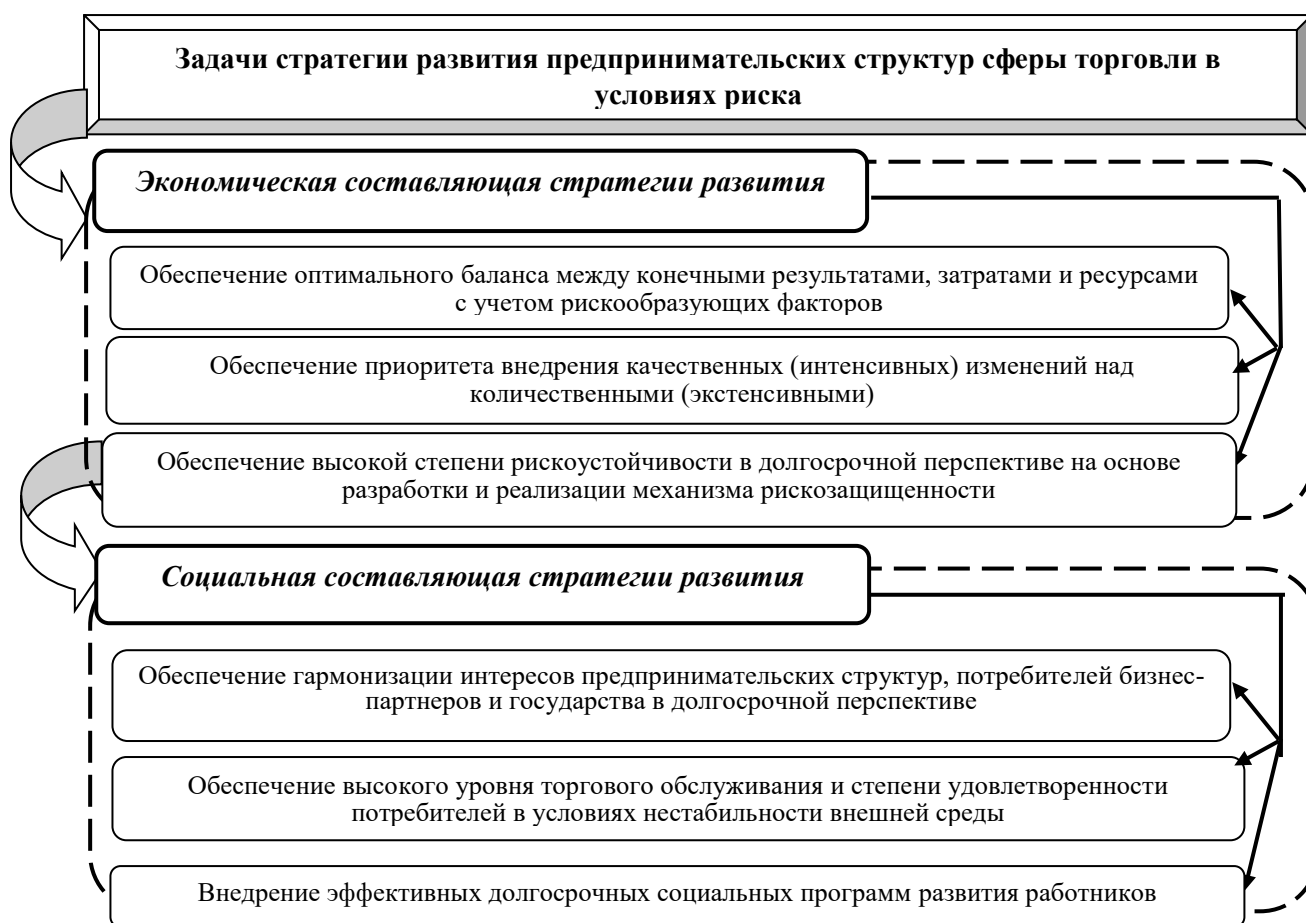


Рисунок 3.1 – Задачи стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска (авторская разработка)

Для успешного внедрения стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска предлагается научно-методический подход, алгоритм которого является унифицированным для любой предпринимательской структуры (рисунок 3.2).

Результаты диагностики развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска служат базисом для формулирования стратегических целей развития, которые, в свою очередь, наряду с миссией и стадией жизненного цикла предпринимательских структур являются основанием для выбора корпоративной стратегии.

В специальной литературе наибольшее распространение получила классификация типов корпоративных стратегий по признаку «темпы развития предпринимательских структур» в соответствии с которым выделяют: стратегию ускоренного роста, стратегию ограниченного роста, стратегию стабилизации и стратегию сокращения деятельности [47; 79; 129; 186; 195].

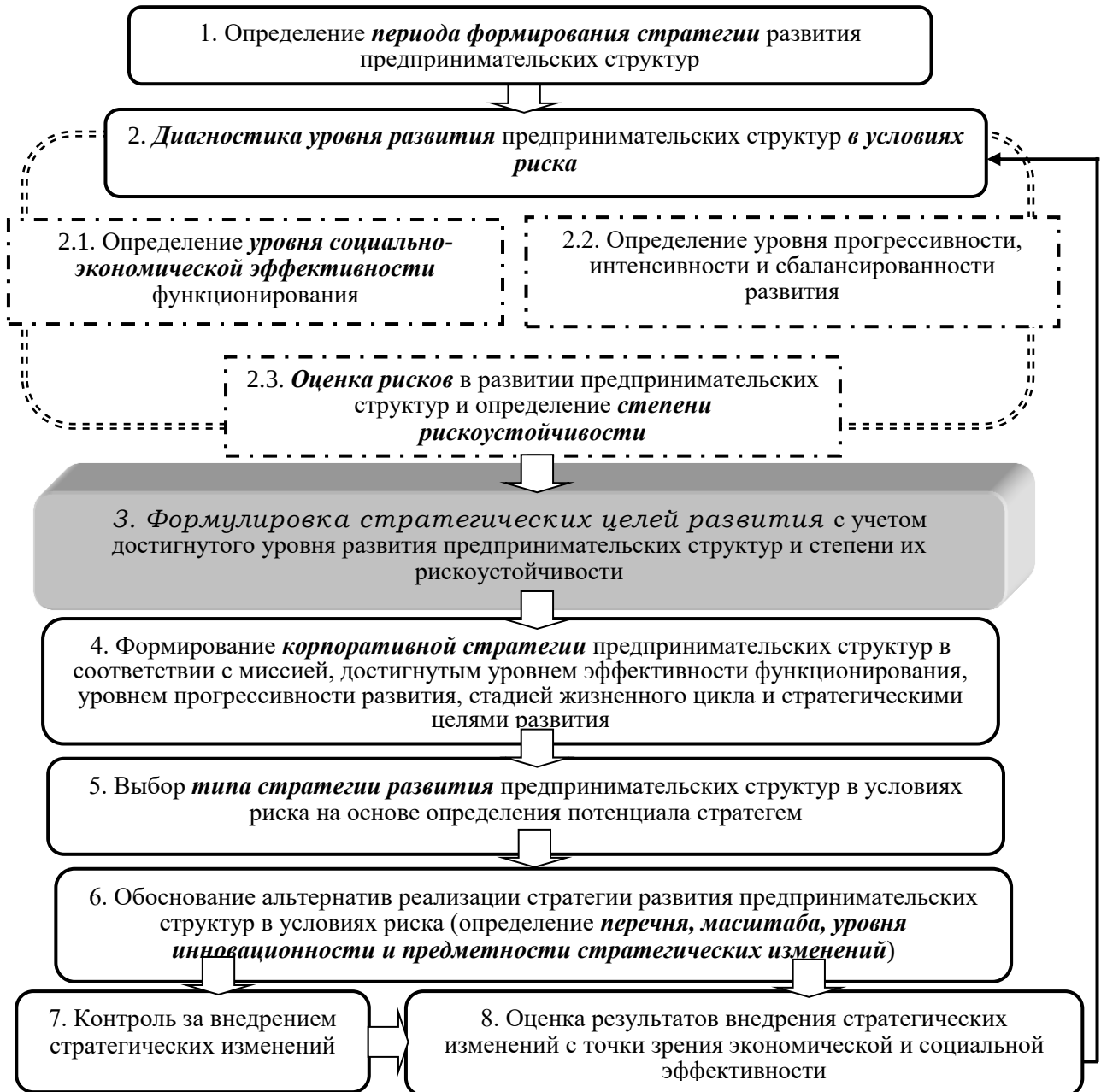


Рисунок 3.2 – Алгоритм научно-методического подхода к обоснованию стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска (авторская разработка)

В качестве критериев выбора того или иного типа корпоративной стратегии предлагается принять достигнутый уровень эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли, уровень прогрессивности их развития, определенные на этапе диагностики в подразделе 2.2 диссертации, а также стадию жизненного цикла. Соотношения указанных критериев представлены в виде матрицы выбора корпоративной стратегии на рис. 3.3.

Критерии			Уровень эффективности функционирования предпринимательских структур, коэфф.					
			Высокий	Достаточный	Средний	Предельный	Низкий	Критический
			$L_{eff} \geq 2,5$	$1,51 \leq L_{eff} \leq 2,4$	$1,1 \leq L_{eff} \leq 1,5$	$0,51 \leq L_{eff} \leq 1,0$	$0,26 \leq L_{eff} \leq 0,5$	$0,0 \leq L_{eff} \leq 0,25$
Уровень прогрессивности развития, коэфф./ стадия жизненного цикла	Прогрессирующее / стадия роста	$I_{eff} > 1,1$	Стратегия ускоренного роста (ТС «Авоська», ТС «Обжора», ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ТС «FABRIKA», ООО «Амида»)					
		$1,01 \leq I_{eff} \leq 1,1$		Стратегия ограниченного роста (ТС «МОДНОВА», ТС «У Золушки», ТС «Фокс»)				
	Стабильное / стадия зрелости	$0,90 \leq I_{eff} \leq 1,0$			Стратегия стабилизации (ТС «GoodZone», ТС «Семейный квартал», ТС «Alevi», ООО «Ремстройбыт»)			
	Регрессирующее / стадия спада	$I_{eff} < 0,9$				Стратегия сокращения (ТС «Вектор», ООО «Яштуха»)		

Рисунок 3.3 – Матрица выбора корпоративной стратегии предпринимательских структур сферы торговли

Предложенная матрица свидетельствует о том, что для 40% исследуемых предпринимательских структур рекомендована корпоративная стратегия ускоренного роста, поскольку они имеют высокий и в отдельных случаях достаточный уровень эффективности функционирования, то есть обладают устойчивым конкурентным потенциалом развития на рынке. Для реализации данного потенциала целесообразно использовать конкурентные преимущества и сильные стороны предпринимательской деятельности в стратегической перспективе.

Отличительной особенностью стратегии ускоренного роста является интенсивный и прогрессивный рост показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли путем реализации качественных изменений, проактивным поведением на рынке и значительным усилением конкурентной позиции, сформировавшейся на

предыдущих этапах развития предпринимательских структур, которые находятся на стадии роста [14, с. 56]. Главными целями развития для данного типа корпоративной стратегии в области повышения эффективности и развития операционной (торговой) деятельности являются: увеличение темпов роста объемов реализации и показателей прибыли, что приведет к росту доли рынка; усовершенствование маркетинговых мероприятий по стимулированию сбыта; повышение эффективности рекламной политики; пересмотр ценовой политики. В целях оптимизации затрат целесообразно проводить усовершенствование технологий и торгово-технологических процессов, внедрение эффективных систем товароснабжения и товародвижения, а также переход на более оптимальную организационную структуру. Стратегическое развитие ресурсов предпринимательских структур сферы торговли связано с внедрением современного торгового оборудования, получением льготных кредитов по государственным программам развития, разработкой механизма участия персонала в формировании прибыли. Что касается социальных аспектов развития предпринимательских структур в рамках корпоративной стратегии, то здесь целесообразно улучшать качество торгового обслуживания покупателей; постоянно повышать квалификацию и культуру работников торговли; а также проводить информатизацию и компьютеризацию всех процессов, связанных с обратной связью с покупателями и бизнес-партнерами. То есть данный тип корпоративной стратегии основной акцент ставит на показателях деловой активности для укрепления своих позиций на рынке [141, с. 103; 195, с. 204].

Стратегию ограниченного роста рекомендуется использовать 20% предпринимательских структур сферы торговли, поскольку для них характерны замедление темпов роста показателей эффективности, достаточный или средний уровень эффективности функционирования, которые находятся на стадии жизненного цикла замедленного роста вследствие незначительного прогрессивного изменения основных показателей развития. В рамках данной стратегии повышение финансовых результатов деятельности возможно путем: расширения и укрепления конкурентных позиций предпринимательских структур сферы торговли на уже существующих сегментах рынка;

диверсификации предпринимательской деятельности и освоения новых рыночных ниш; объединения с конкурентами для снижения конкурентного давления [13, с. 103; 195, с.205]. Оптимизацию затрат целесообразно проводить с помощью механизации, автоматизации методов торговли, внедрения новых систем товародвижения, рационализации процессов движения персонала и т.д. Эффективность использования ресурсов может обеспечиваться путем повышения финансовой независимости за счет сокращения доли кредиторской задолженности, повышения размера собственного капитала и рентабельности его использования. Социальная эффективность функционирования предпринимательских структур сферы торговли в рамках стратегии ограниченного роста может быть достигнута за счет усовершенствования процедур установления обратной связи с рынком, изучения общественного мнения по поводу развития новых товаров и торговых услуг; внедрения современных форм и методов продаж товаров, улучшение торгового обслуживания путем расширения перечня дополнительных услуг.

Главной особенностью корпоративной стратегии стабилизации по сохранению конкурентных позиций на рынке является обеспечение стабильного функционирования предпринимательских структур в долгосрочном периоде. Такие тенденции свойственны 26,7% исследуемых предпринимательских структур сферы торговли, которые обеспечиваются такими необходимыми условиями: удержанием рынков сбыта; снижением издержек обращения; увеличением объемов реализации за счет усовершенствования мероприятий по продвижению товаров и услуг; дополнительным привлечением капитала и повышением эффективности его использования; усовершенствованием организации труда, методов и стиля работы с персоналом [13, с. 104; 195, с. 207].

В то же время корпоративная стратегия стабилизации, по сравнению со стратегией ограниченного роста, предполагает, что эффективность функционирования предпринимательских структур должна поддерживаться на среднем или предельном уровне, несмотря на незначительное снижение или неизменность темпов основных показателей развития. Данный вариант

стратегии характерен для предпринимательских структур сферы торговли, которые находятся на стадии зрелости, реализация которой направлена на сохранение конкурентных позиций на рынке при ограниченных возможностях расширения существующей рыночной доли [5, с. 104]. Использование данного типа стратегии основано на предварительном определении предельных (пороговых) значений показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли [228, с. 147]. При этом исследователи рекомендуют учитывать два обстоятельства:

- если показатели эффективности относительно стабильны и имеют положительные тенденции роста в будущих периодах, то это является свидетельством стабильного развития предпринимательских структур [5, с. 104];

- если показатели эффективности имеют тенденцию постоянного колебания или снижения, целесообразно принять решение об изменении вектора развития предпринимательских структур в будущем [5, с. 104].

Рассмотренные обстоятельства определяют следующие особенности корпоративной стратегии стабилизации: превышение темпов роста результативных показателей эффективности над темпами роста затратных и ресурсных показателей; рост чистых денежных потоков, собственного оборотного капитала; увеличение рентабельности собственного и заемного капитала [13, с. 104; 195, с. 207].

По результатам исследования определено, что для 13,3% предпринимательских структур рекомендована защитная корпоративная стратегия – стратегия сокращения, используемая вследствие исчерпания внутренних возможностей развития в условиях предельного, низкого или критического уровня эффективности функционирования предпринимательских структур, которые находятся на стадии спада в результате регрессивного изменения ключевых показателей деятельности [6, с. 367].

Стратегии сокращения, как правило, предполагает сокращение нерентабельных аспектов и направлений предпринимательской деятельности с целью обеспечения ее дальнейшего качественного преобразования. Ключевыми

особенностями данного типа корпоративной стратегии являются следующие тенденции развития предпринимательских структур сферы торговли: постоянное снижение результативных показателей эффективности; значительный рост издержек обращения; снижение или отсутствие прибыли; неэффективное использование ресурсов; увеличение уровня внешних и внутренних рисков и др. [21, с.189].

Одной из разновидностей корпоративной стратегии сокращения, которую целесообразно рекомендовать для исследуемых предпринимательских структур сферы торговли, является стратегия реструктуризации, которая позволяет преобразовать предпринимательскую деятельность к оптимальному уровню развития путем реинжиниринга отдельных бизнес-процессов, сокращения издержек, оптимизации численности и состава персонала, освоения новых видов деятельности и рынков, перестройки организационной структуры и культуры предпринимательских структур [13, с. 105; 228, с. 146].

В целях определения типа стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска предлагается использовать концепцию «стратегем» ученого-практика В. Тарасенко, которая позволяет количественно определить стратегический потенциал развития предпринимательских структур и обосновать возможные варианты стратегических изменений [189, с. 130-149].

Адаптируя указанную концепцию к процессу обоснования типов стратегии развития в условиях риска, в процессе их выбора предлагается опираться на следующие индикаторы (критерии): тип корпоративной стратегии, достигнутый уровень сбалансированности развития и степень рискоустойчивости предпринимательских структур (рис. 3.4).

Выбор данных индикаторов обусловлен необходимостью реализации принципа взаимосогласованности целей корпоративного стратегического развития предпринимательских структур, уровня пропорциональности изменения ключевых показателей эффективности как основы качественного развития предпринимательских структур, и степени их рискоустойчивости.



Рисунок 3.4 – Трехмерная модель индикаторов стратегем для выбора типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска
(авторская разработка)

Согласно концепции Тарасенко, одновременное использование предложенных индикаторов может выступать в различных комбинациях, количественное определение потенциала которых и положено в основу выбора того или иного типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска. Эти комбинации индикаторов В. Тарасенко предлагает называть «стратегемами» [189, с. 147].

Для формирования и определения потенциала стратегем были введены буквенные обозначения их индикаторов и присвоены соответствующие балльные оценки, представленные в табл. 3.1.

Таблица 3.1 – Условные обозначения и шкала оценки индикаторов стратегем для выбора типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска

Индикаторы стратегем	Вариации индикаторов стратегем и их буквенное обозначение			
Тип корпоративной стратегии	Стратегия ускоренного роста (A)	Стратегия ограниченного роста (B)	Стратегия стабилизации (C)	Стратегия сокращения (D)
Уровень сбалансированности развития	Сбалансированное развитие (A)	Достаточно сбалансированное развитие (B)	Недостаточно сбалансированное развитие (C)	Несбалансированное (D)
Степень рискоустойчивости	Высокая (A)	Достаточная (B)	Предельная (C)	Низкая (D)
Количественная оценка индикаторов стратегем в баллах	4	3	2	1

Потенциал любой из 64 возможных стратегем имеет свою

количественную оценку, который предлагается рассчитывать как произведение балльных оценок трех индикаторов (табл. 3.2) [189, с. 147].

Таблица 3.2 – Результаты определения потенциала стратегем для выбора типа стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска

Тип корпоративной стратегии	Уровень сбалансированности развития	Степень рискоустойчивости							
		Высокая		Достаточная		Предельная		Низкая	
Стратегия ускоренного роста	Сбалансированное	AAA	64	AAB	48	AAC	32	AAD	16
	Достаточно сбалансированное	ABA	48	ABV	36	ABC	24	ABD	12
	Недостаточно сбалансированное	ACA	32	ACB	24	ACC	16	ACD	8
	Несбалансированное	ADA	16	ADB	12	ADC	8	ADD	4
Стратегия ограниченного роста	Сбалансированное	BAA	48	BAB	36	BAC	24	BAD	12
	Достаточно сбалансированное	BBA	36	BBV	27	BBC	18	BBD	9
	Недостаточно сбалансированное	BCA	24	BCB	18	BCC	12	BCD	6
	Несбалансированное	BDA	12	BDB	9	BDC	6	BDD	3
Стратегия стабилизации	Сбалансированное	CAA	32	CAB	24	CAC	16	CAD	8
	Достаточно сбалансированное	CBA	24	CBV	18	CBC	12	CBD	6
	Недостаточно сбалансированное	CCA	16	CCB	12	CCC	8	CCD	4
	Несбалансированное	CDA	8	CDB	6	CDC	4	CDD	2
Стратегия сокращения	Сбалансированное	DAA	16	DAB	12	DAC	8	DAD	4
	Достаточно сбалансированное	DBA	12	DBV	9	DBC	6	DBD	3
	Недостаточно сбалансированное	DCA	8	DCB	6	DCC	4	DCD	2
	Несбалансированное	DDA	4	DDV	3	DDC	2	DDD	1

*первая буква характеризует состояние корпоративной стратегии; вторая буква – достигнутый уровень сбалансированности развития; третья буква – достигнутую степень рискоустойчивости предпринимательской структуры.

Для определения типа стратегии развития все рассчитанные стратегемы предлагается разделить на четыре группы по силе их потенциала: сильные стратегемы – с потенциалом от 32 до 64; средние стратегемы – с потенциалом от 16 до 32; слабые стратегемы – с потенциалом от 8 до 16; очень слабые стратегемы – с потенциалом от 1 до 8 (табл. 3.3) [189].

Максимально возможный потенциал стратегемы равен 64 (AAA – ускоренный рост предпринимательской структуры на основе сбалансированного развития в условиях высокой рискоустойчивости); минимальный потенциал стратегемы равен 1 (DDD – сокращение деятельности предпринимательской структуры вследствие несбалансированного развития и

низкой степени рискоустойчивости).

Таблица 3.3 - Характеристика типов стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска

Тип стратегемы по силе потенциала	Количественные значения потенциала стратегем	Тип стратегии развития в условиях риска	Характеристика типа стратегии развития в условиях риска
Сильные стратегемы (32-64)	AAA (64), AAB (48), ABA (48), BAA (48), ABB (36), BAB (36), BBA (36), AAC (32), ACA (32), CAA (32)	<i>Проактивная</i>	Ориентирована на активное внедрение инновационных стратегических изменений за счет сбалансированного развития ключевых показателей эффективности и высокой степени рискоустойчивости.
Средние стратегемы (16-32)	BBB (27), CBA (24), BCA (24), CAB (24), BAC (24), ACB (24), ABC (24), BCB (18), CBV (18), BBC (18), ADA (16), DAA (16), CCA (16), ACC (16), CAC (16), AAD (16)	<i>Прогностическая</i>	Ориентирована на внедрение инкрементных стратегических изменений за счет достаточно сбалансированного развития ключевых показателей эффективности и достаточной степени рискоустойчивости.
Слабые стратегемы (8-16)	BDA (12), DBA (12), ADB (12), BAD (12), CCB (12), DAB (12), BCC (12), CBC (12), ABD (12), BDB (9), DBB (9), BBD (9), CAD (8), CDA (8), DCA (8), ADC (8), CCC (8), DAC (8), ACD (8)	<i>Адаптивная</i>	Ориентирована на внедрение инкрементных и полурадикальных стратегических изменений вследствие недостаточно сбалансированного развития ключевых показателей эффективности и предельной степени рискоустойчивости.
Очень слабые стратегемы (1-8)	CDB (6), CBD (6), DCB (6), BDC (6), BCD (6), DBC (6), DDA (4), ADD (4), CCD (4), CDC (4), DAD (4), DCC (4), DBD (3), DDB (3), BDD (3), DCD (2), CDD (2), DDC (2), DDD (1)	<i>Антикризисная</i>	Ориентирована на внедрение радикальных стратегических изменений вследствие несбалансированного развития ключевых показателей эффективности и низкой степени рискоустойчивости.

Из табл. 3.3 видно, что в зависимости от силы потенциала стратегем были предложены следующие типы стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска: проактивная, прогностическая, адаптивная и антикризисная, которые характеризуют масштабы и характер стратегических изменений по уровню инновационности (инкрементные, полурадикальные или радикальные) с учетом уровня сбалансированности развития и степени рискоустойчивости предпринимательских структур.

Целесообразно отметить, что стабильность рассчитанных стратегем и использование соответствующего типа стратегии развития в условиях риска зависят от временного фактора. То есть в зависимости от изменения индикаторов стратегем в течение определенного промежутка времени может

изменяться и стратегия развития, но это изменение должно происходить по близким стратегемам (стратегемы, у которых потенциал каждого из индикаторов, входящих в стратегию, равен потенциалу описываемой стратегемы или на единицу отличается от нее в большую или меньшую сторону) [189, с. 162–163].

Результаты определения потенциала стратегем исследуемых предпринимательских структур сферы торговли позволили обосновать соответствующие типы стратегии развития в условиях риска (табл. 3.4), обосновать масштаб и характер стратегических изменений по уровню их инновационности (табл. 3.4).

Практическая апробация предложенного подхода позволила сделать вывод о том, что для 33,3% предпринимательских структур сферы торговли в качестве оптимальной рекомендована проактивная стратегия развития в условиях риска, ориентированная на активное внедрение инновационных стратегических изменений за счет сбалансированного развития показателей эффективности и высокой степени рискоустойчивости. Такая стратегия предполагает проведение инкрементных или полурадикальных стратегических изменений посредством новых технологий или бизнес-моделей. Эффективная реализация данной стратегии обуславливается высоким экономическим потенциалом и финансовыми возможностями предпринимательских структур.

Прогностическая стратегия развития рекомендована для 13,3% предпринимательских структур, которая направлена на постепенное преобразование отдельных или большей части направлений деятельности, способов организации бизнеса и технологий управления за счет достаточно сбалансированного развития показателей эффективности и достаточной степени рискоустойчивости. Реализация прогностической стратегии развития обеспечивается путем наращивания экономического потенциала и поиска дополнительных финансовых возможностей для усовершенствования отдельных направлений деятельности.

Таблица 3.4 - Результаты обоснования стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска

Предпринимательские структуры	Индикаторы стратегем			Количественное значение потенциала стратегем		Тип стратегем	Рекомендованный тип стратегии развития в условиях риска	Масштаб и характер стратегических изменений по уровню инновационности
	Тип корпоративной стратегии	Уровень сбалансированности развития	Степень рискоустойчивости					
Кластер А								
ТС «Авоська»	Стратегия ускоренного роста	Недостаточно сбалансированное	Высокая	ACA	32	Сильная	Проактивная	Инкрементные / полурадикальные
ТС «Обжора»	Стратегия ускоренного роста	Достаточно сбалансированное	Высокая	ABA	48	Сильная	Проактивная	Инкрементные / полурадикальные
ТС «Вектор»	Стратегия сокращения	Несбалансированное	Предельная	DDC	2	Очень слабая	Антикризисная	Радикальные
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	Стратегия ускоренного роста	Сбалансированное	Высокая	AAA	64	Сильная	Проактивная	Инкрементные / полурадикальные
ТС «Геркулес-Молоко»	Стратегия ускоренного роста	Сбалансированное	Высокая	AAA	64	Сильная	Проактивная	Инкрементные / полурадикальные
Кластер В								
ТС «МОДНОВА»	Стратегия ограниченного роста	Несбалансированное	Высокая	BDA	12	Слабая	Адаптивная	Полурадикальные / радикальные
ТС «GoodZone»	Стратегия стабилизации	Несбалансированное	Предельная	CDC	4	Очень слабая	Антикризисная	Радикальные
ТС «Семейный квартал»	Стратегия стабилизации	Достаточно сбалансированное	Достаточная	CBV	18	Средняя	Прогностическая	Полурадикальные / инкрементные
ТС «FABRIKA»	Стратегия ускоренного роста	Недостаточно сбалансированное	Низкая	ACD	8	Слабая	Адаптивная	Полурадикальные / радикальные
ТС «У Золушки»	Стратегия ограниченного роста	Несбалансированное	Предельная	BDC	6	Очень слабая	Антикризисная	Радикальные
ТС «AleVi»	Стратегия стабилизации	Достаточно сбалансированное	Предельная	CBC	12	Слабая	Адаптивная	Полурадикальные / радикальные
ТС «Фокс»	Стратегия ограниченного роста	Достаточно сбалансированное	Предельная	BBC	18	Средняя	Прогностическая	Полурадикальные / инкрементные
Кластер С								
ООО «Ремстройбыт»	Стратегия стабилизации	Несбалансированное	Предельная	CDC	4	Очень слабая	Антикризисная	Радикальные
ООО «Амида»	Стратегия ускоренного роста	Достаточно сбалансированное	Высокая	ABA	48	Сильная	Проактивная	Инкрементные / полурадикальные
ООО «Яштуха»	Стратегия сокращения	Несбалансированное	Предельная	DDC	2	Очень слабая	Антикризисная	Радикальные

Использование адаптивной стратегии развития для 20% предпринимательских структур сферы торговли обусловлено недостаточно сбалансированным развитием ключевых показателей эффективности и предельной степенью рискоустойчивости. Данная стратегия развития ориентирована на внедрение полурадикальных или радикальных стратегических изменений с целью защиты позиций на рынке и повышения эффективности деятельности.

Антикризисная стратегия развития рекомендована для 33,3% предпринимательских структур, которые имеют несбалансированное развитие показателей эффективности и низкую степень рискоустойчивости. Реализация данной стратегии возможна при условии внедрения радикальных стратегических изменений с целью выхода из кризиса и стабилизации деятельности.

С целью практической реализации стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска автором разработаны стратегические альтернативы в виде предметных стратегических изменений: процессных, технологических, структурных, культурных и кадровых (табл. 3.5), выбор которых зависит от масштаба и уровня инновационности их проведения с учетом отраслевых особенностей деятельности предпринимательских структур и влияния рискообразующих факторов.

Процессные стратегические изменения в торговле связаны, прежде всего, с изменением процессов организации и предоставления ценности конечным потребителям, то есть изменением основных бизнес-процессов, отражающих функциональное назначение сферы торговли - осуществление торгово-технологических операций по продаже товаров и оказанию торговых услуг. Для торговой деятельности выделены три сферы, в которых могут происходить процессные стратегические изменения: ценностное предложение (изменения в ассортименте товаров и перечне предоставляемых услуг); цепочка поставок (изменения в способах и формах организации поставок и доведения товаров и услуг до потребителей) и целевой потребитель (изменения в потребительских сегментах) [189, с. 145]. Процессные стратегические изменения в большинстве случаев имеют инкрементный или полурадикальный характер. В ситуации масштабных усовершенствований предпринимательской деятельности

процессные изменения могут быть радикальными, которые основаны на проведении реинжиниринга бизнес-процессов предпринимательских структур сферы торговли (полном или частичном перепроектировании основных и вспомогательных бизнес-процессов).

Таблица 3.5 – Стратегические альтернативы реализации стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска

Предпринимательские структуры	Тип стратегии развития в условиях риска	Стратегические альтернативы реализации стратегии развития в условиях риска (<i>предметные стратегические изменения</i>)
ТС «Авоська», ТС «Обжора», ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «Геркулес-Молоко», ООО «Амида»	Проактивная	Горизонтальная диверсификация деятельности (активное расширение ассортиментной линейки товаров, внедрение новых видов дополнительных уникальных торговых услуг) Конгломератная диверсификация деятельности (расширение торговой сети на новых рынках, создание новых направлений деятельности отличных от основной деятельности) Изменение способов организации рекламной компании Изменение логистических систем и способов товародвижения Внедрение прогрессивных способов стимулирования сбыта Совершенствование организационной культуры Совершенствование системы развития персонала Внедрение автоматизированных информационных систем и цифровых технологий в торгово-технологические бизнес-процессы
ТС «Семейный квартал», ТС «Фокс»	Прогностическая	Концентрическая диверсификация деятельности (постоянное расширение и обновление ассортимента товаров и услуг) Горизонтальная диверсификация деятельности (внедрение новых видов дополнительных услуг) Внедрение прогрессивных форматов торговли Изменение способов организации поставок товаров Внедрение новых способов автоматизации торговой деятельности Внедрение новых систем товароснабжения и товародвижения Совершенствование системы качества торгового обслуживания Совершенствование способов стимулирования сбыта Совершенствование системы повышения квалификации и обучения персонала
ТС «МОДНОВА», ТС «FABRIKA», ТС «Alevi»	Адаптивная	Внедрение современных способов организации торговой деятельности Внедрение активных рекламных кампаний Совершенствование систем товароснабжения и товародвижения Обновление материально-технической базы Реформирование организационной культуры Обновление материально-технической базы Совершенствования мероприятий по продвижению товаров и услуг Реструктуризация активов и капитала Усовершенствование организации труда, методов и стиля работы с персоналом, системы оплаты труда
ТС «Вектор», ТС «GoodZone», ТС «У Золушки», ООО «Рем-стройбыт», ООО «Яштуха»	Антикризисная	Реструктуризация деятельности (устранение неэффективных направлений деятельности, товаров, услуг), активов и капитала Внедрение новых видов деятельности Реинжиниринг бизнес-процессов Перестройка организационной структуры Реформирование организационной культуры Даунсайзинг персонала Рационализация политики использования заемных источников финансирования деятельности Переобучение персонала, реструктуризация системы оплаты труда, мотивации и стимулирования персонала

Ключевой задачей технологических стратегических изменений в предпринимательских структурах сферы торговли является повышение

эффективности процесса реализации товаров и оказания услуг посредством изменения предпродажных технологий, непосредственно технологий реализации товаров и услуг, технологий обслуживания покупателей, а также способствующих технологий (в частности информационных и цифровых систем) [189, с.145]. Такие стратегические изменения, так же, как и процессные изменения, могут быть инкрементными, полурадикальными или радикальными.

Структурные стратегические изменения в предпринимательских структурах любой сферы деятельности, в том числе и в сфере торговли, направлены на реорганизацию иерархий, систем управления, трансформацию организационных структур. Наиболее распространенными тенденциями таких стратегических изменений являются: переход от механистических к адаптивным структурам, уплотнение иерархии, децентрализация управления и др. [189, с. 146]. Реализация структурных стратегических изменений, как правило, затрагивает процессы реформирования организационной культуры предпринимательских структур сферы торговли и приводит к необходимости проведения культурных стратегических изменений в ценностях, нормах, отношениях, убеждениях и поведении работников [189, с. 147]. Необходимо отметить, что структурные и культурные стратегические изменения всегда наиболее масштабны по времени и средствам, поэтому носят полурадикальный или радикальный характер.

Стратегические изменения, ориентированные на персонал (или кадровые изменения), касаются инкрементных или полурадикальных преобразований в общих подходах к управлению персоналом предпринимательских структур сферы торговли, в частности, усовершенствования системы оплаты труда и мотивации, системы карьерного продвижения, повышения квалификации, обучения и опыта работы и т.д. [189, с. 148].

Таким образом, предложенный подход к формированию стратегии развития в условиях риска позволит предпринимательским структурам сферы торговли определить масштабы и предмет стратегических изменений по степени инновационности за счет развития существующих или внедрения новых технологий, продуктов, услуг, бизнес-моделей с учетом уровня сбалансированности развития и степени рискоустойчивости предпринимательских структур.

3.2 Моделирование уровня развития предпринимательских структур в условиях риска на основе теории игр

Функционируя в турбулентных условиях внешней среды, спрогнозировать конечные результаты внедрения стратегических изменений как основы развития предпринимательских структур, очень сложно, поскольку эти процессы происходят в условиях неоднозначности и неопределенности, неполной или недостоверной информации, т.е. в условиях риска. Выступая элементом объективной действительности, полностью устранить вероятность наступления рискованных ситуаций в будущих изменениях и развитии предпринимательской деятельности невозможно. В связи с этим, становится целесообразным определение альтернативных вариантов уровня развития предпринимательских структур с целью нахождения оптимального его значения на основе использования игрового моделирования.

Теоретические и прикладные аспекты применения математических и статистических методов исследования деятельности предпринимательских структур в условиях риска, в т.ч. математического анализа и программирования, экономической статистики, теории нечетких множеств, теории игр и др., являются объектом изучения таких ученых, как: О.С. Сухарева [188], А.Д. Кульневича [126], А.А. Емельянова [68], О.В. Булыгиной [68], В.Г. Халина [68], Л.И. Донец [62], А.В. Сергеевой [175], Д.А. Забаринной [175], О.Н. Ярковой [222], А.Г. Реннера [222], А.И. Буреша [22], Е.Б. Грибановой [58], и др. Однако отдельные вопросы, касающиеся определения оптимального уровня развития предпринимательских структур в прогнозном периоде в условиях стратегических изменений и рисков, остаются недостаточно раскрытыми, и поэтому требуют совершенствования.

Функционирование и развитие любой предпринимательской деятельности обязательно несет в себе элементы игры, в которой заложена связь между двумя видами неопределенности: случайностью и выбором. Для обоснования оптимальных решений по развитию предпринимательских

структур в условиях риска, когда вероятности возможных вариантов обстановки неизвестны, используются специальные математические методы, рассматриваемые в теории игр. Применение теории игр для обоснования оптимального решения требует представления конфликтной ситуации в виде определенной игры (матрицы), которая по своему содержанию и форме является экономико-математической моделью [139, с. 49; 216, с. 166].

Формулировка задачи в игровой постановке процесса моделирования уровня развития предпринимательских структур в условиях риска предлагается проводить с помощью определенных этапов, представленных на рис. 3.5 [58; 68; 126; 188; 222].

В процессе апробации разработанной экономико-математической модели для каждой группы предпринимательских структур, имеющей тот или иной уровень эффективности функционирования, построены платежные матрицы по двум параметрам (игрокам): видам предметных стратегических изменений (*параметр А*), которые являются альтернативными вариантами реализации стратегии развития предпринимательских структур (процессные, технологические, структурные, культурные и кадровые) и уровням рискованных ситуаций (*параметр В*), в условиях которых будут происходить стратегические изменения с учетом достигнутого уровня эффективности функционирования предпринимательских структур (минимальный, малый, средний, высокий, максимальный). Элементами платежной матрицы, которые отражают различные комбинации указанных параметров, являются прогнозные значения интегральных показателей социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур по разным уровням (табл. 3.5).

Основной задачей решения матричной игры является определение альтернативных видов стратегических изменений, которые с определенной вероятностью позволят получить выигрыш - оптимальный уровень эффективности (цену игры) в условиях разных уровней рискованных ситуаций [188, с. 127].

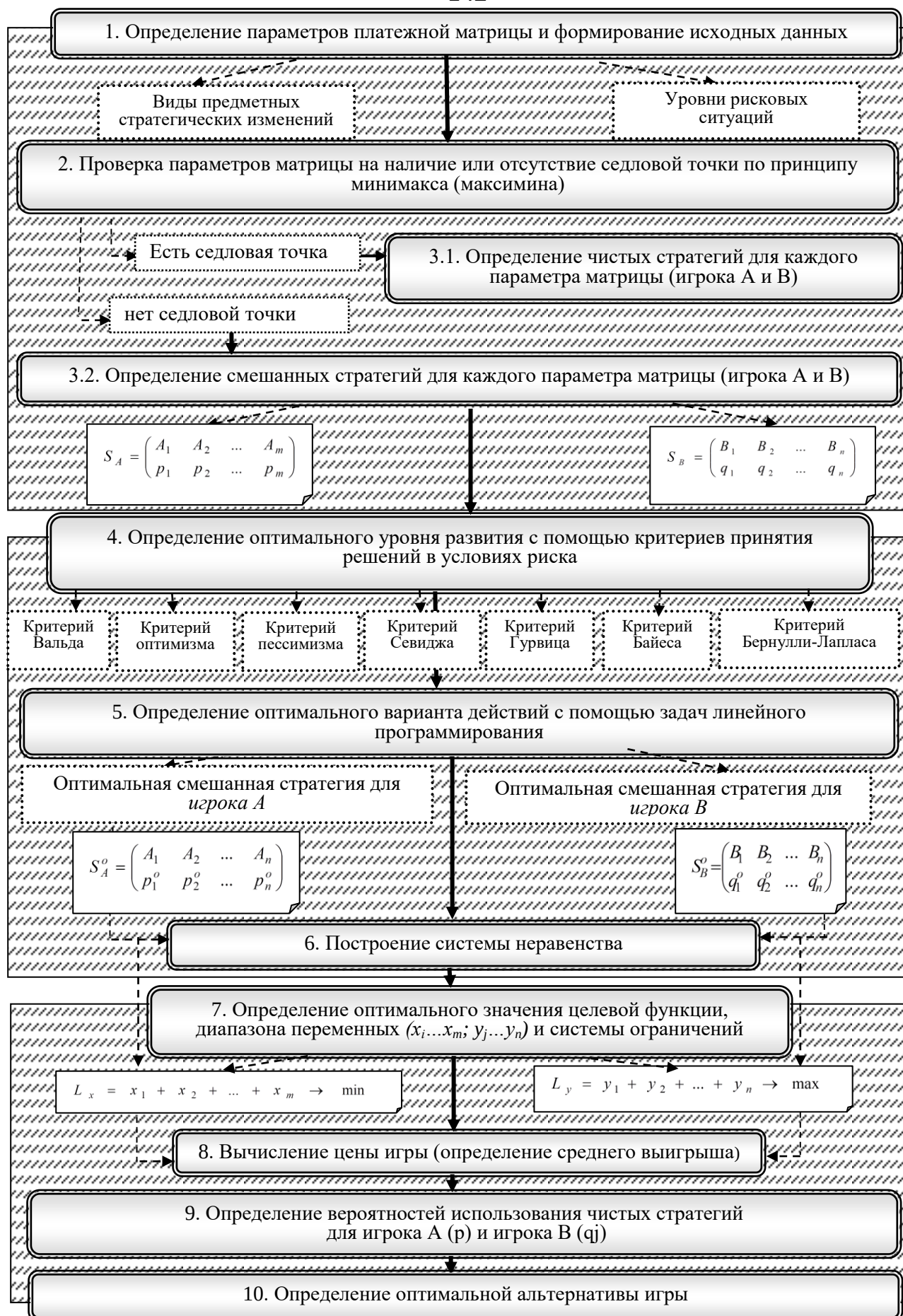


Рисунок 3.5 – Экономико-математическая модель уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска на основе теории матричных игр

Таблица 3.5 – Исходная платежная матрица для определения оптимального уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска

Виды стратегических изменений		Уровни рискованных ситуаций				
		минимальный	малый	средний	высокий	максимальный
		Высокий уровень эффективности				
		B1	B2	B3	B4	B5
процессные	A1	4,61	3,11	3,75	4,26	2,56
технологические	A2	2,78	4,56	3,56	2,37	4,83
структурные	A3	3,86	3,72	5,12	2,66	2,87
культурные	A4	3,47	4,89	2,96	3,48	3,45
кадровые	A5	4,23	3,59	3,08	2,72	3,92
		Достаточный уровень эффективности				
		B1	B2	B3	B4	B5
процессные	A1	1,53	2,00	1,62	1,56	1,96
технологические	A2	2,12	1,86	1,58	1,94	2,18
структурные	A3	1,67	1,55	2,31	1,65	1,57
культурные	A4	1,54	2,24	1,73	1,87	1,61
кадровые	A5	1,92	1,66	1,54	1,71	2,28
		Средний уровень эффективности				
		B1	B2	B3	B4	B5
процессные	A1	1,43	1,23	1,16	1,36	1,44
технологические	A2	1,25	1,50	1,19	1,33	1,17
структурные	A3	1,50	1,12	1,48	1,11	1,28
культурные	A4	1,36	1,32	1,41	1,19	1,39
кадровые	A5	1,27	1,45	1,38	1,24	1,18
		Предельный уровень эффективности				
		B1	B2	B3	B4	B5
процессные	A1	0,58	0,74	0,61	0,92	0,84
технологические	A2	0,64	0,96	0,57	0,71	0,63
структурные	A3	0,52	0,84	0,96	0,77	0,78
культурные	A4	0,81	0,67	0,56	0,51	0,94
кадровые	A5	0,75	0,59	0,83	0,94	0,57
		Низкий (критический) уровень эффективности				
		B1	B2	B3	B4	B5
процессные	A1	0,36	0,29	0,41	0,37	0,26
технологические	A2	0,48	0,37	0,29	0,42	0,25
структурные	A3	0,27	0,26	0,31	0,50	0,36
культурные	A4	0,26	0,42	0,34	0,38	0,47
кадровые	A5	0,43	0,32	0,26	0,39	0,30

Следующим этапом процесса моделирования уровня развития предпринимательских структур в условиях риска является проверка параметров матрицы на отсутствие седловой точки с целью возможности применения в моделировании смешанных стратегий.

Для этого целесообразно рассчитывать верхнюю и нижнюю цены игры (выигрыши) по принципу максимина (минимакса) по формулам [58; 68; 126; 188; 222]:

$$v_{ни} = \max_i \alpha_i = \max_i \min_j a_{ij}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m} \quad (3.1)$$

$$v_{\text{вн}} = \min_j \beta_j = \min_j \max_i a_{ij}, \quad j = \overline{1, n}, i = \overline{1, m}, \quad (3.2)$$

где $v_{\text{ни}}, v_{\text{вн}}$ - соответственно нижняя и верхняя цены игры (выигрыши);
 a_{ij} - элементы платежной матрицы.

В нашем случае верхняя и нижняя цены игры по всем платежным матрицам не совпадают $v_{\text{ни}} \neq v_{\text{вн}}$, поэтому игра седловых точек не имеет. Поэтому для целей моделирования уровня развития предпринимательских структур в условиях риска предложено использовать смешанные стратегии. При этом выигрыш, соответствующий оптимальному решению игры, является средней ценой игры (v), который при смешанных стратегиях находится в диапазоне [58; 68; 126; 188; 222]:

$$v_{\text{ни}} \leq v \leq v_{\text{вн}}. \quad (3.3)$$

Итак, смешанной стратегией S_A игрока A является полный набор чистых стратегий $A_1, A_2, \dots, A_m$ с вероятностями их применения $p_1, p_2, \dots, p_m$, причем сумма вероятностей равна единице: $\sum_{i=1}^m p_i = 1$. Смешанная стратегия S_A игрока A записывается в виде матрицы [188, с. 326]:

$$S_A = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_m \\ p_1 & p_2 & \dots & p_m \end{pmatrix}, \quad (3.4)$$

где $p_i \geq 0, i = \overline{1, m}$, P_i - возможность использования чистой стратегии A_i ,

Аналогично стратегию S_B игрока B записывают в виде матрицы:

$$S_B^o = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_n \\ p_1^o & p_2^o & \dots & p_n^o \end{pmatrix}, \quad (3.5)$$

где $q_j \geq 0, j = \overline{1, n}$, $\sum_{j=1}^n q_j = 1$, q_j - возможность использования чистой стратегии B_j .

Смешанные стратегии представляют экономико-математическую модель меняющейся стратегии и тактики игроков (параметров матрицы), при которой они не могут узнать заранее о том положении, в котором им придется

оказаться. Перед каждой партией происходит случайный выбор одной из чистых стратегий с некоторой определенной вероятностью. Игроки выбирают стратегии случайно и независимо друг от друга, поэтому игра носит случайный характер и сумма выигрыша тоже устанавливается случайно.

Предложенный подход к построению экономико-математической модели на основе смешанных стратегий предполагает нахождение оптимального решения относительно уровня развития предпринимательских структур в условиях риска с помощью определенных правил (критериев), используемых в теории игр: критерия Вальда, критерия оптимизма, критерия пессимизма, критерия минимаксного риска Севиджа, критерия пессимизма-оптимизма Гарвица, критерия Байеса и критерия Бернулли-Лапласа (табл. В.1) [58, с. 39; 188, с. 61-79]. Указанные критерии можно использовать поочередно, причем после вычисления их значений среди нескольких вариантов необходимо произвольным образом выделить некоторое окончательное решение. Это, прежде всего, позволяет уменьшить субъективное влияние на процесс принятия решений и более детально исследовать внутреннее содержание данного процесса.

Используя методики расчета критериев принятия решений в условиях риска, на основе данных исходной платежной матрицы с помощью инструментов среды MS Excel (табл. 3.6) были определены оптимальные решения относительно уровня развития предпринимательских структур сферы торговли (табл. 3.6), исходя из условия оптимального выбора, при котором хотя бы по двум критериям совпадали выбранные альтернативы.

Было установлено, что для группы предприятий с высоким уровнем эффективности функционирования целесообразно проводить процессные и технологические стратегические изменения в условиях среднего и высокого риска. Предпринимательские структуры с достаточным, средним, предельным и низким (критическим) уровнем эффективности могут проводить целый комплекс стратегических изменений в зависимости уровня рискованных ситуаций, сложившегося на момент принятия решения о внедрении изменений.

Таблица 3.6 – Результаты определения оптимального уровня развития предпринимательских структур сферы торговли
по критериям принятия решений в условиях риска

Смешанная стратегия (виды стратегических изменений)	Критерий Вальда	Критерий оптимизма	Критерий пессимизма	Критерий минимаксного риска Севиджа	Критерий пессимизма- оптимизма Гарвица	Критерий Байеса	Критерий Бернулли- Лапласа	Количество принятых решения по разным критериям	Оптимальная альтернатива
Высокий уровень эффективности									
процессные					3,13	3,75	3,66	3	A1B4
технологические			2,37	1,89				2	A2B5
структурные		5,12						1	A3B3
культурные	2,96							1	A4B3
кадровые								0	-
Достаточный уровень эффективности									
процессные			1,53	0,69				2	A1B2
технологические	1,58					1,93	1,94	3	A2B1
структурные		2,31			1,76			2	A3B3
культурные				0,67			1,82	2	A4B2
кадровые								0	-
Средний уровень эффективности									
процессные						1,32	1,32	2	A1B4
технологические		1,50						1	A2B2
структурные			1,11					1	A3B4
культурные	1,19			0,18	1,25			3	A4B3
кадровые				0,26	1,25			2	A5B3
Предельный уровень эффективности									
процессные	0,58							1	A1B1
технологические		0,96			0,68	0,73		3	A2B2
структурные				0,29		0,76	0,77	3	A3B3
культурные			0,51				0,74	2	A4B1
кадровые				0,37	0,67	0,72		3	A5B3
Низкий (критический) уровень эффективности									
процессные				0,21		0,35		2	A1B3
технологические	0,28		0,25	0,22	0,31	0,38	0,36	6	A2B1
структурные		0,50						1	A3B4
культурные				0,21	0,32		0,37	3	A4B4
кадровые					0,31			1	A5B1

Следует отметить, что чем меньше уровень эффективности функционирования предпринимательской структуры, тем более радикальные стратегические изменения предлагается проводить, поскольку проблемные моменты и диспропорции возникают в различных направлениях деятельности.

С целью повышения объективности результатов в поставленной матричной игре использованы методы линейного программирования, которые позволили построить систему неравенств, определить ограничения, установить значения целевой функции и цены игры.

Решение матричной игры в смешанных стратегиях может быть сведено к решению пары двойственных задач линейного программирования. Для этого были введены некоторые обозначения [126; 139].

Пусть задана матричная игра $m \times n$ платежной матрицей (3.6).

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix} \quad (3.6)$$

Пусть $S_A^o = \begin{pmatrix} A_1 & A_2 & \dots & A_n \\ p_1^o & p_2^o & \dots & p_n^o \end{pmatrix}$ - оптимальная смешанная стратегия игрока A

, $p_i \geq 0, i = \overline{1, m}$, p_i - вероятность использования чистой стратегии A_i , $\sum_{i=1}^m p_i = 1$;

$S_B^o = \begin{pmatrix} B_1 & B_2 & \dots & B_n \\ q_1^o & q_2^o & \dots & q_n^o \end{pmatrix}$ - оптимальная смешанная стратегия игрока B , $q_j \geq 0, j = \overline{1, n}$

, $\sum_{j=1}^n q_j = 1$, q_j - вероятность использования чистой стратегии B_j , v - неизвестная

средняя цена игры. Без ограничения обобщенности будем считать, что $v > 0$.

Этого можно достичь, если все будут $a_{ij} \geq 0$ [126, 251].

Если игрок A применяет свою оптимальную стратегию S_A^o , а игрок B - некоторую чистую стратегию B_j , тогда средний выигрыш составляет

$a_{1j} p_1 + a_{2j} p_2 + \dots + a_{mj} p_m$, $j = \overline{1, n}$. Для оптимальной стратегии S_A^o все последующие выигрыши не могут быть меньше, чем цена игры v (стратегия

S_A° игрока A гарантирует ему выигрыш не менее v , независимо от выбора стратегии B_j игроком B). В результате таких суждений получается следующая система неравенств [126, с. 345]:

[illegible]

Преобразуем систему (3.7), поделив все члены на v , при $v > 0$, и введя обозначения [126, с. 344-345]:

$$x_i = \frac{p_i}{v}, i = \overline{1, m} \quad (3.8)$$

[illegible]

где $x_j \dots x_m$ - диапазон переменных неравенства игрока A .

Цель игрока A состоит в том, чтобы максимизировать свой гарантированный выигрыш, то есть цену игры v .

Из условия $\sum_{i=1}^m p_i = 1$ следует $x_1 + x_2 + \dots + x_m = \frac{1}{v}$. Максимизация цены игры

эквивалентна минимизации величины $\frac{1}{v}$, поэтому задачу можно сформулировать следующим образом: определить значения переменных $x_i \geq 0$, $i = \overline{1, m}$, так, чтобы они удовлетворяли системе ограничений (3.9) и обеспечивали минимум целевой функции [126, с. 345]:

$$L_x = x_1 + x_2 + \dots + x_m \rightarrow \min \quad (3.10)$$

Для определения оптимальной стратегии S_B^o игрока B следует учитывать, что он хочет получить минимальный проигрыш, то есть $\frac{1}{v} \rightarrow \max$. Тогда система ограничений будет иметь следующий вид (где в левых частях записаны проигрыши игрока B , которые не должны превышать цену игры v , какую бы чистую стратегию не применял бы игрок A) [62, с. 346]:

[illegible]

Преобразуем систему (3.11), поделив все члены на v , при $v > 0$ и введя обозначения [248, с. 346]:

$$y_j = \frac{q_j}{v}, \quad j = \overline{1, n} \quad (3.12)$$

[illegible]

где $y_1 \dots y_n$ - диапазон переменных неравенства игрока B .

Из условия $\sum_{j=1}^n q_j = 1$ следует $y_1 + y_2 + \dots + y_m = \frac{1}{v}$. Минимизация цены игры эквивалентна максимизации величины $\frac{1}{v}$, поэтому задачу можно сформулировать следующим образом: определить значения переменных $y_j \geq 0$, $j = \overline{1, n}$, так, чтобы они удовлетворяли системе ограничений (3.13) и обеспечивали максимум целевой функции [126, с. 32]:

$$L_v = y_1 + y_2 + \dots + y_n \rightarrow \max \quad (3.14)$$

Используя исходные данные платежной матрицы (табл. 3.5), были построены задачи линейного программирования, отвечающие определению оптимальной стратегии игрока A и игрока B для каждого уровня эффективности

функционирования предпринимательской структуры (каждой платежной матрицы).

Пример построения системы неравенств для определения оптимальной стратегии игрока A с высоким уровнем эффективности, имеет вид:

$$\begin{cases} 4,61x_1 + 2,78x_2 + 3,86x_3 + 3,47x_4 + 4,23x_5 \geq 1, \\ 3,11x_1 + 4,56x_2 + 3,72x_3 + 4,89x_4 + 3,59x_5 \geq 1, \\ 3,75x_1 + 3,56x_2 + 5,12x_3 + 2,96x_4 + 3,08x_5 \geq 1, \\ 4,26x_1 + 2,37x_2 + 2,66x_3 + 3,48x_4 + 2,72x_5 \geq 1, \\ 2,56x_1 + 4,83x_2 + 2,87x_3 + 3,45x_4 + 3,92x_5 \geq 1, \\ x_i \geq 0, i = \overline{1,5}, \end{cases} \quad (3.15)$$

$$L_x = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 \rightarrow \min \quad (3.16)$$

Пример построения системы неравенств для определения оптимальной стратегии игрока B с высоким уровнем эффективности, имеет вид:

$$\begin{cases} 4,61y_1 + 3,11y_2 + 3,75y_3 + 4,26y_4 + 2,56y_5 \leq 1, \\ 2,78y_1 + 4,56y_2 + 3,56y_3 + 2,37y_4 + 4,83y_5 \leq 1, \\ 3,86y_1 + 3,72y_2 + 5,12y_3 + 2,66y_4 + 2,87y_5 \leq 1, \\ 3,47y_1 + 4,89y_2 + 2,96y_3 + 3,48y_4 + 3,45y_5 \leq 1, \\ 4,23y_1 + 3,59y_2 + 3,08y_3 + 2,72y_4 + 3,92y_5 \leq 1, \\ y_j \geq 0, j = \overline{1,5}, \end{cases} \quad (3.17)$$

$$L_y = y_1 + y_2 + y_3 + y_4 + y_5 \rightarrow \max \quad (3.18)$$

Для решения задач линейного программирования были использованы инструменты среды MS Excel. Для расчета цены игры использовались следующие формулы [126, с. 364]:

$$v = \frac{1}{L_x} \text{ или } v = \frac{1}{L_y} \quad (3.19, 3.20)$$

где L_x, L_y - значение целевых функций соответственно для игрока A и игрока B .

Определение вероятности использования чистых стратегий игроков имеет следующий вид [188, с. 164]:

$$p_i = x_i * v \text{ или } q_j = y_j * v \quad (3.21; 3.22)$$

Результаты решения задачи линейного программирования для игрока (параметра) A приведены в табл. 3.7.

Таблица 3.7 - Результаты решения задачи линейного программирования для игрока (параметра) A

Смешанная стратегия (виды стратегических изменений)	Целевая функция ($Lx = x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 \rightarrow \min$)	Переменные (x_i)	Ограничения ($> = 1$)	Цена игры			Вероятность использования чистой стратегии (p_i)	Оптим-альная стратегия
				средний выигрыш (v)	нижняя цена ($v_{ни}$)	верхняя цена ($v_{ви}$)		
	Высокий уровень эффективности							
процессные	0,287	0,170	1,107	3,488	2,960	4,260	0,591	A1
технологические		0,117	1,062				0,409	A2
структурные		0,000	1,053				0,000	-
культурные		0,000	1,000				0,000	-
кадровые		0,000	1,000				0,000	-
	Достаточный уровень эффективности							
процессные	0,565	0,037	1,000	1,770	1,580	2,000	0,066	A1
технологические		0,221	1,000				0,390	A2
структурные		0,221	1,000				0,390	A3
культурные		0,087	1,012				0,153	A4
кадровые		0,000	1,000				0,000	-
	Средний уровень эффективности							
процессные	0,776	0,321	1,037	1,289	1,190	1,500	0,414	A1
технологические		0,000	1,053				0,000	-
структурные		0,000	1,000				0,000	-
культурные		0,006	1,000				0,008	A4
кадровые		0,449	1,000				0,578	A5
	Предельный уровень эффективности							
процессные	1,395	0,000	1,000	0,717	0,580	0,960	0,000	-
технологические		0,270	1,000				0,194	A2
структурные		0,178	1,000				0,127	A3
культурные		0,409	1,043				0,294	A4
кадровые		0,538	1,000				0,385	A5
	Низкий (критический) уровень эффективности							
процессные	2,853	0,955	1,000	0,350	0,280	0,500	0,335	A1
технологические		0,739	1,037				0,259	A2
структурные		0,000	1,000				0,000	-
культурные		1,159	1,104				0,406	A4
кадровые		0,000	1,000				0,000	-

Таким образом, для предпринимательских структур с высоким уровнем эффективности функционирования целесообразно проводить на 59,1% процессные или на 40,9% технологические стратегические изменения для обеспечения развития. Все другие виды изменений будут неэффективными. Это

позволит получить гарантированный средний выигрыш (уровень эффективности), равный цене игры 3,488, при любом уровне риска.

Результаты решения задачи линейного программирования для игрока (параметра) B представлены в табл. 3.8.

Таблица 3.8 - Результаты решения задачи линейного программирования для игрока (параметра) B

Смешанная стратегия (уровни рисков ситуаций)	Целевая функция (Ly=y ₁ +y ₂ +...+y ₃ +y ₄ +y ₅ →max)	Переменные (y _j)	Ограничения (<=1)	Цена игры			Вероятность использования чистой стратегии (q _j)	Оптимальная стратегия
				средний выигрыш (v)	нижняя цена (v _{ни})	верхняя цена (v _{ви})		
	Высокий уровень эффективности							
минимальный	0,287	0,000	1,000	3,488	2,960	4,260	0,000	-
малый		0,000	1,000				0,000	-
средний		0,000	0,790				0,000	-
высокий		0,156	0,994				0,546	B4
максимальный		0,130	0,936				0,454	B5
	Достаточный уровень эффективности							
минимальный	0,565	0,064	1,000	1,770	1,580	2,000	0,113	B1
малый		0,164	1,000				0,291	B2
средний		0,255	1,000				0,452	B3
высокий		0,000	1,000				0,000	-
критический		0,082	0,952				0,145	B5
	Средний уровень эффективности							
минимальный	0,776	0,000	1,000	1,289	1,190	1,500	0,000	-
малый		0,000	0,981				0,000	-
средний		0,297	0,981				0,384	B3
высокий		0,421	1,000				0,542	B4
критический		0,058	1,000				0,074	B5
	Предельный уровень эффективности							
минимальный	1,395	0,646	0,892	0,717	0,580	0,960	0,463	B1
малый		0,404	1,000				0,290	B2
средний		0,310	1,000				0,222	B3
высокий		0,000	1,000				0,000	-
критический		0,034	1,000				0,024	B5
	Низкий (критический) уровень эффективности							
минимальный	2,853	0,955	1,000	0,350	0,280	0,500	0,335	B1
малый		0,739	1,037				0,259	B2
средний		0,000	1,000				0,000	-
высокий		1,159	1,104				0,406	B3
критический		0,000	1,000				0,000	-

Из табл. 3.8 можно сделать вывод, что оптимальная стратегия для предпринимательских структур с высоким уровнем эффективности функционирования на 54,6% соответствует высокому уровню риска, а на 45,4% - максимальному. При этом указанные оптимальные альтернативы обеспечивают гарантированный средний выигрыш (уровень эффективности), равный цене игры 3,488.

В целях обобщения результатов расчетов по определению альтернативных видов стратегических изменений, проведение которых обеспечит предпринимательским структурам оптимальный уровень эффективности функционирования в условиях наступления рискованных ситуаций, была составлена табл. 3.9.

Таблица 3.9 - Результаты обоснования оптимального решения относительно уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска

Группы предпринимательских структур по уровню эффективности функционирования	Оптимальная альтернатива по критериям (правилам) в условиях риска	Оптимальная альтернатива по методу линейного программирования	Оптимальное решение	Значение оптимального решения, коэф.	Вероятности использования альтернатив, коэф.		Интерпретация оптимального решения (вид стратегических изменений/уровень рискованной ситуации)
					A	B	
	Высокий уровень эффективности						
ТС «Геркулес-Молоко»	A1B4	A1B4, A1B5	A1B4	3,488	0,59	0,55	Процессные/высокий
	A2B5	A2B4, A2B5	A2B5		0,41	0,45	Технологические/максимальный
	Достаточный уровень эффективности						
ТС «Авоська», ТС «Обжора», ТС «Первый Республиканский Супермаркет», ТС «МОДНОВА», ТС «FABRIKA», ООО «Амида»	A1B2	A1B1, A1B2, A1B3, A1B5	A1B2	1,770	0,07	0,29	Процессные/малый
	A2B1	A2B1, A2B2, A2B3, A2B5	A2B1		0,39	0,11	Технологические/ малый
	A3B3	A3B1, A3B2, A3B3, A3B5	A3B3		0,39	0,45	Структурные/средний
	A4B2	A4B1, A4B2, A4B3, A4B5	A4B2		0,15	0,29	Культурные/малый
	Средний уровень эффективности						
ТС «У Золушки»	A1B4	A1B3, A1B4, A1B5	A1B4	1,289	0,41	0,54	Процессные/высокий
	A4B3	A4B3, A4B4, A4B5	A4B3		0,01	0,38	Культурные/средний
	A5B3	A5B3, A5B4, A5B5	A5B3		0,58	0,38	Кадровые/средний
	Предельный уровень эффективности						
ТС «GoodZone», ТС «Семейный квартал», ТС «Alevi», ТС «Фокс», ООО «Ремстройбыт», ООО «Яштуха»	A2B2	A2B1, A2B2, A2B3, A2B5	A2B2	0,717	0,19	0,29	Технологические/ малый
	A3B3	A3B1, A3B2, A3B3, A3B5	A3B3		0,13	0,22	Структурные/средний
	A4B1	A4B1, A4B2, A4B3, A4B5	A4B1		0,29	0,46	Культурные/минимальный
	A5B3	A5B1, A5B2, A5B3, A5B5	A5B3		0,39	0,22	Кадровые/средний
	Низкий (критический) уровень эффективности						
ТС «Вектор»	A1B3	A1B1, A1B3, A1B5	A1B3	0,350	0,34	0,41	Процессные/средний
	A2B1	A2B1, A2B3, A2B5	A2B1		0,26	0,34	Технологические/ минимальный
	A4B4	A4B1, A4B3, A4B5	A4B5		0,41	0,41	Культурные/ высокий

Оптимальное решение было выбрано на основе сопоставления результатов получения оптимальных альтернатив по критериям принятия решений в условиях риска и оптимальных альтернатив по методу линейного программирования. В каждом конкретном случае оптимальное решение представляет собой сочетание оптимальных стратегий игрока А и игрока В, т.е. вида стратегических изменений, которые целесообразно проводить при определенном уровне рискованной ситуации. При этом будет обеспечиваться гарантированный (прогнозный) средний уровень эффективности функционирования предпринимательской структуры - цена игры.

Таким образом, обоснование уровня развития предпринимательских структур сферы торговли с помощью теории матричных игр позволяет определять оптимальные решения в условиях действия факторов неопределенности и риска с учетом интересов двух игроков (параметров матрицы), оптимизировать затраты времени, используя средства MS Excel, выбирать из множества альтернатив оптимальное решение для получения возможности моделирования условий, ситуаций, уровня эффективности функционирования и рисков предпринимательских структур, которые обеспечат им устойчивую траекторию развития в будущем.

3.3 Обоснование механизма рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли

Особое место практически во всех разделах теории и практики управления, планирования и контроля занимает проблема минимизации рисков, а также выбора оптимального соотношения между уровнем риска, деловой активности, доходности и надежности предпринимательских структур. Снижение негативного воздействия рискованных ситуаций на эффективность функционирования и развитие предпринимательских структур возможно при условии формирования механизма рискозащищенности.

Проблемы формирования системы управления рисками в предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования, разработки способов и методов их минимизации рассмотрены в научных работах многих ученых: Т.Ю. Серебряковой [177], А.В. Сорокиной [184], С.С. Голубевой [54], Л.Р. Рзаевой [54], К.С. Петрушкана [157], С.В. Грицуновой [157], Г.В. Савицкой [171], Х.Б. Выонга [186], С.А. Арутюняна [16], М.А. Баранниковой [16], Ю.И. Опышко [16], Ю.А. Корчагина [100], В.А. Борхаленко [34]. Однако данные вопросы, требующие постоянного совершенствования и развития.

Преобразование входных условий идентификации и оценки рисков в конкретный результат – разработку мероприятий по снижению или предупреждению рисков в процессе развития предпринимательских структур сферы торговли – предлагается осуществлять с помощью разработки и внедрения механизма рискозащищенности. Это подтверждается мнениями многих ученых и практиков, которые отмечают, что «...у предприятия, с одной стороны, всегда есть некоторая совокупность «входных» условий, которые обуславливают формирование того или иного механизма, а с другой стороны, есть некоторый «выход» - экономические и социальные процессы, порождаемые соответствующим механизмом» [145, с. 3]. Такое утверждение позволяет трактовать механизм как определенную совокупность функций, методов, приемов, инструментов и способов, которая перерабатывает сложившиеся входящие условия в желаемый выход – процессы.

Рассматривая этимологию термина рискозащищенность экономической системы, целесообразно отметить, что по мнению многих ученых она «...характеризуется качеством и надежностью элементов системы, вероятностью сохранения работоспособности связей внутри системы, способностью выдерживать экстремальные внутренние и внешние нагрузки и угрозы. Т. е. рискозащищенность – это внутреннее свойство системы, способствующее сохранению ее целостности в результате влияния различных возмущающих воздействий внешней среды посредством модификации стратегического потенциала» [79; 155; 184; 229,]. Из этого следует, что

ключевым фактором рискозащищенности являются свойства и элементы системы, которые обеспечивают ее жизнеспособность в текущем и перспективном периодах. Поэтому, по мнению автора, рискозащищенность предпринимательских структур – это свойство системы, обеспечивающее прогрессивное, интенсивное и сбалансированное развитие, при котором формируется способность и потенциальные возможности предпринимательских структур противостоять внешним и внутренним угрозам, т.е. рискам.

Исходя из вышеизложенного, под механизмом рискозащищенности предпринимательских структур предлагается понимать совокупность системно-организованных управленческих решений, методов и способов влияния на риски, позволяющих предотвращать (снижать, минимизировать) возможные отклонения показателей эффективности от поставленных целей и установленных нормативов, обеспечивать высокий уровень эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития.

Обобщая мнения ученых в области построения механизмов управления рисками, автором разработан механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли, представленный на рис. 3.6.

Как совокупность системно организованных управленческих решений механизм рискозащищенности приходит в действие посредством целенаправленных управляющих и регулирующих действий субъектов, в качестве которых выступают руководители, собственники и риск-менеджеры предпринимательских структур. Они принимают управленческие решения по поводу принятия, отклонения, минимизации рисков, оказывающих непосредственное влияние на развитие предпринимательских структур. Важной компонентой взаимодействия объектов и субъектов механизма рискозащищенности является информационное обеспечение, которое строится на информации о фактических результатах оценки уровня внешних и внутренних рисков, а также разработанной стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли.

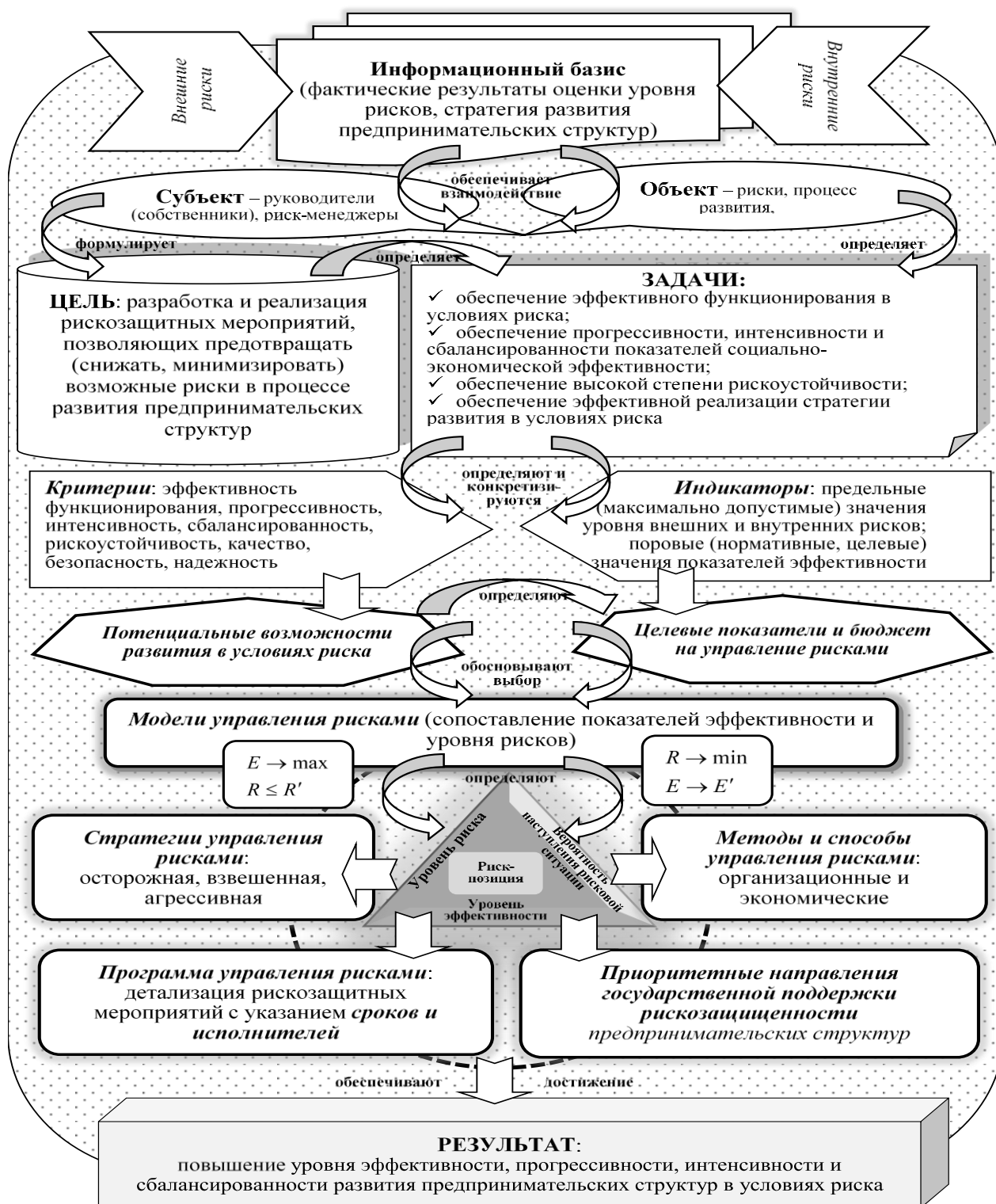


Рисунок 3.6 –Механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли (авторская разработка)

Исходя из сущности механизма рискозащищенности, его целью можно считать разработку и реализацию рискозащитных мероприятий, позволяющих предотвращать (снижать, минимизировать) возможные риски в процессе

развития предпринимательских структур. Конкретизация данной цели находит свое отражение в формировании задач механизма, которые определяют основные критерии и индикаторы рискозащищенности предпринимательских структур.

Понятие рискозащищенности, прежде всего, связано с такими категориями как качество, безопасность, надежность и рискоустойчивость, которые по-разному характеризуют процесс развития предпринимательских структур. Критерий качества обеспечивает рискозащищенность путем проведения качественных изменений, приводящие к повышению эффективности деятельности, усовершенствованию бизнес-процессов предпринимательских структур, а также интенсивному и сбалансированному развитию. Надежность обеспечивает сохранение во времени всех параметров развития предпринимательских структур в установленных пределах. Критерии безопасности и рискоустойчивости характеризуют результат рискозащитных действий, т.е. способность и устойчивость предпринимательских структур к внешним и внутренним угрозам [145, с.7].

Как было установлено в первом разделе диссертации, такие свойства как эффективность, прогрессивность, интенсивность и сбалансированность сами по себе являются важнейшими характеристиками развития предпринимательских структур, поэтому они выступают критериями обеспечения их рискозащищенности в будущих периодах на основе положительной и качественной динамики показателей эффективности функционирования предпринимательских структур, а также их пропорционального изменения во времени. Отсюда, нарушение пропорций и связей между показателями эффективности ведет к дестабилизации деятельности, появлению рисков, потере устойчивости, нестабильному, не рискозащищенному состоянию предпринимательских структур. Поэтому система критериев рискозащищенности, получивших количественное выражение, позволяет заранее выявить и идентифицировать возможные риски и разработать соответствующие меры по их предупреждению или минимизации.

Необходимо отметить, что для целей обеспечения рискозащищенности предпринимательских структур важное значение имеет система индикаторов и их предельных (пороговых) значений, несоблюдение которых препятствует эффективному процессу развития предпринимательских структур и приводит к формированию негативных тенденций влияния рискообразующих факторов.

В качестве индикаторов рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли предлагается использовать предельные (максимально допустимые) значения уровня внешних и внутренних рисков, а также пороговые (нормативные, целевые) значения показателей социально-экономической эффективности, которые были определены во втором разделе диссертации. При этом, считаем, что необходимым условием достижения наивысшей степени рискозащищенности является нахождение всего комплекса показателей в области допустимых значений, поскольку за ее пределами предпринимательские структуры теряют способность к прогрессивному и сбалансированному развитию.

Также целесообразно отметить, что в зависимости от вида, уровня инновационности и масштаба проводимых рисковых мероприятий по развитию предпринимательских структур сферы торговли определяются наиболее важные с их точки зрения характеристики и критерии рискозащищенности, которые, в свою очередь, формируют потенциальные возможности развития в условиях риска. Исходя из таких возможностей, определяются целевые показатели и бюджет на управления рисками в будущем периоде, т. е. средства, которые будут направляются на предотвращение рисков или в случае наступления рисковых ситуаций – на покрытие потерь от рисков.

Следующим структурным элементом механизма рискозащищенности является выбор модели управления рисками, которая характеризует соотношение между ожидаемой эффективностью (результатом) различных вариантов рисковых вложений капитала или проведения рисковых мероприятий и величиной (стоимостью) риска (ожидаемых потерь). В специальной литературе по риск-менеджменту предлагаются две модели управления рисками:

- первая модель ориентирована на максимизацию эффективности рискованных мероприятий ($E \rightarrow \max$) при ограничении уровня риска путем установления максимально допустимого его значения ($R \leq R'$);

- вторая модель в качестве целевой функции определяет минимизацию риска ($R \rightarrow \min$), а в качестве ограничения - удержание показателей эффективности на определенном заданном уровне ($E \rightarrow E'$) [242; 244; 250].

Выбор модели управления рисками для исследуемых предпринимательских структур сферы торговли обусловлен достигнутым уровнем эффективности их функционирования, уровнем рисков и вероятностью наступления рискованных ситуаций. Для предпринимательских структур, обладающих высоким, достаточным или средним уровнем эффективности при минимальном и среднем уровне риска, вероятность наступления которого оценивается как низкая, незначительная или умеренная, рекомендовано использовать первую модель управления рисками. Это объясняется тем, что достигнутый высокий потенциал развития предпринимательских структур сферы торговли дает возможность наращивать показатели эффективности и вкладывать капитал в рискованные мероприятия при условии установления максимально допустимого значения уровня риска.

Во всех остальных исследуемых ситуациях, когда предпринимательские структуры имеют неустойчивые тенденции изменения показателей эффективности функционирования, которые сопровождаются высоким (максимальным, критическим) уровнем риска и высокой вероятностью их наступления, целесообразно опираться на использование второй модели управления рисками. Это позволит минимизировать возможные риски и негативные последствия от их наступления, и обеспечить достаточный для нормального развития уровень эффективности в пределах заданных значений. В данном случае предпринимательские структуры придерживаются осторожного поведения относительно вложений в высокорисковые мероприятия.

Предложенные модели управления рисками являются основой при обосновании риск-позиции предпринимательских структур, выборе стратегии и

методов управления рисками. На рис. 3.7 представлена авторская позиция соответствия стратегий и методов управления рисками типам риск-позиции предпринимательских структур в виде трехмерной модели.

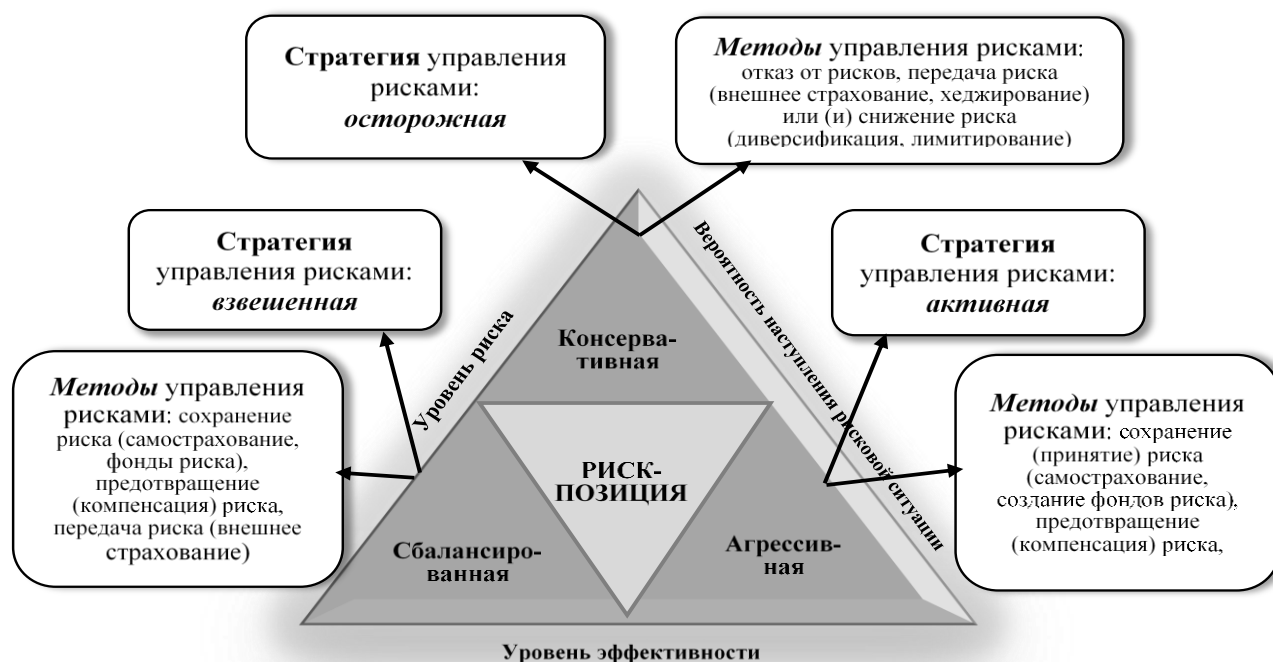


Рисунок 3.7 – Трехмерная модель выбора стратегии и методов управления рисками предпринимательских структур сферы торговли
(составлено автором на основе [145;171;177; 227])

В классическом риск-менеджменте выделяют три типа риск-позиции, которая характеризует поведение предпринимательских структур в отношении осуществления рискованных мероприятий с учетом достигнутого уровня эффективности функционирования: сбалансированную, консервативную и агрессивную риск-позицию [157, с.110]. Каждому типу риск-позиции предпринимательских структур соответствует определенный тип стратегии управления рисками: взвешенная, консервативная или активная стратегия.

Консервативная риск-позиция определяет необходимость использования осторожной стратегии управления рисками, в рамках которой предпринимательские структуры осуществляют рискованные вложения капитала в том случае, если уровень рисков по ним компенсируется относительно большим ростом показателей эффективности. Адаптивный подход к управлению рисками при сбалансированной риск-позиции

предпринимательских структур предполагает выбор взвешенной стратегии управления рисками, позволяющая осуществлять рискованные мероприятия, по котором повышение уровня риска компенсируется адекватным (пропорциональным) изменением эффективности. В случае использования активной стратегии управления рисками, предпринимательские структуры склонны к проведению высокорискованных операций, даже «...если увеличение риска не полностью компенсируется соответствующим ростом эффективности деятельности (агрессивная риск-позиция)» [122].

Важной составляющей механизма рискозащищенности является выбор методов и способов управления рисками. Обобщая приведенные в управленческой литературе подходы [26; 53; 54; 122; 250], в табл. 3.10 систематизированы основные методы, способы и приемы воздействия на риск предпринимательских структур сферы торговли с учетом их отраслевых особенностей.

Таблица 3.10 – Систематизация методов управления рисками предпринимательских структур сферы торговли

Методы управления рисками	Возможные способы воздействия на риск
<i>Отказ (отклонение) от риска</i>	✓ отказ от принятия рискованных мероприятий, проектов, решений; ✓ отказ от ненадежных партнеров, поставщиков; ✓ отказ от высокорисковых вложений капитала
<i>Компенсация (предотвращение) риска</i>	✓ мониторинг социально-экономического состояния экономики, потребительского рынка, поведения покупателей; ✓ проведение активного маркетинга, рекламных кампаний; ✓ прогнозирование тенденций развития рынка и конкуренции; ✓ стратегическое планирование деятельности; ✓ внедрение системы управления рисками (ERM); ✓ профилактика рисков (диверсификация товарного и сервисного портфеля, поставщиков товаров, направлений деятельности; лимитирование максимальных объемов коммерческих операций по закупке товаров, максимального размера совокупных товарных запасов, предельного размера использования заемных средств в обороте и др.).
<i>Передача риска</i>	✓ страхование рисков; ✓ передача рисков контрагентам в цепочке создания стоимости; ✓ трансфер риска путем хеджирования.
<i>Сохранение (принятие) и снижение риска</i>	✓ создание специальных резервных фондов в натуральной или денежной форме (фондов самострахования или фондов риска); ✓ создание страховых товарных запасов; ✓ создание страховых запасов денежных средств в кассе; ✓ разработка и внедрение системы финансовых штрафных санкций за невыполнение обязательств контрагентами; ✓ включение в розничную цену товаров премии за риск; ✓ привлечение внешних источников (получение кредитов и займов, государственных дотаций для компенсации потерь)

Примечание: составлено автором на основе [26; 53; 54; 122; 155; 250]

Существование различных методов, приемов и способов управления рисками ставит предпринимательские структуры перед проблемой выбора более приемлемого в определенной ситуации рискозащитного мероприятия. Решением данной проблемы, как полагают ученые, выступает обоснование выбора методов управления рисками в соответствии с критериями: вероятность наступления рискованной ситуации и уровень риска [79; 184; 229].

Сущность авторского подхода для определения оптимального метода управления рисками отражена в табл. 3.11.

Таблица 3.11 – Критериальная матрица выбора оптимального метода управления рисками предпринимательских структур

	Вероятность наступления рискованной ситуации, коэфф.					
Уровень риска, баллов	Низкая (0,0-0,1)	Незначительная (0,11-0,3)	Умеренная (0,31-0,4)	Существенная (0,41-0,6)	Высокая (0,61-0,8)	Очень высокая (0,81-1,0)
Минимальный (0,0-1,0)	Сохранение риска (без финансирования или самострахование)				Сохранение риска (самострахование или привлечение внешних источников)	
Малый (1,1-2,0)	Сохранение риска (создание специальных фондов риска)			Предотвращение риска (профилактика рисков)		
Средний (2,1-3,0)	Сохранение и снижение риска (самострахование, создание страховых фондов риска) или (и) предотвращение риска (профилактика рисков)			Предотвращение риска или (и) передача риска (внешнее страхование)		Отказ от риска
Высокий (3,1-4,0)	Передача риска (внешнее страхование, хеджирование) или (и) снижение риска (создание страховых фондов риска, системы штрафных санкций)				Отказ от риска	
Максимальный (4,1-5,0)	Передача риска (внешнее страхование, хеджирование) или снижение риска (все способы снижения рисков)			Отказ от риска		
Критический (5,1-6,0)	Передача риска (внешнее страхование) или (и) снижение риска (все способы снижения рисков)			Отказ от риска		

Примечание: составлено автором на основе [26; 53;79; 155; 184; 229]

Реализация вышерассмотренных методов управления рисками сопряжена с определенными затратами предпринимательских структур, которые могут существенно отличаться по своему уровню. Считаем, что критерием оптимальности при выборе и внедрении соответствующих методов является

такая ситуация, при которой, затраты на управление рисками не превысят сумму вложений и выигрышей по рисковым операциям, а также финансовых и других потерь от риска даже при очень высокой вероятности наступления рискованной ситуации. Поэтому наилучшим вариантом выбора метода оптимизации риска является комбинация нескольких приемов, способов и методов управления.

Обобщение вышерассмотренных составляющих механизма рискозащищенности для исследуемых предпринимательских структур сферы торговли представлено в табл. 3.12.

Таблица 3.12 – Обобщение составляющих механизма рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Уровень риска	Вероятность наступления рискованной ситуации	Модель управления риском	Риск-позиция	Стратегия управления риском	Методы управления рисками
ТС «Геркулес-Молоко»	малый	незначительная	$E \rightarrow \max$ $R \leq R'$	Агрессивная	Активная	Сохранение риска (самострахование, создание страховых фондов риска) и предотвращение рисков (профилактика рисков)
ТС «Авоська», ТС «Первый Республиканский Супермаркет»		умеренная				
ТС «Обжора»	средний	незначительная		Сбалансированная	Взвешенная	Сохранение риска (самострахование, создание страховых фондов риска) или (и) предотвращение риска Предотвращение (профилактика) риска или (и) передача риска (внешнее страхование, трансфер контрагентам)
ТС «МОДНОВА», ООО «Амида»		умеренная				
ТС «Семейный квартал»		высокая				
ТС «FABRIKA», ООО «Яшуха»	высокий	существенная	$R \rightarrow \min$ $E \rightarrow E'$	Сбалансированная или консервативная	Осторожная	Передача риска (внешнее страхование, хеджирование) или (и) снижение риска (все способы снижения рисков)
ТС «Вектор», ТС «GoodZone», ТС «У Золушки» ТС «Alevi»		высокая				Отказ от риска
ТС «Фокс», ООО «Ремстройбыт»	максимальный	существенная				Отказ от риска

По результатам практического использования обоснованного механизма рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли установлено, что для 20% предпринимательских структур целесообразно использовать активную стратегию управления рисками, направленную на максимизацию показателей эффективности и сохранение риска путем создания специальных фондов риска и профилактики рисков, что будет способствовать предупреждению появления рискообразующих факторов и рисков ситуаций до момента их наступления.

Взвешенная стратегия управления рисками рекомендована 26,7% исследуемых предпринимательских структур. Данная стратегия предполагает как минимизацию риска, так и максимизацию показателей эффективности за счет самострахования, передачи или внешнего страхования рисков, что обеспечит возможность нейтрализации потерь от наступления рисков ситуации непосредственно при ее наступлении. Для 53,3% предпринимательских структур предложено использовать осторожную стратегию управления рисками, которая направлена на минимизацию уровня риска с целью стабилизации показателей эффективности, а также снижение потерь уже после наступления рисков ситуации посредством передачи, снижения рисков или отказа от рисков мероприятий.

Практическую реализацию механизма рискозащищенности предпринимательских структур предлагается осуществлять путем разработки и внедрения программ управления рисками, в которых обобщаются и детализируются рискозащитные мероприятия по срокам, конкретным исполнителям и работам, а также определяются объемы и источники финансирования этих мероприятий.

В качестве примера автором разработана программа управления рисками ООО «Яштуха», представленная в табл. 3.13. Для оценки экономической целесообразности внедрения данной программы предлагается проводить оценку ее эффективности по ряду показателям рискозащищенности, приведенных в табл. 3.14.

Таблица 3.13 – Программа управления рисками ООО «Яштуха»

Рисковое мероприятие	Виды возможных рисков	Целевой показатель для оценки потерь от рисков	Возможные потери (стоимость рисков)	Рискозащитные мероприятия (методы управления рисками)	Финансовые возможности покрытия потерь от риска (бюджет)	Исполнители
Открытие новых магазинов	✓ недостаточный спрос на товары и услуги сети ✓ снижение товарооборота и прибыли ✓ увеличение уровня издержек обращения	Товарооборот (Т), прибыль (Пр), объем реализованных товаров и услуг (Q)	- снижения Т и Q по сравнению с запланированным значением; - недополучение П	Создание резервных фондов риска Диверсификация товаров и услуг, направлений деятельности	Собственные источники: 1% от стоимости активов, или 1-5% от объема продаж, или 3-5% от годового фонда выплат собственникам	Руководители отделов, специалисты среднего и низшего звена риск-менеджеры
Обновление материально-технической базы торговой сети	✓ перерасход средств на обновление МТБ ✓ увеличение финансовой зависимости от внешних источников кредитования	Показатель эффективности капиталовложений ($\mathcal{E}_{\text{кв}}$), период окупаемости ($T_{\text{ки}}$), финансовый рычаг ($K_{\text{фр}}$)	- снижение $\mathcal{E}_{\text{кв}}$ и увеличение $T_{\text{ки}}$ по сравнению с запланированным показателем; - увеличение стоимости заемного капитала и $K_{\text{фр}}$	Внешнее страхование рисков, трансфер рисков контрагентам, создание системы штрафных санкций для контрагентов, привлечение внешних выгодных источников финансирования	Собственные источники: объем страховых выплат по рискам; внешние источники: объем заемного капитала, объемы штрафных санкций, проценты за трансфер рисков	Руководители отдела МТО, подрядные организации, риск-менеджеры, инвесторы
Внедрение автоматизированных информационных систем в торгово-технологические бизнес-процессы	✓ недостаточный уровень компетентности и профессионализма персонала ✓ высокий уровень сопротивления персонала в процессе внедрения инноваций	Показатель эффективности инвестиций ($\mathcal{E}_{\text{и}}$), производительность труда (ПТ), товарооборот (Т)	- снижение $\mathcal{E}_{\text{и}}$ по сравнению с запланированным показателем; - снижение ПТ - недополучение Т	Создание резервных фондов риска, трансфер рисков контрагентам, создание системы штрафных санкций для персонала	Собственные источники: 1% от стоимости активов, объемы штрафных санкций для персонала	Руководители IT и HR отделов, специалисты среднего звена, приглашенные специалисты, риск-менеджеры
Внедрение новых систем товароснабжения и товародвижения	✓ повышение закупочной цены товаров ✓ потеря постоянных поставщиков товаров ✓ превышение норм товарных запасов и периода их обращения	Норматив товарных запасов ($N_{\text{тз}}$), уровень торговых надбавок ($U_{\text{тн}}$), товарооборачиваемость ($t_{\text{тз}}$)	- отклонение $N_{\text{тз}}$ от нормы; - увеличение $U_{\text{тн}}$ - замедление $t_{\text{тз}}$	Создание страховых товарных запасов, системы штрафных санкций для контрагентов Включение в розничную цену товаров премии за риск. Диверсификация поставщиков	Собственные источники: объем страховых товарных запасов; внешние источники: объемы штрафных санкций	Руководители отделов, специалисты среднего и низшего звена риск-менеджеры, контрагенты
Внедрение новой системы мотивации и стимулирования персонала	✓ высокая текучесть кадров ✓ перерасход фонда оплаты труда	Показатель текучести кадров ($K_{\text{тк}}$), фонд оплаты труда (ФОТ), производительность труда (ПТ)	- увеличение $K_{\text{тк}}$; - перерасход ФОТ; - снижение ПТ	Создание резервного фонда выплаты дополнительной зарплаты, разработка альтернативных способов мотивации и стимулирования персонала	Собственные источники: 1-2% от объема продаж	Собственники, руководители и специалисты HR отдела, риск-менеджеры

Выбор показателей рискозащищенности производится самостоятельно предпринимательскими структурами в зависимости от проводимых рисковых мероприятий, наличия технических возможностей обработки исходной информации, а также конечных целей и ожидаемых результатов реализации программы управления рисками.

Таблица 3.14 – Результаты оценки эффективности программы управления рисками ООО «Яштуха»

Показатели	Ед. изм.	Усл. обознач.	Методика расчета	Значение	Вывод об эффективности
Базовые показатели для оценки рискозащищенности					
Ожидаемые потери от риска	тыс. руб.	ОП _Р	% от планового товарооборота	14954,6	В пределах допустимого уровня (14,6% от Т)
Максимально возможные потери от риска	тыс. руб.	МВП _Р	% от собственного капитала	25862,9	В пределах допустимого уровня (21% от СК при норме в 30%)
Вероятность возникновения потерь	коэф.	p _Р	экспертная оценка	0,32	Умеренная вероятность возникновения потерь
Размер собственного капитала	тыс. руб.	СК	балансовая стоимость	123156,7	-
Стоимость финансовых возможностей покрытия потерь	тыс. руб.	ФМП _Р	% от стоимости активов	26740,7	В пределах нормы, 0,095% от стоимости активов
Изменения результативных показателей деятельности в результате внедрения рискозащитных мероприятий					
Прирост товарооборота	тыс. руб.	ΔТ	$\Delta T = T_{nl} - T_{\phi}$	16147,3	Положительный прирост
Прирост прибыли от реализации товаров и услуг	тыс. руб.	ΔПр	$\Delta Pr = Pr_{nl} - Pr_{\phi}$	6431,4	Положительный прирост
Прирост производительности труда	тыс. руб./чел.	ΔПТ	$\Delta PT = PT_{nl} - PT_{\phi}$	28,4	Положительный прирост
Ускорение товарооборачиваемости	дней	Δt _{ТЗ}	$\Delta t_{T3} = t_{T3}^{nl} - t_{T3}^{\phi}$	-12,8	Ускорение оборачиваемости товарных запасов
Показатели рискозащищенности					
Коэффициент уровня риска	коэф.	k _Р	$k_R = \frac{MBP_R * p_R}{СК}$	0,07	Минимальный уровень риска
Риск-отдача	коэф.	RO	$RO = \frac{\Delta T}{ОП_R}$	1,08	Соответствует нормативу (>1)
Коэффициент покрытия ожидаемых потерь	коэф.	k _{ОП_Р}	$k_{OP_R} = \frac{ФМП_r - ОП_r}{ФМП_r}$	0,44	Высокий запас финансовых возможностей для покрытия ОП _Р
Коэффициент покрытия максимально возможных потерь	коэф.	k _{МВП_Р}	$k_{MBPr} = \frac{ФМП_r - MBPr}{ФМП_r}$	0,03	Достаточный запас финансовых возможностей для покрытия МВП _Р

Результаты табл. 3.14 свидетельствует о высокой степени эффективности разработки и реализации программы управления рисками, поскольку рассчитанные показатели рискозащищенности находятся в пределах установленных нормативов, имеют положительные тенденции роста, а полученные результаты превышают возможные потери от рисков.

Важное значение для эффективного управления рисками предпринимательских структур сферы торговли имеют приоритетные направления государственной поддержки предпринимательской деятельности в целом, поскольку обеспечение внутренней рискозащищенности не является прерогативой только самих предпринимательских структур. Она должна поддерживаться системой государственных органов власти, всеми звеньями, структурами, субъектами и отраслями экономики. Исходя их анализа рискообразующих внешних факторов, к методам государственной поддержки рискозащищенности предпринимательских структур, оказывающих влияние на их эффективное развитие, можно отнести следующие: наличие действенной нормативной базы, регулирующей предпринимательскую деятельность; защита прав предпринимателей; ликвидация необоснованных административных барьеров; упрощение процедур выхода на рынок; антимонопольное регулирование; установление предельных ценовых розничных надбавок на социально-значимые товары; государственная поддержка инвестиционной политики предпринимательских структур; предоставление налоговых льгот; государственное кредитование предпринимательской деятельности; формирование многоуровневой системы обучения, подготовки и повышения квалификации кадров и др.

Особое место в системе управления рисками занимают процедуры контроля, анализа и оценки результатов внедрения механизма рискозащищенности, которые будут определять уровень прогрессивности и сбалансированности развития, а также уровень рискоустойчивости предпринимательской деятельности.

Таким образом, разработка и реализация механизма рискозащищенности, будет способствовать обеспечению высокого уровня эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития предпринимательских структур в условиях риска.

Выводы к разделу 3

Обоснование перспективных направлений развития предпринимательских структур сферы торговли позволило сделать следующие выводы:

1. Определено, что главной целью стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска является обеспечение эффективного, прогрессивного, интенсивного и сбалансированного уровня развития предпринимательских структур в долгосрочной перспективе с учетом влияния рискообразующих факторов путем формирования и внедрения стратегических изменений на основе использования современных методов, способов и инструментов стратегического управления

2. С целью обоснования стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска предложен научно-методический подход, отличительной особенностью которого является определение потенциала стратегем (на основе индикаторов уровня сбалансированности развития, степени рискоустойчивости и типа корпоративной стратегии). В зависимости от силы потенциала стратегем предложены следующие типы стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска: проактивная, прогностическая, адаптивная и антикризисная, которые характеризуют масштабы и характер стратегических изменений по уровню инновационности (инкрементные, полурадикальные или радикальные).

3. Практическая апробация предложенного подхода позволила сделать вывод о том, что для 33,3% предпринимательских структур сферы торговли в качестве оптимальной рекомендована проактивная стратегия развития в условиях риска, ориентированная на активное внедрение инновационных стратегических изменений. Прогностическая стратегия развития рекомендована для 13,3% предпринимательских структур, которая направлена на постепенное преобразование отдельных или большей части направлений деятельности, способов организации бизнеса и технологий управления. Для 20% предпринимательских структур сферы торговли рекомендуется использование адаптивной стратегии развития, которая ориентирована на внедрение полурадикальных или радикальных стратегических изменений. Антикризисная стратегия развития предложена для 33,3% предпринимательских структур,

реализация которой возможна при условии внедрения радикальных стратегических изменений. Для реализации предложенных типов стратегии развития предпринимательских структур были разработаны стратегические альтернативы в виде предметных стратегических изменений.

4. Учитывая необходимость определения оптимального уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска и реализации стратегии развития, разработана экономико-математическая модель уровня развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска на основе теории матричных игр. Данная теория основана на использовании двух параметров матрицы - видов предметных стратегических изменений и уровня рискованных ситуаций, выступающих базисом в обосновании уровня эффективности функционирования на основе критериев принятия решений и методов линейного программирования. Практическая апробация разработанной экономико-математической модели позволила определить оптимальное значение прогнозного уровня развития предпринимательских структур в условиях риска с учетом предметных стратегических изменений.

5. С целью разработки мероприятий по снижению или предупреждению рисков в процессе развития предпринимательских структур предложен механизм их рискозащищенности, практическая реализация которого осуществлялась путем обоснования стратегий и методов управления рисками для каждой группы предпринимательских структур. Также был приведен пример разработки программы управления рисками, в которой обобщаются и детализируются рискозащитные мероприятия по целевым показателям стоимости рисков, конкретным исполнителям и работам, а также определяются объемы и источники финансирования этих мероприятий. Для оценки целесообразности внедрения разработанной программы в деятельность предпринимательских структур была оценена ее эффективность.

Основные научные результаты, изложенные в данном разделе, опубликованы в работах [110; 111; 114; 116; 128].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В диссертационной работе решена теоретико-методическая и прикладная задача развития предпринимательских структур в условиях риска, что позволило сделать следующие выводы:

1. Исследование сущности и видовой классификации развития предпринимательских структур позволило выделить теоретические подходы к определению сущности понятия «развитие», а также определить доминантные свойства последнего (эффективность, прогрессивность, интенсивность, сбалансированность), которые в совокупности раскрывают архитектуру развития предпринимательских структур. На основе обобщения и синтеза этих подходов под развитием предпринимательской структуры предлагается понимать процесс количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата).

На основе обобщения и систематизации отечественной и зарубежной литературы усовершенствована классификация видов развития предпринимательских структур путем уточнения и дополнения существующих классификационных признаков (по уровню прогрессивности развития, характеру реакции на изменения, уровню сбалансированности развития), что служит базисом для проведения диагностики уровня развития предпринимательских структур.

2. Рассмотрено понятие риска и определено его значение в развитии предпринимательских структур. В научном поле современных исследований сущности понятия «риск» установлено, что развитие предпринимательских структур всегда связано с некоторой степенью его проявления, что отрицательно влияет на результаты деятельности. Обосновано, что проявлением риска можно считать возможное снижение уровня эффективности функционирования предпринимательских структур, отклонение результатов от

поставленных целей развития, возникновение различного рода потерь в процессе количественных и качественных изменений. Изучение особенностей развития предпринимательских структур в условиях риска позволило уточнить определение данного понятия как процесса количественно-качественных изменений, способствующих усовершенствованию деятельности системы (появлению нового качества) с учетом влияния рискообразующих факторов путем обеспечения прогрессивности, интенсивности и сбалансированности ключевых показателей эффективности (полезного результата) и недопущения (снижения) их отклонений от поставленных целей и установленных нормативов.

3. Предложен концептуальный подход к развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска. Данный подход объединяет теоретико-методологический, диагностический и организационно-управленческий базис. Его реализация позволяет определить уровень развития предпринимательских структур, степень их рискоустойчивости, обосновать тип стратегии развития в условиях риска, смоделировать оптимальный уровень развития с учетом предметных стратегических изменений, а также разработать механизм рискозащищенности с учетом отраслевых особенностей и факторов развития предпринимательских структур сферы торговли.

4. Проведен мониторинг функционирования и развития сферы торговли Донецкой Народной Республики в условиях риска, результаты которого свидетельствуют о положительных тенденциях развития отрасли: рост товарооборота, увеличение количества объектов торговли, увеличение количества рабочих мест, расширение ассортимента товаров широкого спроса, повышение доли реализации товаров местных производителей. В работе определены и систематизированы рискообразующие факторы: низкий уровень прибыльности торговой деятельности; дефицит собственного оборотного капитала; неудовлетворительная структура активов; отсутствие банковского кредитования; замедление оборачиваемости товарных запасов; низкий уровень торгового обслуживания; недостаточный уровень технического

переворужения предприятий, внедрения инноваций; низкая степень инвестиционной привлекательности отрасли; дефицит квалифицированных кадров.

5. Разработан интегрированный подход к диагностике уровня развития предпринимательских структур сферы торговли, объединяющий взаимосвязанные процедуры статической и динамической оценки уровня социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур, уровня прогрессивности, интенсивности и сбалансированности их развития. Его реализация обеспечит принятие обоснованных стратегических и тактических управленческих решений по дальнейшему развитию предпринимательских структур в условиях риска. Апробация предложенного методического инструментария позволила выявить проблему высокого уровня экстенсивного развития и регрессивности использования ресурсов в предпринимательских структурах сферы торговли Донецкой Народной Республики.

6. Проведена оценка влияния рисков на развитие предпринимательских структур. На основе разработанного научно-методического подхода построены риск-профили, определены зоны и степень рискоустойчивости предпринимательских структур. Применение экспертных методов позволило сформировать систему рискообразующих параметров-факторов предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики. По результатам проведенной оценки установлено, что 40% исследуемых предпринимательских структур имеют значительный потенциал для развития. На основе разработанной карты рискоустойчивости для каждой предпринимательской структуры предложены превентивные и защитные меры.

Полученные результаты диагностики стали основой для разработки и обоснования типов стратегии развития предпринимательских структур в условиях риска с учетом значений уровня эффективности, прогрессивности и сбалансированности развития.

7. . Сформирована стратегия развития предпринимательских структур в условиях риска. На основе предложенного научно-методического подхода, который базируется на определении потенциала стратегем, определены типы корпоративных стратегий, выбор которых обусловлен достигнутым уровнем эффективности функционирования предпринимательских структур, стадией их жизненного цикла и уровнем прогрессивности развития. Его применение позволяет определить масштабы и характер стратегических изменений по уровню инновационности (инкрементные, полурадикальные и радикальные) предпринимательских структур.

8. Обоснован научно-методический подход к моделированию уровня развития предпринимательских структур в условиях риска. Моделирование уровня стратегического развития предпринимательских структур сферы торговли было проведено на основе теории матричных игр. Разработанная экономико-математическая модель определения оптимального решения основана на использовании двух параметров – видов предметных стратегических изменений и уровня рискованных ситуаций. В результате расчетов определены альтернативные варианты предметных стратегических изменений, проведение которых обеспечит предпринимательским структурам оптимальный уровень эффективности функционирования в условиях наступления разных рискованных ситуаций.

9. Разработан механизм рискозащищенности предпринимательских структур сферы торговли, который позволяет обосновать комплекс системно-организованных управленческих решений, методов и способов влияния на риски, предотвращать (снижать, минимизировать) возможные отклонения показателей эффективности от поставленных целей и установленных нормативов, обеспечивать высокий уровень эффективности, прогрессивности, интенсивности и сбалансированности развития. Предложенный механизм позволяет выбрать стратегию и разработать программу управления рисками с детализацией сроков, исполнителей и целевых показателей стоимости рисков.

Таким образом, подводя окончательный итог, можно отметить, что развитие предпринимательских структур в условиях риска является многоаспектной и сложной экономической категорией; характеризуется разнообразием видов и типов; должно учитывать отраслевые особенности деятельности предпринимательских структур; базируется на концептуальных основах и содержит определенные этапы; зависит от достигнутого уровня эффективности функционирования предпринимательских структур; направленный на достижение целей развития в долгосрочной перспективе посредством инструментов стратегического управления; определяет возможные источники и виды рисков, а также методы их минимизации.

Внедрение представленных разработок и рекомендаций позволит предпринимательским структурам сферы торговли повысить степень достижения стратегических целей, оптимизировать показатели эффективности своей деятельности, а также повысить уровень ее рискозащищенности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): [Федеральный закон 51-ФЗ, принят 30.11.1994 г., по состоянию на 06.04.2011] // Свод законов РФ. – 1994. – №32.
2. Законодательство и нормативные правовые акты Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Донецкой народной Республики. - Режим доступа: <http://npa.dnronline.su/> (дата обращения: 21.06.2021).
3. Министерство промышленности и торговли Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. и прогр. – Донецк: Минпромторг ДНР, сор. 2016-2020. – Режим доступа: <https://mptdnr.ru/> (дата обращения: 25.07.2021).
4. Указ Главы Донецкой Народной Республики № 57 от 14.03.2020 года | О введении режима повышенной готовности. Опубликован 14.03.2020г. (действующая редакция на 25.08.2020 г.) [Электронный ресурс] . - Режим доступа: // <http://npa.dnronline.su/> (дата обращения: 03.04.2021).
5. Агафонов, В. А. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры: монография / В.А. Агафонов. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 276 с.
6. Азарян, Е.М., Яковлева Ю.К. Стратегические ориентиры социально-экономического развития Донецкой Народной Республики // Экономика Донбасса: историческая проекция и траектория развития: Материалы I-й Международной научно-практической конференции. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2018. – 469 с.
7. Александров, А. В. Предпринимательская структура: сущность и роль в современной экономике // Проблемы экономики и менеджмента. - 2011. - № 1. - С. 54—57.
8. Алексеев, С.Б. Комплексный анализ тенденций развития и конкурентной устойчивости торговых предприятий / Алексеев С.Б., Алексеева Н.И., Тумаков Е.А // Экономика Донбасса: векторы социально-экономического и исторического развития: коллективная монография. - Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2019. – 562 с.

9. Алексеев, С.Б. Определение торговой предпринимательской структуры / С.Б. Алексеев // Менеджер. Научный журнал. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонАУиГС». – 2019. – № 2 (88). – С. 121-127.
10. Алексеев, С.Б. Управление стратегическим потенциалом торгового предприятия: Теория и методология: монография / С.Б. Алексеев. – Донецк: ДонНУЭТ имени М. Туган-Барановского; Краматорск: Каштан, 2015. – 492 с.
11. Алексеева, Н.И. Тенденции развития торговых предприятий Донбасса в кризисных условиях / Н.И. Алексеева // Управление в условиях глобальных трансформаций: экономика, политика, право: сб. науч. труд. – Симферополь: ООО «Издательство «Типография «Ариал», 2017. – С.9-13.
12. Анкетирование потребителей. Сегментирование рынка. Позиционирование товара [Электронный ресурс]: технологии и программное обеспечение: программы для сегментирования рынка // SoftWare & Technologies for Marketing Research / ООО KonSi. – Электрон. текстовые и табл. дан. – [Москва, 1992-2020]. – Режим доступа: <http://www.segmentation.ru/> (дата обращения: 02.08.2020).
13. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] = The New Corporate Strategy : пер. с англ. / И. Ансофф. – Санкт-Петербург: Питер Ком, 1999. – 416 с. – (Теория и практика менеджмента). – ISBN 5-314-00105-5.
14. Антипатов, Ю.А. Обзор научных взглядов на разработку стратегии развития фирмы в рамках исследования экономической категории / Ю.А. Антипатов // Вопросы науки и образования. - 2018. - №19 (31). - С. 26-29.
15. Арнаут, М.Н. Принципы динамичного развития предпринимательства [Электронный ресурс] / М.Н. Арнаут // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2017. – № 3(20). – С. 178-181. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-dinamichnogo-razvitiya-predprinimatelstva> (дата обращения: 09.05.2021).
16. Арутюнян, С.А. Уровни риск-менеджмента [Электронный ресурс] / С.А. Арутюнян, М.А. Баранникова, Ю.И. Опрышко // Новая наука: Современное состояние и пути развития. - М.: Издательство "Дело и Сервис", - 2017. - 112с.
17. Арямов, А. А. Общая теория риска: юридический, экономический и психологический анализ: монография / А. А. Арямов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Волтерс Клувер: РАП, 2010. – 200 с. – ISBN 978-5- 939162-25-8.

18. Афанасьев, Н.В. Управление развитием предприятия: Монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка — Харьков: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с.
19. Афонин, И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: учебник / И.В. Афонин — Москва: Дашков и К, 2018. — 380с. - ISBN: 5-94798-062-2.
20. Ахтямова, В. А. Концептуализация свойств и отношений системы / В.А. Ахтямова, Э. А. Ефанова, А. М. Ахтямов // Вестник Казанского технологического университета. — Казань: КГТУ, 2011. — № 8. — С. 308-312.
21. Бакунов, А.А. Стратегическое управление потенциалом торговых предприятий: монография / А.А. Бакунов, Н.А. Яременко; Министерство образования и науки Украины, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. - Донецк: ДонНУЭТ, 2013. - 180с.
22. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 192 с. - ISBN 5-279-01294-7.
23. Барикаев, Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект: монография / Е.Н. Барикаев, Н.Д. Эриашвили. - Москва: ЮНИТИ, 2015. - 159 с.
24. Бартенев, С.А. История экономических учений: [учеб. для студ. высш. учеб. завед.] / С. А. Бартенев; Всероссийская акад. внешней торговли. — [2-е изд., перераб. и доп.]. - Москва: Магистр, 2017 - 476, [2] с.
25. Бланк, И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. — Киев: «Ника-Центр», 2006. — 324 с.
26. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. — Киев : Ника-Центр, 2005. — 600 с. — (Библиотека финансового менеджера. Вып. 12). — ISBN 966-521-321-0.
27. Богатырев, И. А. Управление развитием предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01 / Европейский ун-т финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса. — Киев, 2014. — 22 с.
28. Богатырева, О.В. Повышение эффективности менеджмента торговых организаций на основе современных технологий формирования персонала / О.В. Богатырева // Сфера услуг: инновации и качество. — Москва, 2018. - № 24. - С. 2.

29. Большой толковый словарь русского языка: А-Я / РАН. Ин-т лингв. исслед.; Сост., гл. ред. канд. филол. наук С.А. Кузнецов. - Санкт-Петербург: Норинт, 2014. - 1534 с.; 27 см.; ISBN 5-7711-0015-3.

30. Борзунов, А.А. Управление кадровыми рисками как основное направление обеспечения экономической безопасности компании. Дисс. ... канд. эконом. наук. – СПб.: МБИ, 2018. – 190 с.

31. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов -Москва: Книжный мир, 2018. — 895 с.

32. Бородушко, И.В. Оценка и моделирование экономических рисков: от теории к практике // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. – 2016. – № 4 (60). – С. 56-61.

33. Бородушко, И.В. Теоретико-методологические и правовые аспекты анализа экономических рисков /И.В. Бородушко// Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. – Санкт-Петербург, 2017. – № 1 (34). – С. 57-61.

34. Борхаленко, В.А. Механизмы страхования в управлении рисками информационной безопасности [Электронный ресурс] / В.А. Борхаленко // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - № 2. - С. 379 - 388. – Режим доступа: <https://rucont.ru/efd/576517> (дата обращения: 27.03.2021).

35. Бреусова, Е. А., Сбытовая политика в деятельности современной организации [Электронный ресурс] / Е.А. Бреусова, Е.В. Смирнова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – Т. 17. – С. 203–206. - Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/46200.htm>.

36. Бургонов, О.В. Моделирование системы управления корпоративной предпринимательской структуры / О.В. Бургонов, Н.П. Голубецкая, Н.Ю. Виноградова // Экономика и управление. – СПб, 2017. – № 3 (137). – С. 60-69.

37. Бургунова, О.В. Управление предпринимательскими структурами на макро- и микроуровне: монография / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Бургонова. - СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2015. - 222 с.

38. Васекина, Е.А. Управление торговой оптовой организацией и оценка ее эффективности / Е.А. Васекина, Ф.А. Гавриков // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. – 2018. - № 2 (9). - С. 9-11.

39. Васильева, Е.Е. Актуальные проблемы риск-менеджмента в России // Инновационная наука. – 2015. - № 6. - С. 54 - 56.
40. Василенко, В.А. Организационно-циклическая и структурно-функциональная модели развития организации / В.А. Василенко // Культура народов Причерноморья. - 2004. - № 56, т. 1. - с. 100-107.
41. Ващенко, Н.В. Антикризисное управление как основная предпосылка повышения эффективности деятельности / Н.В. Ващенко, С.Л. Беловолова // Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты – Горловка: АДИ ГОУВПО «ДонНТУ» - 2018. - С. 367-370.
42. Ващенко, Н.В. Влияние факторов на внедрение инноваций для интенсивного развития торговой фирмы // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. - 2019. – Вып.8. - С. 17-22.
43. Ващенко, Н.В. Методические аспекты оценки состояния систем управления устойчивым развитием предприятия / Н.В. Ващенко, Е.С. Кравченко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. - 2021. - № 10 - С. 171-174.
44. Ващенко, Н.В. Развитие торгового предприятия на основе формирования и реализации инновационного потенциала персонала: теория и методология : монография / Н. В. Ващенко. – Донецк: ДонНУЭТ. – Краматорск: Каштан, 2016. – 505 с.
45. Витлинский, В.В. Применение эконофизики к снижению степени риска прогнозирования инвестиционных потоков / В.В. Витлинский, Л.Л. Маханец // Труды Международной Научной Школы «Моделирование и анализ безопасности в сложных системах». - СПб.: ГУАП, 2018 - С. 346 - 349.
46. Возіянова, Н.Ю. Використовування Інтернет-ресурсів для розвитку торгівлі / Н.Ю. Возіянова // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. - 2008. - №4(16). – С. 59-63.
47. Воронин, Н.В. Специфика выбора стратегии развития предприятия / Н.В. Воронин // Вестник науки и образования. - 2019. - №12-2 (66). - С. 17-20.
48. Вьюнг, Х.Б. Количественные методы в риск-менеджменте / Х.Б. Вьюнг // Актуальные вопросы экономических наук. - 2016. - № 1. - С. 42 - 47.

49. Выпханова, Г.В. Понятие и правовое обеспечение концепции устойчивого развития / Г.В. Выпханова // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина. - 2019. - № 1 (17). - С. 64-93.

50. Вышлинский, Г. Тенденции развития розничных торговых предприятий: видение и перспективы / Г. Вышлинский // – К.: GfK-USM, 2015. – 46 с.

51. Гапоненко, А.Л. Стратегическое управление: учеб. для вузов / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. - 2-е изд., стер. - Москва: Издательство ОМЕГА-Л, 2006. - 464 с.

52. Герчикова, И.Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова.– Москва: ЮНИТИ, 2007. – 499 с.

53. Голубев, Г. М. Основные направления интеграции системы риск-менеджмента в систему корпоративного управления [Текст] = Key Directions for Integration of Risk-Management System into Corporate Management System / Г. М. Голубев, С. А. Фатова // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). – 2015. – № 2. – С. 29-32.

54. Голубева, С.С. Особенности формирования системы риск-менеджмента предприятия / С.С. Голубева, Л.Р. Рзаева // Бизнес и стратегии. - 2016. - № 3. - С. 26 - 30.

55. Голубятникова, Ю.Ю. Хозяйственные риски в предпринимательской деятельности: монография / Ю.Ю. Голубятникова. – Воронеж: ООО «Издательство РИТМ», 2017. – 256 с.

56. Грабовский, П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовой, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев, К.Г. Романова, Б.Б. Хрусталева, С.М. Яровенко. – Москва: Изд-во «Аланс», 1994. – 200 с.

57. Гречина, И.В. Экономический потенциал взаимодействующих процессов предпринимательских структур / И.В. Гречина // Торговля и рынок: науч. журн. – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2020. – Вып. № 1 – С. 44 – 52.

58. Грибанова, Е.Б. Решение обратных задач экономики с помощью модифицированного метода обратных вычислений / Е.Б. Грибанова // Проблемы управления. - 2016. - № 5. - С. 35–40.

59. Гумеров, А.В. Модели стратегического управления предпринимательскими структурами / А.В. Гумеров // Проблемы теории и

практики современной науки. – Матер. III междунар. науч.- практ. конф. – Москва: ООО «Издательство «Спутник», 2015. – С. 177-180.

60. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: Современ. написание: в 4 т. / В.И. Даль, 2006. – Т. 4 Р-Я. – 1144, [1] с.

61. Динамика развития сферы торговли ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mptdnr.ru/news/673-dinamika-razvitija-sfery-torgovli-doneckoi-narodnoi-respubliki.html> (дата обращения: 15.07.2021).

62. Донец, Л. И. Организация предпринимательской деятельности на основе реализации системы знаний: теория и практика: Монография / Л.И. Донец. – Донецк: Издательство ООО "НПП "Фолиант", 2019 – 244 с.

63. Донец, Л.И. Дискурсы предпринимательской активности в контексте экономического развития Донецкой Народной Республики / Л.И. Донец, Т.В. Лиходедова, Я.А. Яковенко // Экономика Донбасса: векторы социально-экономического и исторического развития: коллективная монография. – Изд. ООО «НПП «Фолиант». – Донецк, 2019. – 562 с. – С. 338-355.

64. Дунда, С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства» [Електронний ресурс] / С.П. Дунда. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_32/Dunda.pdf. (дата обращения: 19.09.2020).

65. Егорушкина, Т.Н. Анализ причин и правовых проблем кризисного состояния оптовой торговли в условиях конкурентной среды / Т.Н. Егорушкина, Т.Б. Белякова // Вестник академии знаний. – 2012. – №1. – С. 15–18.

66. Егорушкина, Т.Н. Управление предприятиями торговли: проблемы и пути решения в условиях конкурентной среды /Т.Н. Егорушкина, Е.В. Этова // Научные исследования: от теории к практике. - 2018. - № 3 (9). - С. 275-278.

67. Егошин, В.Л. Корреляционный и простой линейный регрессионный анализ с использованием программной среды R / В.Л. Егошин, С. В. Иванов, Н. В. Саввина и др. // Экология человека. - 2018. - №12. – С. 55-64.

68. Емельянов, А.А. Экономико-имитационное моделирование с элементами искусственного интеллекта: монография / А.А. Емельянов, О.В. Булыгина, В.Г. Халин. – Москва: Неолит, 2018. – 160 с.

69. Ерохина, Е.А. Синергетическая парадигма современной экономической теории // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1–2. – С. 4–17.

70. Забродская, Л.Д. Стратегическое управление: реализация стратегии: учебник / Л.Д. Забродская. - Харьков: Консул, 2004. - 208 с.

71. Забродский, В.А. Оценка финансовой устойчивости крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. — Харьков: Бизнес Информ, 2000. — 82 с.

72. Зайцева, Е.А., Попова, А.С. Управление бизнес процессами торгового предприятия / Е.А. Зайцева, А.С. Попова // Инновационная наука. - 2019.- № 6-1. - С. 108-110.

73. Зими́на, А.А. Управление развитием предприятия как относительно самостоятельный комплекс стратегического менеджмента / А.А. Зими́на // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2014. – Т. 5. - № 4. – С. 950-954.

74. Зирченко, Л.А. Совершенствование системы управления рисками в процессе развития предпринимательских структур. Дисс. ... канд. эконом. наук. – СПб.: МБИ, 2019. – 165 с.

75. Зирченко, Л.А. Управление развитием предпринимательских структур в условиях нестабильности и рисков / Л.А. Зирченко, Т.Л. Харламова // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 3 Экономические, Гуманитарные и Общественные науки. – 2018. – № 3. – С. 37-41.

76. Ибрагимова, М. Х. Современные модели выбора вида деловой стратегии компании [Электронный ресурс] = [Modern Models of choice the Type of Business Strategy of the Company] / М. Х. Ибрагимова // Интернет-журн. Науковедение. – Электрон. текстовые и табл. дан. – 2015. – Т. 7, № 3 (28). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/128EVN315.pdf>. (дата обращения: 12.03.2020).

77. Ильин, В.В. Человек и мир. / В.В. Ильин, Ю.И. Кулагин. - Киев: КНЭУ, 2003. - 283 с.

78. Калашникова, И.А. Проблемы формирования стратегии развития предприятия / И.А. Калашникова // ЭКОНОМИНФО. - 2019. - №1. - С. 11-16.

79. Калиновская, С.Ю. Механизм стратегического управления рисками на различных стадиях инновационного проекта. Дисс. ... канд. эконом. наук. – Уфа.: БАГСУ, 2015. – 165 с.

80. Калинушкин, В.С. Розничная торговля в России и ее современные тенденции / В. С. Калинушкин // Управление и экономика в XXI веке. – 2016. – № 2. – С. 21-23.

81. Каманина, Р.В. Диагностика потенциала торгового предприятия / Р.В. Каманина // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса. – 2019. - № 4 (49). – С. 143-148.

82. Капустина, Н.В. Управление развитием организации на основе риск-менеджмента / Н. В. Капустина // Экономические науки. – 2014. – № 8 (117). – С. 106-109.

83. Карапетян, Л.В. Структурная модель эмоционально-личностного благополучия / Л.В. Карапетян, Г.А. Глотова. // Национальный психологический журнал. - 2018. - №2(30). - С. 46-56. doi: 10.11621/npj.2018.0206.

84. Кейнс, Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. Шедевры мировой мысли: В 3 т. - Т. 3. - Петрозаводск: Петроком, 1993. - 307 с.

85. Киселева, И. А. Принятие решений в условиях риска: психологические аспекты [Текст] = Decision-making in the conditions of risk: psychological aspects / И. А. Киселева, Н. Е. Симонович // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 18 (204). – С. 23-29.

86. Ковалев, П.П. Успешный инвестиционный проект: риски, проблемы и решения / П. П. Ковалев. – Москва: Альпина Паблишер, 2017. – 426, [1] с. : цв. ил., табл. – ISBN 978-5-9614-5933-3.

87. Коваленко, Т.В. Актуальность использования индикаторов риска в сбалансированной системе показателей предприятия / Т.В. Коваленко // Вести Автомобильно-дорожного института = Bulletin of the Automobile and Highway Institute: international scientific and technical journal / ARI DONNTU. – Donetsk, 2021. – №4(39). – с.30-35.

88. Коваленко, Т. В. Кадровая безопасность как элемент экономической безопасности предприятия / Т. В. Коваленко, Е. В. Гринченко // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – Т. 6. – № 3(5). – С. 19-22. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=29369880>).

89. Коваленко, Т.В. Проблемы развития предпринимательства в условиях пандемии / Т.В. Коваленко, О.А. Штагер // Торговля и рынок. – 2021. – №4 (Т.2.). – с. 102-108.

90. Коваленко, Т.В. Развитие предприятия на основе управления кадровыми рисками / Т.В. Коваленко, А.В. Сергеева // Вестник ДонНУ. Сер. В. Экономика и право. – 2021. – № 4. – с.162-169.

91. Коваленко, Т.В. Управление рисками в зависимости от стратегии развития предприятия / Т.В. Коваленко // Торговля и рынок. – 2021. – №4 (Т.1.). – с.167-172.

92. Кожухина, К.А. Формирование системы управления предпринимательскими рисками в сфере гостеприимства // Дис.канд.экон.наук. – Санкт-Петербург, 2019. – 145с.

93. Кольган, М. В. Основные методы формирования спроса и стимулирования сбыта продукции на предприятии / М.В. Кольган, Ю.С. Пристанскова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – Т. 11. – С. 3161–3165.

94. Комлев, Н. Г. Словарь иностранных слов : [более 4500 сл. И выражений] / Н. Г. Комлев. – Москва : Эксмо, 2008. – 672 с. – ISBN 978-5-699- 15967-3.

95. Кондратьев, Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: предварительный эскиз / Н. Д. Кондратьев ; изд. подгот.: В. В. Иванов, М. С. Ковалева. - Москва : Наука, 1991. - 569, [2] с.; 21 см. - (Социологическое наследие).; ISBN 5-02-013438-4.

96. Кононенко, И.В. Оптимизация развития производственных систем, представленных имитационными моделями / И. В. Кононенко. – К.: ИК, 1990. - 30 с.; 20 см. - (Препр. АН УССР, Ин-т кибернетики им. В. М. Глушкова; 90-36).

97. Копышева, Т.В., Яркова, Т.А. Особенности деятельности торгового предприятия на современном этапе /Т.В. Копышева, Т.А. Яркова//. Фундаментальные исследования. - 2017. - № 5-1. - С. 156-160.

98. Коротков, Э.М. Системология организации / Э. М. Коротков // — Москва: ИНФРА–М, 2020. — 182 с.

99. Коротков, Э.М. Концепция научных основ управления [Текст] = The Concept of Scientific Bases of Management / Э. М. Коротков // Управление. – 2016. 102. – № 2 (12). – С. 9-13.

100. Корчагин, Ю.А. Роль государства в повышении экономической рискозащищенности и безопасности / Ю.А. Корчагин [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://center-yf.ru/data/ip/upravlenie-promyshlennymi-riskami.php> (дата обращения: 23.08.2021).

101. Косарева, О. А. Современные тенденции развития розничной торговли и перспективные форматы розничных магазинов / О.А. Косарева. - Бизнес. Образование. Право, 2019. - № 1(46). - С. 193-197.

102. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок. / Ф. Котлер; Пер.с англ. В.А. Гольдича и А.И. Оганесовой. – Москва: ООО «Издательство АСТ», 2020. – 272 с.

103. Кошелев, В.М. Эффективность инвестиций в развитие кооперации производителей кофе: Монография /В.М. Кошелев, Нгуен Хыу Нгуен Суан. - Москва: Изд-во РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, - 2015.- 150 с.

104. Кошелева, Н. Н. Корреляционный анализ и его применение для подсчета ранговой корреляции Спирмена [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU / ООО Научная электронная библиотека. – Электрон. текстовые и табл. дан. – Москва, сор. 2000-2020. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=17825841>. (Дата обращения: 11.03.2020).

105. Кравченко, Ю.А. Классификация рисков в процессе развития предпринимательских структур / Ю.А. Кравченко // Обеспечение экономической безопасности и эффективности деятельности субъектов хозяйствования: матер. Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, молодых ученых 21-23 окт. 2021 г. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2021. – С. 68-70.

106. Кравченко, Ю.А. Концептуализация стратегических основ устойчивого развития предпринимательских структур / Н.В. Ващенко, Ю.А. Кравченко // Системная трансформация – основа устойчивого инновационного развития: коллектив. моногр. / Под ред. А.А. Сукиасян. – Уфа: Аэтерна, 2021. – С.37-50.

107. Кравченко, Ю.А. Механизм эффективного распределение прибыли – залог успешного функционирования производственного предприятия / Ю.А. Кравченко, К.Р. Кинчевская // Актуальные проблемы экономики и управления: теоретические и прикладные аспекты: матер. III Междунар. науч.-практ. конф., 30 марта, 2018г. – Горловка: АДИ ДонНТУ, 2018. – С. 227-235.

108. Кравченко, Ю.А. Многоаспектность и видовые проявления развития предпринимательских структур / Ю.А. Кравченко // Эпоха путей сообщения: традиции, современность, перспективы: матер. Междунар. науч.- метод. конф., 21 окт., 2021 г. – Самара-Оренбург: СамГУПС, ОрИПС, 2021. – С.59-64

109. Кравченко, Ю.А. Мониторинг функционирования предпринимательских структур сферы торговли ДНР: особенности условий развития трудового потенциала / Ю.А. Кравченко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. - 2019. – Вып.8. – С. 165-169. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38534327>)

110. Кравченко, Ю.А. Особенности и направления стратегического развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики / Ю.А. Кравченко // Теория и практика коммерческой деятельности: сб. науч. трудов по матер. XX Междунар. науч.-практ. конф., 21-23 апр., 2021 г. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2021.– С. 83-90.

111. Кравченко, Ю.А. Особенности моделирования уровня развития предпринимательских структур в условиях неопределенности и риска / Ю.А. Кравченко // Экономика строительства и народного хозяйства. – 2021. – Том 17, №3 – С. 105-114.

112. Кравченко, Ю.А. Особенности управления развитием предпринимательской деятельности сферы торговли в условиях риска / Ю.А. Кравченко // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3 – С. 221-226.

113. Кравченко, Ю.А. Особенности экономико-правового обеспечения развития предпринимательских структур Донецкой Народной Республики / Ю.А. Кравченко // Стратегия устойчивого развития в антикризисном управлении экономическими системами: сб. науч. трудов по матер. VII Междунар. науч.-практ. конф., 8 апр., 2021 г. – Донецк: ДонНТУ, 2021. – С. 127-133 (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=47134418>)

114. Кравченко, Ю.А. Программа управления рисками в процессе развития предпринимательских структур: теоретико-методический базис / Ю.А. Кравченко // Вопросы управления и экономики: современное состояние актуальных проблем: сб. стат. по матер. LI Междунар. науч.-практ. конф.– Москва: Изд. «Интернаука», 2021. – № 10(48) - С. 33-37.

115. Кравченко, Ю.А. Развитие предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска: концептуальный подход / Ю.А. Кравченко // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3, т. 2. ч.1 – С. 108-116.

116. Кравченко, Ю.А. Рискозащищенность предпринимательских структур: формирование системы управления / Ю.А. Кравченко // Сборник научных работ серии «Государственное управление». – 2021. – Вып. 23. – С. 190-198.

117. Кравченко, Ю.А. Сущность и архитектура развития предпринимательских структур / Ю.А. Кравченко // Торговля и рынок. – 2020. – Вып. 3, т. 2, ч. 1 – С. 105-109.

118. Кравченко, Ю.А. Сущность и факторы риска в развитии предпринимательских структур Донецкой Народной Республики / Н.В. Ващенко, Ю.А. Кравченко // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2021. – Вып.10. – С. 74-79 (<https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46978980>).

119. Кравченко, Ю.А. Тенденции развития предпринимательских структур в социально-экономическом аспекте / Ю.А. Кравченко // Перспективы социально-экономического развития Донбасса: матер. эконом. форума, 23 дек., 2020 г. – Донецк: ОП ГПОУ «ДОНФЭТ» ДОННУЭТ, 2021. – С.54-61.

120. Кравченко, Ю.А. Теоретическое обоснование сущности и критериальных характеристик финансовой безопасности предприятия / Ю.В. Лебедева, Ю.А. Кравченко // Актуальные проблемы современной экономической науки: сб. научных трудов по матер. IV Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых, 25-27 апр., 2016 г. В 2 ч. – Омск: Омский гос. ун-т пут. сообщ., 2016. – С. 205-211. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26706615>)

121. Кравченко, Ю.А. Формирование методического базиса диагностики развития предпринимательских структур с учетом отраслевых особенностей сферы торговли / Н.В. Ващенко, Ю.А. Кравченко // Сборник научных работ серии «Финансы, учет, аудит». – 2021. – Вып. 23 – С.35-50.

122. Кроф, Г. Три стратегии для управления быстрым ростом [Электронный ресурс] / Г. Кроф, М. Кусумано. - Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str014.html>. (дата обращения: 16.08.2021)

123. Кузнецова, Ю. А. Этапы формирования и развития концепции устойчивого развития / Ю.А. Кузнецова // Молодой ученый. - 2019. - №5. - С. 337-339.

124. Куклинова, Т.В. Перспективы развития интернет-торговли малых и средних предприятий / Т.В. Куклинова, О.М. Орленко // Социально-

экономические, гуманитарные науки и юриспруденция: вопросы теории и практики: материалы VI международной научно-практической конференции: / редкол.: Соколов В.М. [и др.]. – Т.: ГУИПП «Полиграфист», 2017. – С. 147-152.

125. Кукушкина, А.В. Концепция устойчивого развития (экологический, экономический и социальный аспекты) / А.В. Кукушкина // Московский журнал международного права. - 2019. - № 1. - С. 52-60.

126. Кульневич, А.Д. Линейное программирование / А. Д. Кульневич // Молодой ученый. - 2017. - № 10 (144). - С. 29-32.

127. Курганова, Н.Ю. Методические подходы к оценке конкурентоспособности розничных торговых сетей / Н.Ю. Курганова // Образование Бизнес. Право. - 2019. - № 1(46). - С. 309-314.

128. Кучеренко, Ю.О. Особливості прийняття управлінських рішень щодо забезпечення економічної стійкості підприємств в умовах ризику / О.В. Сергєєва, Ю.О. Кучеренко // Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф., 1-3 жовт., 2009 р. – Севастополь: ДонНУЕТ, 2009. – С. 346-349.

129. Литвинов, О. І. Методологія моделювання рівня стратегічного розвитку торговельного підприємства /О.І. Литвинов // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2014. - № 6. – С. 125-134.

130. Лосев, В. О понятии «устойчивое развитие» / В. Лосев // Консультант директора. - 2018. - №11. - С.2-4.

131. Майоров, Н.Н. Совершенствование методического обеспечения оценки финансового состояния торговых предприятий / Н.Н. Майоров // Journal of Economy and Business. – 2020. - vol. 5-2 (63). – С. 72-77.

132. Мальтус, Т.Р. Опыт закона о народонаселении / Т.Р. Мальтус; Пер. И.А. Вернера. - Москва: К.Т. Солдатенков, 1895. - [3], LXIV, 251 с., 1 л. фронт. (портр.); 21. - (Библиотека экономистов / Ред. М. Щепкина и И. Вернера; Вып. 3).

133. Маслеченков, Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика: монография / Ю.С. Маслеченков. - Москва: Дека, 1998. - 432 с.

134. Махиянова, М.А. Управление рисками как фактор повышения эффективности предпринимательской деятельности. Дисс. ... канд. эконом. наук. – Москва: РАНХИГС, 2017. – 177 с.

135. Мельник, Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2015. – 447 с.

136. Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер.с англ. – Москва : Дело, 2010. – 704 с.

137. Милованова, Е.А. Методический инструментарий комплексной оценки финансового состояния торговых предприятий / Е.А. Милованова, А.Т. Кильчукова // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2018. - №11. - С. 344-352.

138. Модель экономического развития Донецкой Народной Республики: монография / [коллектив авторов: С. В. Дрожжина. Л. А. Омелянович, Л. В. Балабанова и др.] ; под научной редакцией Дрожжиной Светланы Владимировны, Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, ГО ВПО "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского". – Донецк : Кириенко С. Г., 2020 . – 411, [1] с.: рис., табл.

139. Моргенштерн, О. Теория игр и экономическое поведение: монография / О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. – Москва: Книга по Требованию, 2012. – 708 с. – (Книжный Ренессанс). – ISBN 978-5-458-27547-7.

140. Новейший философский словарь / сост. и гл. науч. ред. А.А. Грицанов. – 3-е изд., испр. – Минск: Книжный дом, 2003. – 1280 с. – (Мир энциклопедий). – ISBN 985-428-636-3.

141. О положительной динамике развития сферы торговли в Республике 28.09.2016г. [Электронный ресурс] /доклад и.о. Министра экономического развития Виктория Романюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mer.govdnr.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1911&catid=40&Itemid=665 (дата обращения: 10.05.2021).

142. Ожегов, М. Толковый словарь русского языка / М. Ожегов, Н. Шведова // Русская академия наук. - Москва: Азбука, 2011. - 944 с.

143. Омарова, З. Н. Разработка адаптивной динамической концепции риск-менеджмента в рыночной деятельности предпринимательских структур / З.Н. Омарова // Известия Международной академии аграрного образования. – 2017. – № 37. – С. 112-115.

144. Омарова, З.Н. Риск как неизбежный фактор предпринимательской деятельности [Текст] = Risk as Inevitable Factor of Business Activity / З. Н. Омарова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58). – С. 892- 894.

145. Останкова, Л. А. Повышение рискоустойчивости системы планирования [Текст] = Improving the Stability of Planning Under Risk = UNAPREĐENJE STABILNOSTI PLANIRANJA POD RIZIKOM / Л. А. Останкова, А. Ю. Попова, Н. Ю. Шевченко // Škola bizn. – 2011. – № 1. – С. 1-7.

146. Официальный сайт Ассоциации «Предприниматели ДНР» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ap-dnr.com/o-nas>.

147. Официальный сайт Министерства экономического развития Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://mer.govdnr.ru/>.

148. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr>.

149. Павлова, Ю.А. Особенности оценки экономической эффективности проектов использования информационных систем на предприятии [Электронный ресурс] / Ю.А. Павлова // Вестник евразийской науки. – 2016. – №4 (35). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-otsenki-ekonomicheskoy-effektivnosti> (дата обращения: 03.04.2021).

150. Панасенко, С.В. Направления развития современной розничной торговли / С.В. Панасенко, И.Б. Стукалова, Т.А. Мазунина // Российское предпринимательство. – 2018. – Т. 19, №3. - С. 599-608.

151. Панягина, А.Е. Подходы к пониманию и классификации рисков [Электронный ресурс] /А.Е. Панягина //Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2017. – № 6. - Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_17798694_84313943.pdf (дата обращения: 17.06.2020).

152. Петрушевский, Ю.Л. Антикризисное управление предприятиями розничной торговли / Ю.Л. Петрушевский, Т.В. Светличная // Сборник научных трудов. Серия «Финансы, учёт, аудит». – 2019. – Вып. 9. – С. 19-27.

153. Петрушевский, Ю.Л. Малое предпринимательство Российской Федерации: экономико-статистический анализ / Ю.Л. Петрушевский, Н.А. Юрина // Сборник научных работ серии «Финансы, учёт, аудит». Вып. 16 / ГОУ ВПО

«ДонАиГС». – Донецк: ДонАУиГС, 2019. - С. 71-84.

154. Петрушевский, Ю.Л. Направления развития деятельности субъектов предпринимательства Российской Федерации на основе экономико-статистических моделей / Ю.Л. Петрушевский, Н.А. Юрина // Научный журнал «Менеджер». – 2020. – № 1(91). – С. 226-234.

155. Петрушевский, Ю.Л. Теоретико-методические аспекты формирования механизма управления рискозащищенностью предприятия / Ю.Л. Петрушевский // Торговля и рынок. – 2021. – Вып. 3, т.2 – С.60-66.

156. Петрушевский, Ю.Л. Формирование конкурентной стратегии предпринимательских структур в современных условиях / Ю.Л. Петрушевский // Торговля и рынок. – 2018. – Вып. 4, т.1 – С. 72-77.

157. Петрушкан, К.С. Проблемы риск-менеджмента на современном этапе развития экономики / К.С. Петрушкан, С.В. Грицунова // Современные тенденции развития науки и технологий. - 2016. - № 7. - С. 110 - 113.

158. Петти, В. Антология экономической классики / В. Петти, А.Смит, Д.Рикардо. - Москва: Эконов, Ключ, 1993. - 478 с.

159. Пигу Артур Сесил // Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / под ред. А. М. Прохорова — 3-е изд. — Москва: Советская энциклопедия, 1969.

160. Пирогова, О.Е. Динамическая модель развития торгового предприятия на основе роста стоимости / О.Е. Пирогова // Науч. журнал «Управленческое консультирование». - № 9, 2016. – С. 95-105.

161. Половян, А.В. IT-управление развитием промышленности / А.В. Половян, Л.М. Кузьменко, С.Н. Гриневская // Вестник института экономических исследований : науч. журн. - 2018. - № 3. — С. 5-13.

162. Пономаренко, В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.

163. Предпринимательство и бизнес: финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития: Монография /под ред. М.А. Эскиндарова. – Москва: Дашков и К, 2016. – 710 с.

164. Принципы экономической науки: [в 3 т.: перевод с английского] / А. Маршалл; [авт. вступ. ст.: Дж. М. Кейнс]. - Москва: Прогресс; Москва: Фирма "Универс". - 23 см. - (Экономическая мысль Запада : ЭМЗ); ISBN 5-01-004201-0.

165. Происхождение слова риск // Этимологический онлайн-словарь русского языка. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.lexicography.online/etymology/%D1%80/%D1%80%D0%B8%D1%81%D0%BA> (Дата обращения: 19.09.2021).

166. Пушкарь, А. И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А.И. Пушкарь, Л.В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. - 2013. - № 1-2(19-20). - С. 22-33.

167. Раєвнєва, О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнєва. – Харків, 2006. – 496 с.

168. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов /В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.

169. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – 8-е изд. – Москва: Инфра-М, 2018. – 894 с. – ISBN 978-5-16-004189-6.

170. Русская философия: Энциклопедия. 3-е изд., дораб. и доп. / Под общ. ред. М.А. Маслина. Сост. П.П. Апрышко, А.П. Поляков, Ю.Н. Солодухин. – Москва: Мир философии, 2020. – 920 с.

171. Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты: монография [Электронный ресурс] / Г.В. Савицкая. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 291 с. - (Научная мысль). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/989962>.

172. Сазонова, А.А. Розничное торговое предприятие как логистическая система: сущность, характеристика, концепция логистического управления /А.А. Сазонов // Молодой ученый. — 2019. — №3. — С. 622-627.

173. Сардак, Е. В. Интегрированный подход к диагностике маркетинговых рисков торгового предприятия [Текст] = Integrated Approach to Diagnostics of a Marketing Risk of a Trading Enterprise / Е. В. Сардак, Е. А. Анциферова // Вестник ДонНУ. Серия В. Экономика и право. – 2019. – № 4. – С. 227-235.

174. Сарычева, Е.Н. Технологии продвижения в условиях кризиса /Е.Н. Сарычева // Молодой ученый. — 2019. — №7. — С. 970-973.

175. Сергеева, А.В. Методический инструментарий диагностики уровня развития торговых предприятий / А.В. Сергеева, Д.А. Забарина, А.В. Кожухова //

Научный журнал «Вестник Донецкого национального университета. Серия В: Экономика и право». – Донецк: ДонНУ, 2019. - № 1. – С. 163-173.

176. Сергеева, А.В. Отраслевые особенности и современные тенденции развития торговых предприятий ДНР / А.В. Сергеева, А.В. Кожухова // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. - 2019. – Вып.8. – С. 276-280. (РИНЦ: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38534356>)

177. Серебрякова, Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль: монография [Электронный ресурс] / Т.Ю. Серебрякова. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 111 с. - (Научная мысль). - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1031520>.

178. Сериков, С.Г. Концепция устойчивого развития: теоретический аспект / С.Г. Сериков // Сибирская финансовая школа. - 2019. - № 4 (117). - С. 36-40.

179. Сименко, И.В. Формирование инновационной бизнес-модели как фактора обеспечения финансовой безопасности предпринимательских структур/ И.В.Сименко, Т.С.Малетова// Экономическая и финансовая безопасность социально-ориентированных бизнес-процессов: коллект. монография; Ижевск. гос. технич. унив. им. М.Т.Калашникова, Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», каф. контроля и АХД. – Ижевск, 2019. – 214 с. – С.198-206.

180. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; [пер. с англ. П. Н. Клюкина]. – Москва: Эксмо, 2016. – 1056с. – (Великие экономисты). – ISBN 978-5-699-84994-9.

181. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики: монография / Л.А. Брагин, Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов [и др.]; под общ. ред. д.э.н., проф. С.Л. Орлова. – Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 192 с.

182. Современная философия: словарь и хрестоматия / отв. ред. В.П. Кохановский. - Ростов-на-Дону: Феникс, 1995. - 511с. -ISBN 5-85880-232-X.

183. Соклакова, И.В. Стратегический менеджмент: российский и зарубежный опыт: монография / И.В. Соклакова, М.С. Санталова, А.В. Борщева и др. – 2-е изд. – Москва: Дашков и К, 2021. – 246 с.

184. Сорокина, А.В. Роль риск-менеджмента в управлении стратегическим развитием транспортных компании / А.В. Сорокина // Транспортное дело России. - 2016. - № 6. - С. 91 - 93.

185. Стецюк, П.А. Концептуальные основы управления рискозащищенностью предприятия [Текст] = The Conceptual Framework of Risk Protection Management of Enterprises / П.А. Стецюк, Е.Е. Гудзь // Междунар. науч.-произв. журн. «Экономика АПК». – 2014. – № 11 (241). – С. 61-68.

186. Стратегический разрыв: технологии воплощения корпоративной стратегии в жизнь / М. Ковени, Д. Гэнстер, Б. Хартлен, Д. Кинг. – Москва: Альпина Паблишер, 2020. – 232 с. – (Бизнес-процессы, управление проектами). – ISBN 978-5-907274-71-6.

187. Стринковская, А.С. Комплексная диагностика потенциала грузового автотранспортного предприятия на основе применения системы ключевых индикаторов / А.С. Стринковская // Проблемы экономики и менеджмента. – 2016. – № 6 (58). – С. 65-70.

188. Сухарев, О.С. Экономико-математические модели и методы обоснования хозяйственных решений: монография [Электронный ресурс] / О.С. Сухарев. – Москва: РТА, 2013. – 182 с. – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/book/74183>.

189. Тарасенко, В. Книга бизнес-перемен: 64 стратегемы /В. Тарасенко. – Москва: Гнозис, 2006. – 324 с. – ISBN 5-98563-060-9.

190. Татарина, Д.С. Классификация рисков. Организационно - методические основы управления рисками в процессе реализации инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / Д. С. Татарина // Молодой учёный. – 2018. – № 43 (229). – С. 275-277. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/229/53223/>. – (Дата обращения: 23.09.2020).

191. Тодаро, М.П. Экономическое развитие: пер. с англ. / М. П. Тодаро. Москва: ЮНИТИ, 1997. – 671 с.

192. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа/ А.А. Томпсон, А. Стрикленд// 12-е издание/перев.с англ. – Москва: «Вильямс», 2005. – 936 с.

193. Торговые сети [Электронный ресурс] : офиц. сайт М-ва пром-ти и торговли Донец. Нар. Респуб. – Электрон. дан. и прогр. – Донецк : Минпромторг ДНР, сор. 2016-2020. – Режим доступа: <https://mptdnr.ru/pages/torgseti.html>.

194. Трапезникова, Е.В. Анализ моделей управления коммерческими организациями /Е.В. Трапезникова// Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2019. - № 1. - С. 90-94.

195. Троенко, В. О. Разработка стратегии развития организации / В. О. Троенко // Молодой ученый. - 2019. - № 41 (279). - С. 204-207.
196. Турило, А.М. Методика оцінки виробничої безпеки підприємства / А.М. Турило, С.В. Капітула // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №3. - С. 137-142.
197. Тэпман, Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: /Под. ред. проф.В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 380с. ISBN 5-238-00343-9.
198. Управление развитием предприятия: актуальные концепты и механизмы изменений: монография / под. общ. ред. А.А. Бакунова; ДонНУЭТ. – Краматорск: Каштан, 2015. – 332с.
199. Урсул, А.Д. Концептуальные проблемы устойчивого развития / А.Д. Усул // Бюллетень РАН. Использование и охрана природных ресурсов в России. - 2019. - № 1. - С. 30-38.
200. Фасмер, М. Этимологический словарь русского языка [Текст] = Russisches Etymologisches Wörterbuch. В 4 т. Т. 1. А–Д (ок. 4000 сл.) / М. Фасмер ; пер. с нем. и доп. О. Н. Трубачёва. – 4-е изд., стереотип. – Москва : Астрель–АСТ, 2007. – 588 с. – ISBN 5-17-016833-0.
201. Феллер, В. Введение в историческую антропологию. — Москва: КноРус, 2005. — 672 с.
202. Фещур, Р. В. Управління соціально-економічною взаємодією на підприємствах: методологія та інструментарій: монографія / Р.В. Фещур, Н.Р. Яворська, А.І. Якимів, М.Р. Тимошук, (С. В. Шишковський). – Львів: Видавництво "Растр-7", 2016. – 230 с.
203. Философский энциклопедический словарь. — Москва: ИНФРА–М, 2000. - 576 с.
204. Хенли, Э.Дж. Надежность технических систем и оценка риска: пер. с англ. / Э.Дж. Хенли, Х. Кумамото ; под общ. ред. В.С. Сыромятникова. – Москва: Машиностроение, 2014. – 528 с.
205. Хобта, В.М. Виявлення можливостей розвитку підприємства на основі діагностики його потенціалу /В.М. Хобта, У.В. Лаврик// Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Збірник наукових праць. — №21. — 2010. – с. 247-258.

206. Хохлов, Н. В. Управление риском [Текст] / И. В. Хохлов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 239 с.

207. Чернухина, Г. Н. Влияние современных тенденций развития розничной торговли на изменение конъюнктуры потребительского рынка / Г.Н. Чернухина, Е.А. Красильников // Современная конкуренция. 2017. - Т. 11. - № 2(62). - С. 64 - 71.

208. Четыркина, Н. Ю. Система управления конкурентоспособностью: уровни, параметры и конкурентные преимущества [Текст] = System of Competitiveness Management: Levels, Parameters and Competitive Advantages / Н. Ю. Четыркина // Креативная экономика. – 2012. – № 3. – С. 15-20.

209. Чистов, Л. М. Оптимизация управления социально-экономическими системами: Теория и практика [В 2 ч.] / Л.М. Чистов. - СПб. : Изд-во СПбГУ, 1999.

210. Шапиро, В. Я. Оценка риска портфельных инвестиций с использованием цепей Маркова / В. Я. Шапиро, Н. А. Шапиро // Финансы и кредит. – 2007. – № 3 (273). – С. 33-38.

211. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. — 9-е изд. — Москва: Дашков и К, 2018. — 544 с.

212. Шапкин, А.С. Теория риска и моделирование рисков ситуаций: Учебник. / А.С. Шапкин, В.А. Шапкина // – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 880с. ISBN 5-94798-488-1.

213. Шарохина, С.В. Диагностика экономической деятельности торгового предприятия /С.В. Шарохина// Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2019. - № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vectoreconomy.ru/images/publications/2019/5/economicsmanagement/Sharokhina3.pdf>.

214. Шершнева, З.Е. Корпоративный и стратегический менеджмент: проблемы взаимодействия / З.Е. Шершнева // Теория и практика управления предприятием: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 23-24 апреля 2003 г. - Минск: БГЭУ, 2003. - С. 378-380.

215. Шубравська, О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрямки дослідження / О. В. Шубравська // Економіка України. – 2005. – №1. – С. 36-42.

216. Шумилов, Ю.В. О концепции устойчивого развития в неустойчивом мире / Ю.В. Шумилов, М.Ю. Шумилова // Евразийское Научное Объединение. - 2017. - Т. 2. - № 2 (24). - С. 159-162.

217. Шумпетер, Й.А. История экономического анализа. / Пер. с англ, под ред. В.С. Автономова. — СПб.: Экономическая школа, 2004 г. — Т. 2. — VIII + 496 с. ISBN 5-900428-61-3 ЧАСТЬ III.

218. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». - Донецк, 2019. Ч.І. – 124 с.

219. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.

220. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; ГУ «Институт экономических исследований». - Донецк, 2018. - Ч.І. – 124 с.

221. Экономическая теория./ А.И. Амосов, А.И. Архипов, А.К. Большаков [и др.]; под ред. А.И. Архипова, С.С. Ильина. – Москва: Велби, изд-во Проспект, 2006. – 605 с.

222. Яркова, О.Н. Моделирование инвестиционного портфеля страховой компании в статике и динамике: монография / О.Н. Яркова, А.Г. Реннер, А.И. Буреш, под редакцией Реннера А.Г. – Самара: Изд-во СамНЦ РАН. – 2014. – 207 с.

223. Ярунина, Т.А. Теоретические основы разработки стратегии развития организации / Т.А. Ярунина // Актуальные исследования. - 2020. - №2 (5). - С. 55-58.

224. A Guide to the Project Management Body of Knowledge [Электронный ресурс] = Руководство к своду знаний по управлению проектами : (PMBOK' GUIDE) // Mahamba. – Электрон. текстовые дан. – Mahamba, cop. [2020]. – Режим доступа: <http://mahamba.com/ru/svod-znaniy-po-upravleniyu-proektamipmbok> (Дата обращения: 22.12.2020).

225. Arrow, K. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation / K. Arrow. – P. 1-16. – Режим доступа: <http://msuweb.montclair.edu/~lebel/PSC643IntPolEcon/ArrowNonMktActivity1969.pdf>/ (Дата обращения: 22.09.2020).

226. Cantillon, R. Essai sur la nature du commerce en général [Ressource électronique] / R. Cantillon. – Électron. texte donné. – Paris : Institut Coppet, 2011. – Partie I, Chapitre XIII. – P. 18-21. – Mode d'accès: <https://www.institutcoppet.org/wp-content/uploads/2011/12/Essai-sur-la-nature-ducommerce-en-gener-Richard-Cantillon.pdf>. – Zagl. avec le titre. écran. – (Date de la requête: 10.10.2019).

227. COSO: Управление рисками организации. Интеграция со стратегией и эффективностью деятельности [Электронный ресурс] : COSO ERM // Deloitte. – Электрон. текстовые дан. – Делойт Туш Томацу Лимитед, сор. 2020. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/about-deloitte/deloitte-inpress/2018/coso-upravlenie-riskami-organizacii.html#>. – (Дата обращения: 19.07.2020).

228. Eliseeva M., Malovik C. Sensitivity Assessment in Risk Management //Scientific Israel -Technological Advantages. – 2015. – Vol. 17. № 3-4. – P. 142-148.

229. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman // Cambridge University Press. - 2010. - 292 p.

230. Herschel, R. T. Principles and Applications of Business Intelligence Research / R. T. Herschel. – Harrisburg : Idea Group, U.S., 2012. – 379 p. – (Premier Reference Source). – ISBN 978-1-466-62650-8.

231. ISO 21500:2012 Guidance on Project Management: Standard / International Organization for Standardization // The International Committee ISO/PC 236 «Project Management». – Geneva : ISO, 2012.

232. John Stuart Mill: Utilitarianism and the 1868 Speech on Capital Punishment. (Sher, ed. Hackett Publishing Co, 2001)

233. Miroshnichenko A. Forecasting aspects of resourceability of dangerous industrial objects // Asian Journal of Scientific and Educational Research. Seoul National University Press. – 2015. – Vol. II. № 1 (17). January-June. – P. 819-828.

234. Yaluner E.V., Moisenko A.S. Entrepreneurial talent as a factor of small business development // Components of Scientific and Technological Progress. – 2016. – № 3 (29). – С. 27-29.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ РИСКА

Таблица А.1- Подходы к сущности категории «развитие»

Категория	Автор и источник	Определение понятия «развитие»
1	2	3
ФИЛОСОФСКАЯ КАТЕГОРИЯ	Аристотель	«...определенный принцип, согласно которому сущность явления является элементом, необходимым в системе целого» [24, с. 157].
	Д.М. Гвишиани	«...система противоречий, система качественно разных этапов, ступеней, система оборотных и необоротных процессов, система поступательного роста и внутренней целостности развития» [182, с.257].
	В.М. Хобта, У.В. Лаврик	«...совокупное изменение во взаимосвязи количественных, качественных и структурных преобразований. Существенное влияние на процесс развития производит, в первую очередь, структура, поскольку в зависимости от состава и подчиненности элементов изменяется сама система, которая описывается законом перехода количественных изменений в качественные и наоборот» [205, с. 37].
	Л. Г. Мельник	«...необратимое, направленное, закономерное изменение системы на основе реализации внутренне присущих ей механизмов самоорганизации. Необратимость - невозможность повторения одного и того же этапа в соответствии с законом перехода количественных изменений в качественные; направленность - наличие определенной цели (например, максимизация богатства), а закономерность - подчиненность системе фундаментальных, общенаучных и специфических методов» [135, с. 34].
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	А. Смит	«...для содействия развитию необходимо создать такую правовую систему, при условиях которой каждый человек будет преследовать свою собственную выгоду и не иметь особенных привилегий; основными факторами развития в таких условиях он считал разделение труда и специализацию, накопление капитала, а также размеры рынков; а экономический рост связывал со сферой производства, а именно с сельским хозяйством» [180, с. 236].
	Т. Мальтус	«...развитие как взаимодействие и взаимозависимость экономических и природных факторов. Природные факторы – это народонаселение» [132, с 45].
	Д. Рикардо	«...накоплении капитала в результате наличия излишка стоимости товаров, необходимых для жизнедеятельности рабочих» [158, с. 108].

1	2	3
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ	Й. Шумпетер	«...такие изменения хозяйственного кругообращения, которые порождает сама экономика, то есть только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого к движению импульсами извне народного хозяйства. Обычный рост экономики, что выражается в увеличении населения и богатства, также не рассматривается как процесс развития, поскольку он не порождает новые в качественном отношении явления, а всего-навсего дает толчок процессам их приспособления, подобно тому как это происходит при изменении естественных показателей» [217, с.154]
	О. Л. Гапоненко, А. П. Пакрухин	«...движение вперед, формирование новых черт, становления новых структурных характеристик объекта, его эволюцию, улучшение, совершенствование, прогресс, а также рост и расширение» [51, с.11].
	Ю.С. Маслеченков	«...переход от одного качественного состояния к другому» [133, с. 419].
	В. В. Ильин, Ю. И. Кулагин	«...изменение, движение» [77, с.120].
	Л.Д. Забродская	«...развитие можно определить как продвижение от простого к более сложному и эффективному» [70, с.42].
	И.В. Кононенко	«...это безвозвратное, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов, которое осуществляется в течение времени» [96, с. 28].
	О.В. Шубравская	«...процесс перехода системы из одного состояния в другое, что сопровождается изменением ее качественных и количественных характеристик» [215, с. 39].

Таблица А.2 – Сущность понятий, «предпринимательство», «предприятие»
«предпринимательские структуры»

Автор, источник	Определение понятия
1	2
Гражданский кодекс Российской Федерации	Предпринимательская деятельность – «...это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [1].
Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики	Предпринимательская деятельность – «...самостоятельная, систематическая, на собственный риск хозяйственная деятельность по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг и занятию торговлей с целью получения прибыли» [2].
Хозяйственный кодекс Украины	Предприятие – «...это самостоятельный субъект хозяйствования, созданный компетентным органом государственной власти или органом местного самоуправления, или другими субъектами для удовлетворения общественных и личных потребностей путем систематического осуществления производственной, научно-исследовательской, торговой, другой хозяйственной деятельности в порядке, предусмотренном настоящим Кодексом и другими законами» [2].
И.Н. Герчикова	Предпринимательская структура – «...это состав субъектов рыночных отношений, в число которых входят только те организационно-хозяйственные единицы, целью которых является получение прибыли как конечного результата деятельности» [52, с. 16].
В.М. Кошелев	Предпринимательская структура – «...юридическая форма коммерческого образования, занимающаяся от своего имени предпринимательством, т.е. извлекающая прибыль из результатов деятельности» [103, с. 106].
Л.А. Зирченко	Предпринимательские структуры – «...самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка» [75, с. 114].
А.В. Александров	Предпринимательская структура – «...обособленная, самостоятельная юридическая форма коммерческого образования, осуществляющая рисковую деятельность, направленную на получение прибыли в результате использования имущества, продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг» [7, с. 56].
О.В. Бургонова	Предпринимательская структура – «...это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли за счет реализации инновационной деятельности» [37, с. 16].
А.В. Гумеров	Предприятие – «...это любая предпринимательская структура, производящая продукцию или услуги, а также любая бизнес-структура, осуществляющая поиск оптимальной формы хозяйствования» [59, с. 177].

Таблица А.3 – Обобщение понятия «развитие предпринимательских структур»

Автор и источник	Сущность понятия «развитие предпринимательских структур»	Ассоциативный ряд согласно понятию
1	2	3
А.М. Турило	«...это непрерывное возобновление процесса производства, что сопровождается на разных этапах отменной величиной полученных результатов; с учетом условий хозяйствования этот процесс можно определить как процесс производства, что повторяется, и приводит на разных этапах к разным результатам в зависимости от условий его осуществления» [196, с. 138].	Циклический процесс
Ерохина Е.А.	«...качественное изменение состава связей (то есть структуры) и функционирования системы, то есть качественное изменение системы» [69, 16].	Качественные изменения системы
Коротков Э.М.	«...совокупность изменений, которые ведут к появлению нового качества и укреплению жизнеспособности системы, ее способность оказывать сопротивление разрушительным силам внешней среды» [99, с. 10].	Количественно-качественные изменения системы
Куклинова Т.В.	«...процесс, который раскрывается во времени, с переходом из одного состояния в другое, которое характеризуется наличием качественных преобразований в целом или появлением качественно новых элементов, свойств, характеристик, которые определяют построение и функционирование системы» [124, с. 149].	
Шубравская О.В.	«...процесс перехода системы из одного состояния в другое, что сопровождается изменением ее качественных и количественных характеристик» [215, с. 37].	
Забродский В.А., Кизим М.О.	«...процесс перехода экономико-производственной системы в новое, более качественное состояние путем нагромождения количественного потенциала, изменения и осложнения структуры и состава, следствием чего является повышение ее способности оказывать сопротивление разрушительному влиянию внешней среды и эффективность функционирования» [71, с. 62].	Адаптация к внешней среде
Пономаренко В.С., Тригид О.М.	«...процесс количественно-качественных изменений в системе, осложнение структуры и состава, в результате чего повышается ее сопротивляемость дестабилизирующему влиянию внешней среды и эффективность функционирования» [162, с. 62].	Сопротивляемость дестабилизирующему влиянию факторов внешней среды

1	2	3
Раевнева О.В.	«...уникальный процесс трансформации открытой системы в пространстве и времени, которое характеризуется перманентным изменением глобальных целей ее существования путем формирования новой диссипативной структуры и переводом ее в новый вектор функционирования» [167, с. 108]	Трансформация системы в пространстве и времени
Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.	«...долгосрочная программа усовершенствования возможностей разрешать разные проблемы и способностей к возобновлению, особенно путем повышения эффективности управления культурой организации» [136, с.523].	Долгосрочная программа усовершенствования процессов
Афонин И.В.	«...процесс и результат целеустремленной управленческой деятельности, ориентированной на долгосрочный период в экономической среде, которая изменяется. Всесторонний процесс изменения организации и ее деятельности, адекватный условиям среды и результирующий в наращивании или сохранении организационной активности» [19, с.169].	
Ващенко Н.В.	«...процесс качественных изменений в сложной системе «предприятие», связанный с совершенствованием материальных и нематериальных подсистем, где движущей силой выступает сформированный потенциал предприятия на основе образованности персонала, способного осуществлять нововведения, то есть потенциала, использование которого позволяет обеспечить переход к более высокому состоянию системы, ее более совершенному и сложному уровню, в условиях открытости к внешней среде, что будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности» [44, с.21].	Наращивание потенциала и обеспечение конкурентных преимуществ
Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.И.	«...процесс развития непосредственно связан с ростом меры эффективности, улучшением бизнес-процессов или управления ими, в результате чего достигнут количественный или качественный прирост полезного результата сравнительно с предыдущим уровнем» [18, с. 127].	Повышение эффективности деятельности
Василенко В.А.	«...это не разовые превращения с целью достижения «наилучшего» (а потому и искомого) состояния системы, а процесс, который не прекращается во времени, течение которого не всегда происходит постоянно и беспрестанно, чаще всего идет скачкообразно с преодолением разных по глубине и охвату кризисов» [40, с. 101].	

Таблица А.4 – Научные подходы к исследованию классификации видов развития предпринимательских структур

Автор или источник	Признаки классификации и виды развития предпринимательских структур
1	2
1. Философский энциклопедический словарь. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 576 с.	«...По характеру изменений: – <i>экстенсивное развитие</i> является проявлением и ростом уже существующего состояния объекта (изменения в социально-экономической системе предпринимательской структуры и эффективности ее функционирования, которые достигаются за счет количественного увеличения (уменьшения) объемов факторов производства); – <i>интенсивное развитие</i> – возникновением новых форм (изменения в социально-экономической системе предпринимательской структуры и эффективности ее функционирования, которые достигаются за счет качественного улучшения (ухудшения) способов, методов или технологии использования факторов производства (повышение их качественного уровня)» [203, с. 351].
2. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудыка В.И. Управление развитием предприятия: Монография. — Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. — 184 с. 3. Коротков Э.М. Системология организации. — М.: ИНФРА-М, 2020. — 182 с.	«...По динамике изменений: – эволюционное - характеризуется постепенными количественными и качественными изменениями, – революционное – скачкообразным переходом от одного состояния системы к другому» [18, с. 51; 98 с. 102].
4. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. – М.: Дашков и К, 2002. – 380с.	«...По масштабу изменений: – на общекорпоративное (общее), которое характеризуется совокупностью изменений, происходящих в деятельности вследствие общесистемных процессов; – внутрикорпоративное (локальное), которое связано с изменениями в социально-экономической, структурно-функциональной и организационно-функциональной составляющих предпринимательской структуры: развитие структурных единиц, развитие бизнес-процессов (локальный)» [19, с. 282].
5. Тодаро, М.П. Экономическое развитие: Пер. с англ. – М.:ЮНИТИ, 2017. – 671 с.	«...В зависимости от источника и первопричины развития: – экзогенное - развитие определяется внешними относительно объекта развивающимися причинами, но иногда такой вид развития считают ненастоящим; – эндогенное - развитие, источник и первопричина которого находится внутри объекта, что развивается. Обычно, движущей силой эндогенного развития является противоречие внутри объекта развития, возникновения и распространения которых приводит к его качественным изменениям» [191, с. 571].

1	2
6. Богатырев И. А. Управление развитием предприятия: Автореф. дис. канд. Экон. наук: 08.06.01 / Европейский ун-т финансов, информационных систем, менеджмента и бизнеса. — К., 2014. — 22 с.	«... 1) по масштабу изменений в социально-экономической системе предпринимательских структур: общекорпоративное или внутрикорпоративное (локальное) развитие; 2) в зависимости от объекта изменений в социально-экономической системе предприятия: организационное, технико-технологическое, социальное, экономическое развитие; 3) в зависимости от формы изменений: направленное, циклическое, спиральное развитие; 4) в зависимости от типа тренда: линейное(совокупность изменений, общее направление которых можно аппроксимировать в линейную функцию) или нелинейное(совокупность изменений, общее направление которых нельзя аппроксимировать в линейную функцию) развитие; 5) в зависимости от формы развития: равномерное развитие (эволюционное), неравномерное развитие (революционное); 6) по природе ключевого критерия: абсолютное или относительное развитие; 7) в зависимости от уровня неопределенности процессов: прогнозируемое (достоверное) или случайное развитие; 8) в зависимости от основы изменений в социально-экономической системе предприятия: экстенсивное (количественное) или интенсивное (качественное) развитие; 9) в зависимости от возможности управления изменениями: управляемое или спонтанное развитие; 10) в зависимости от сложности изменений в социально-экономической системе предприятия: элементное, интегральное или системное развитие; 11) в зависимости от цели изменений: простое или расширенное развитие» [27, с. 12].
7. Зими́на, А.А. Управление развитием предприятия как относительно самостоятельный комплекс стратегического менеджмента / А. А. Зими́на // Электронное научное издание «Ученые заметки ТОГУ». – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2014. – Т. 5. - № 4. – С. 950-954.	«... 1) по среде: внутреннее, внешнее, общее развитие; 2) по времени: ретроспективное, текущее, перспективное; 3) по виду потенциала: производственное, финансовое, коммуникационное, маркетинговое, инновационное, управленческое, трудовое, мотивационное» [73, с. 951].

1	2
8. Мельник, Л. Г. Триалектические основы управления развитием экономических систем: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2015. – 447 с.	«...По продолжительности действия: – краткосрочное (изменения, происходящие в деятельности предпринимательской структуры до 1 года); – среднесрочное (изменения, происходящие в деятельности предпринимательской структуры от 2 до 5 лет); – долгосрочное (изменения, происходящие в деятельности предпринимательской структуры более 5 лет)» [135, с. 235].
9. Пирогова, О.Е. Динамическая модель развития торгового предприятия на основе роста стоимости / О.Е. Пирогова // Науч. журнал «Управленческое консультирование». - № 9, 2016. – С. 95-105.	«...По количеству выделенных векторов: – одновекторное предусматривают наличие одного вектора; – многовекторное предусматривают наличие соответствующего количества векторов; – фронтальное - при котором выделяется несколько векторов, которые являются однонаправленными или, как минимум, непротиворечивыми, и охватывают различные функциональные подсистемы или бизнес-процессы или поведение предпринимательской структуры на различных рынках» [160, с. 100].
10. Лосев, В. О понятии «устойчивое развитие» / В. Лосев // Консультант директора, 2018. - №11. - С.2-4.	«...В зависимости от уникальности изменений: – специфическое развитие, касающееся изменения деятельности предпринимательских структур в нетипичных ситуациях и изменениях среды, или специфики деятельности конкретной предпринимательской структуры; – типичное развитие, при котором изменения происходят обычными, типовыми методами, способами, или присуще большинству предпринимательских структур различных отраслей экономики» [130, с. 2].

Таблица А.5 – Исследование и обобщение понятия «риск»

Автор или источник	Характеристика понятия
1	2
<i>Риск как вероятность отрицательного, негативного результата</i>	
Миль Д.С., Сениор И.У.	«...ущерб, который наносится осуществлением предпринимательского решения» [232].
Этимологический словарь	«...опасность, возможность убытка или потерь» [165].
Бланк И.А.	«...шанс неблагоприятного результата, опасность, угроза потерь и повреждений» [26].
<i>Риск как вероятность положительного результата с учетом влияния рискообразующих факторов</i>	
Ожегов С.И.	«...возможность опасности» или «действие наудачу в надежде на счастливый результат» [142].
Морган Дж.П.	«...степень неопределенности получения будущих чистых доходов» [221].
Донец Л.И.,	«...способ хозяйствования в непредвиденных условиях (обстоятельствах), при котором создаются благодаря особым способностям предпринимателя возможности и необходимость предотвращать, уменьшать неблагоприятное действие стохастических условий и получать в этих условиях предпринимательский доход» [62].
<i>Риск как отклонение запланированных результатов от полученных в определенном временном периоде</i>	
Маршал А., Пигу А.	«...вероятности отклонения от поставленных целей, отклонения фактических результатов от запланированных» [164].
Балабанов И.Т.	«...вероятность потери ценностей (финансовых, материальных товарных ресурсов) в результате деятельности, если обстановка и условия проведения деятельности будут меняться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами» [22].
Хохлов Н.В.	«...вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом» [206].
Грабовой П.Г., Петрова С.Я., Романов К.Г.	«...вероятность (угроза) потери предприятием части своих ресурсов, недополучение доходов или появление дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности» [56].
Тепман Л.Н.	«...вероятность отклонения от запланированного результата» [197].
<i>Риск как альтернатива выбора оптимального решения</i>	
Витлинский В.В., Маханец Л.Л.	«...экономическая категория, которая отображает характерные особенности восприятия заинтересованными субъектами экономических отношений объективно имеющихся неопределенности и конфликтности, имманентных процессам целеполагания, управления, принятия решений, оценивания, которые обременены возможными угрозами и неиспользованными возможностями» [45].
Панягина, А.Е.	«...вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами» [151].
Шапкин А.С.	«...основные моменты, которые являются характерными для рискованной ситуации: • случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности); • наличие альтернативных решений; • известность или возможность определить вероятности исходов и ожидаемые результаты; • вероятность возникновения убытков; • вероятность получения дополнительной прибыли» [211].

Таблица А.6 – Рискообразующие факторы в развитии предпринимательских структур сферы торговли

Группы факторов, которые влияют на деятельность предпринимательских структур сферы торговли	Причины неопределенности, которая возникает в процессе деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Источники рисков (рискообразующие факторы), которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Виды рисков, которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Факторы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска
ВНЕШНЯЯ СРЕДА				
<i>Политико-правовые</i>	- политическая нестабильность и недостаток информации о будущей политической ситуации в стране; - недостаточный мониторинг изменения нормативно-правового обеспечения деятельности предприятия; - неопределенные действия государственных и местных органов власти относительно регулирования отрасли	- изменение осуществляемого государством политического курса; - изменения в законодательстве относительно регулирования отрасли; - ввод административно-правовых ограничений хозяйственной деятельности субъектов потребительского рынка	- риски изменения формы собственности и реорганизации предприятия - риски увеличения налоговой нагрузки - риски по ограничению в осуществлении отдельных видов и направлений деятельности	- постоянный мониторинг изменений в действующем законодательстве относительно регулирования отрасли; - учет и адаптация к изменениям нормативно-правового обеспечения торговой деятельности; - прогнозирование изменения политической ситуации в стране и учет тенденций этих изменений во всех сферах и направлениях деятельности.
<i>Общэкономические</i>	- не достаточный учет (или полное игнорирование) тенденций изменения объемов и структуры национального производства и внутреннего рынка в процессе прогнозирования потребительского спроса и планирования объемов закупки товаров; - недостаточное изучение потребностей потребителей и учет изменения их вкусов в процессе производства потребительских товаров; - недостаточный мониторинг инвестиционной привлекательности отрасли; - ограниченность в поиске и выборе инвесторов; - невозможность более точного прогнозирования изменения кредитных и процентных ставок, курса валюты, уровня цен и тому подобное.	- снижение объемов и изменение структуры национального производства; - повышение объемов импорта и импортозависимости страны; - нарушение баланса между объемами производства и потребления (увеличение разрыва между производством и потреблением); - изменение приоритетов, инвестиционной привлекательности и заинтересованности инвесторов во вложении капитала в торговую отрасль; - увеличение общего уровня потребительских цен; - увеличение процентных ставок по кредитам; - изменение расходов на выплату процентов доходов на инвестиции; - колебание курса национальной валюты.	- риски снижения объемов национального производства; - риск уменьшения объемов внутреннего рынка; - риск увеличения разрыва между производством и потреблением; - риск ухудшения инвестиционного климата; - инфляционные риски; - кредитный риск; - процентный риск; - валютный риск.	- учет тенденций изменения объемов и структуры национального производства, внутреннего рынка, и изменения потребностей и вкусов потребителей в процессе прогнозирования потребительского спроса и планирования объемов закупки товаров; - постоянный мониторинг инвестиционной привлекательности отрасли и поиск надежных инвесторов; - учет и закладка в розничные цены товаров и услуг «премии» по инфляционным и валютным колебаниям; - хеджирование и страхование кредитных и товарных соглашений.
<i>Отраслевые</i>	- неучет возможного изменения конъюнктуры потребительского рынка в процессе прогнозирования деятельности; - неготовность к внедрению результатов научно-технического прогресса и сопротивление этим изменениям;	- изменения в структуре потребительского рынка и потребительского спроса; - научно-технический прогресс в отрасли и вводы разного рода инноваций в торговую деятельность; - изменение конъюнктуры потребительского рынка;	- риск ошибочного прогноза конъюнктуры потребительского рынка; - риск сопротивления к внедрению результатов НТП; - риск изменения структуры	- максимальный учет возможного изменения конъюнктуры потребительского рынка в процессе прогнозирования деятельности; - постоянное внедрение результатов научно-технического прогресса и преодоления сопротивления этим изменениям;

Продолжение таблицы А.6

Группы факторов, которые влияют на деятельность предпринимательских структур сферы торговли	Причины неопределенности, которая возникает в процессе деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Источники рисков (рискообразующие факторы), которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Виды рисков, которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Факторы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска
Отраслевые	• неправильный прогноз относительно структуры потребительского рынка и потребительского спроса; • не достаточное изучение деятельности конкурентов и конкурентной ситуации в отрасли	• усиление конкуренции в отрасли; • потеря конкурентных преимуществ.	потребительского рынка • риск увеличения конкурентного давления; • риск потери конкурентных преимуществ	• постоянный мониторинг деятельности конкурентов и конкурентной ситуации в отрасли
Социально-поведенческие	• недостаточные знания вкусов, вкусов и потребностей потребителей; • ошибочное определение предпочтения потребителей между разными собственными потребностями; • не достаточное изучение уровня доходов и расходов населения, объемов и структуры расходов потребления; • не учет социально-демографической структуры населения в процессе планирования развития	• изменения социально-демографической структуры населения; • изменения вкусов, вкусов и потребностей населения; • уменьшение расходов потребления; • уменьшение уровня доходов населения (в т.ч. заработной платы); • уменьшение прожиточного минимума населения; • ухудшение жизненного уровня населения.	• риски снижения платежеспособного спроса; • риск неадекватной оценки потребностей потребителей; • риск изменения вкусов и вкусов потребителей;	• постоянный мониторинг и учет вкусов, вкусов и потребностей потребителей при формировании ассортимента товаров и услуг; • ориентация на уровень доходов, жизненный уровень населения при формировании ценовой политики; • учет социально-демографической структуры населения в процессе планирования развития предприятия
ВНУТРЕННЯЯ СРЕДА				
Финансовые	• ошибки в определении времени поступления прибылей; • неправильный выбор видов капитальных вложений, ценных бумаг во время формирования инвестиционного портфеля, выбора заемщика, финансового партнера; • высокая неопределенность результатов проведения предприятием биржевых соглашений; • недостаточное изучение уровня платежеспособности контрагентов; • недостаточный учет изменения условий кредитования и финансирования деятельности; • неправильный способ вложения капитала; • отсутствие контроля за ходом выполнения хозяйственных операций	• снижение товарооборота и доходов предприятия; • уменьшение размера собственного капитала; • изменение политики распределения чистой прибыли в сторону увеличения дивидендных выплат, • потеря постоянных источников финансирования деятельности; • увеличение финансовой зависимости предприятия; • повышение процентных ставок по кредитным обязательствам предприятия; • несвоевременное погашение дебиторской задолженности; • неплатежеспособность одного из контрагентов финансового соглашения	• риск снижения уровня социально-экономической эффективности функционирования; • риск потери ликвидности и платежеспособности предприятия; • риск снижения финансовой устойчивости; • риск недополучения запланированного размера прибылей и доходов; • риск потерянной выгоды; • инвестиционные риски; • биржевой риск; • селективный риск; • риск банкротства	• осуществление контроля за ходом выполнения всех хозяйственных операций, соглашений, планов и поставленных целей; • обеспечение надежных партнерских взаимоотношений с контрагентами; • поиск новых источников финансирования деятельности и будущих изменений; • рационализация политики распределения чистой прибыли; • оптимизация источников финансирования торговой деятельности; • диверсификация видов и направлений деятельности, кредитного и депозитного портфелей, поставщиков товаров и ассортимента продукции; • лимитация ссудных источников финансирования (установление предельного размера использования ссудного капитала в обороте); • установление минимального размера оборотных активов в высоколиквидной форме

Продолжение таблицы А.6

Группы факторов, которые влияют на деятельность предпринимательских структур сферы торговли	Причины неопределенности, которая возникает в процессе деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Источники рисков (рискообразующие факторы), которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Виды рисков, которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Факторы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска
<i>Коммерческие</i>	• недостаточное изучение ценовой политики поставщиков и условий поступления товаров; • неэффективное управление товарными и страховыми запасами товаров; • недостаточное изучение спроса потребителей; • ошибочный выбор приоритетов в построении системы реализации продукции; • отсутствие службы маркетинга и маркетинговых исследований, социальных опросов по поводу вкусов покупателей; • отсутствие рекламных кампаний; • использование непрогрессивных средств сбыта товаров; • недостаточная сегментация рынков сбыта; • неудовлетворительная организация сети сбыта и системы продвижения товара к потребителю.	• повышение закупочной цены товаров; • падение спроса на продукцию предприятия; • непредвиденное снижение объема закупок; • возникновение чрезмерных товарных запасов; • неподобающие условия транспортировки и хранения товара; • ухудшение качества и потребительской ценности товара в процессе обращения; • увеличение расходов обращения в сравнении с намеченными; • необходимость снижения розничных цен; • потеря постоянных поставщиков с наиболее привлекательными ценами и условия снабжения ресурсов; • неправильная организация и получение неадекватных результатов маркетинговых исследований; • ухудшение состояния системы товародвижения и товароснабжения; • неадекватный выбор вида рекламы • некомпетентность и непрофессиональность торгово-оперативного персонала; • отсутствие в предприятия собственной системы сбыта при спросе на продукцию;	• риски снижения объемов реализации товаров (услуг); • риск связанные с хранением и потерей товара; • риски, связанные с транспортировкой • риск затоваривания; • риск потребительской ценности и потери качества товара в процессе обращения; • риск невыполнения обязательств со стороны поставщиков; • риск снижения интенсивности покупательных потоков; • риски нарушения ритмичности реализации товаров; • риск недопоставки товаров, услуг; • риск неправильной организации маркетинговых исследований; • ценовой риск; • рекламные риски • риск снижения уровня торгового обслуживания	• формирование гибкой ценовой политики; • интенсивное привлечение покупателей к формированию ассортимента товаров и услуг (проведение социальных опросов); • активное проведение маркетинговых исследований относительно состояния потребительского рынка, спроса, поставщиков, конкурентов; • ввод прогрессивных средств стимулирования сбыта; • фиксация закупочной цены товаров на основе хеджирования; • рациональное управление товарными запасами; • повышение контроля в процессе транспортировки и хранения товаров; • проведение активной рекламной кампании; • повышения квалификации и профессиональной подготовки персонала; • расширение перечня дополнительных услуг для потребителей и после продажного сервиса; • рационализация системы товароснабжения и товародвижения; • установление максимального объема коммерческих операций по закупке товаров

Продолжение таблицы А.6

Группы факторов, которые влияют на деятельность предпринимательских структур сферы торговли	Причины неопределенности, которая возникает в процессе деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Источники рисков (рискообразующие факторы), которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Виды рисков, которые возникают в деятельности предпринимательских структур сферы торговли	Факторы развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска
<i>Технико-технологические</i>	• недостаточный мониторинг появления прогрессивных техник, технологий, форм и методов торговли; • игнорирование персонала результатов научно-технического прогресса и необходимости внедрения инноваций на предприятии; • низкая степень механизации и автоматизации торгово-технологического процесса	• изменение места расположения предприятия; • устаревшее оборудование, материально-техническая база и технологии торговли; • использование непрогрессивных форм и методов продажи; • сопротивление персонала в процессе внедрения инноваций; • нерациональная схема торгово-технологического процесса; • низкая степень интенсивности внедрения инноваций	• риск отказа оборудования и техники; • риск потери конкурентных позиций ; • риск потери постоянных клиентов; • инновационный риск; • риск сопротивление персонала в процессе внедрения инноваций • торгово-технологический риск	• своевременное внедрение прогрессивных техник, технологий, форм и методов торговли; • активизация инновационной деятельности; • привлечение персонала к процессам формирования и реализации инноваций; • повышение автоматизации и рационализация схемы торгово-технологического процесса на предприятии; • внедрение программ лояльности для постоянных клиентов
<i>Организационно-управленческие</i>	• наличие ошибочного «самосознания» предприятия или ошибочных оценок ее менеджерами кратко-, средне- и долгосрочных интересов владельца (или группы владельцев) предприятия; • ошибка, сделанная во время проведения оценки современного состояния предприятия, с финансовым включительно, и ближайших перспектив его развития; • введение в действие незапланированных ранее социальных программ или других действий, что в основе своего происхождения имеют социальную сферу • несвоевременное осознание предприятием необходимости усовершенствования организационной структуры	• вынужденное изменение приоритетов и целей общей стратегии предприятия; • потеря ключевых компетенций предприятия в результате освобождения ключевых специалистов, изменения условий деятельности, увеличения конкурентного давления и тому подобное; • повышение вероятности возникновения трудовых или межличностных конфликтов; • изменение приоритетов, ценностей и психологического климата в коллективе; • функционирование предприятия на стадии жизненного цикла «упадок»; • изменение организационной структуры предприятия	• риск необоснованного определения приоритетов общей стратегии предприятия; • риски потери ключевых компетенций; • риски изменения психологического климата на предприятии; • риск ухудшения корпоративной культуры; • риск упадка предприятия; • организационный риск	• формирование общей стратегии предприятия с учетом целей будущего развития; • сохранение и усовершенствование ключевых компетенций; • внедрение радикальных стратегических изменений; • своевременное усовершенствование организационной структуры предприятия (реорганизации); • использование прогрессивных способов улучшения психологического климата в коллективе; • постоянное усовершенствование корпоративной культуры путем проведения тренингов и семинаров.

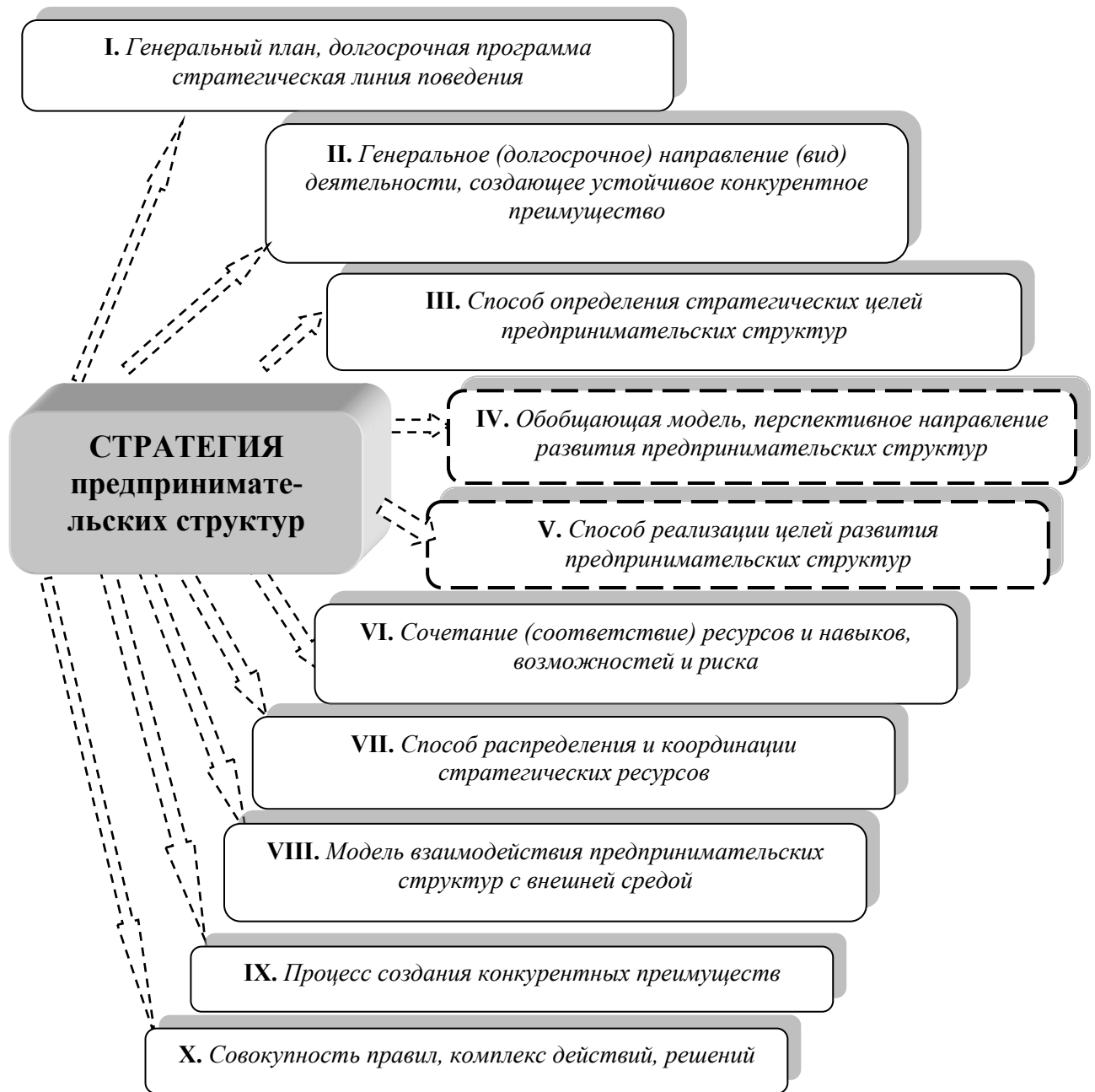


Рисунок А.1 – Систематизация теоретических подходов к определению сущности понятия «стратегия предпринимательских структур»

Составлено автором на основе [21; 78; 176; 183; 223]

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В
УСЛОВИЯХ РИСКА**

Таблица Б.1 – Динамика количества объектов розничной торговли,
общественного питания, бытового обслуживания населения и ярмарок в
Донецкой Народной Республике

№ п/п	Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темпы роста			
						2020 г. в % к 2017 г.	2018 г. в % к 2017 г.	2019 г. в % к 2018 г.	2020 г. в % к 2019 г.
1	Количество объектов розничной торговли	10930	12785	12883	13336	122,0	117,0	100,8	103,5
2	Количество объектов общественного питания	1726	1828	1855	1758	101,9	105,9	101,5	94,8
3	Количество объектов бытового обслуживания	2642	3269	3422	3453	130,7	123,7	104,7	100,9
4	Количество ярмарок	1386	1748	1912	1282	92,5	126,1	109,4	67,1

**Таблица Б.2 – Перечень основных нормативно-правовых актов,
регулирующих предпринимательскую деятельность в сфере торговли
Донецкой Народной Республики**

№ п/п	Группы нормативно- правовых актов	Перечень нормативно-правовых актов
1	<i>Общие нормативно- правовые акты</i>	✓ Конституция Донецкой Народной Республики, действующая редакция по состоянию на 06.03.2020 г. ✓ Гражданский кодекс Донецкой Народной Республики № 81-ІНС от 13.12.2019, действующая редакция по состоянию на 25.05.2021 г. ✓ Хозяйственный кодекс № 436-IV от 16.01.2003 г. в редакции от 20.04.2018 г. ✓ Уголовный кодекс Донецкой Народной Республики от 19.08.2014 г., действующая редакция по состоянию на 22.09.2021 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 99-ІНС от 25.12.2015 г. «О налоговой системе», действующая редакция по состоянию на 30.04.2021 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 14-ІНС от 27.02.2015 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», действующая редакция по состоянию на 01.01.2021 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 53-ІНС от 05.06.2015 г. «О защите прав потребителей» в действующей редакции от 16.03.2020 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 198-ІНС от 22.12. 2017 г. «О рекламе» в действующей редакции от 30.04.2021 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 188-ІНС от 11.08.2017 г. «О государственно-частном и муниципально-частном партнерстве, действующая редакция по состоянию на 06.02.2019 г.
2	<i>Специфические нормативно- правовые акты</i>	✓ Закон Донецкой Народной Республики № 215-ІНС от 02.02.2018 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности, сферы общественного питания и бытового обслуживания населения», действующая редакция по состоянию на 22.08.2019 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 121-ІНС от 08.04.2016 г. «О рынках и рыночной деятельности», действующая редакция по состоянию на 12.09.2020г. ✓ Постановление Правительства Донецкой Народной Республики от 03.06.2015 г. № 10-41 «Порядок регулирования и контроля цен (тарифов) на территории Донецкой Народной Республики» с изменениями и дополнениями ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 149-ІНС от 23.09.2016 г. «О государственном регулировании производства и оборота спирта этилового, алкогольной продукции и табачных изделий», действующая редакция по состоянию на 22.08.2019 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 120-ІНС от 08.04.2016 г. «О безопасности и качестве пищевых продуктов», действующая редакция по состоянию на 12.09.2020 г.; ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 116-ІНС от 25.03.2016 г. «О таможенном регулировании в Донецкой Народной Республике», действующая редакция по состоянию на 20.08.2021 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 18-ІНС от 27.02.2015 г. «О лицензировании отдельных видов хозяйственной деятельности», действующая редакция по состоянию на 21.10.2021 г.
3	<i>Трудовое законодательство</i>	✓ Кодекс законов о труде № 322-VІІІ от 10.12.1971 г. в действующей редакции от 01.04.2014 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 19-ІНС от 06.03.2015 г. «Об оплате труда» в действующей редакции от 18.02.2020 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 16-ІНС от 06.03.2015 г. «Об отпусках» в действующей редакции от 16.03.2020 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 31-ІНС от 03.04.2015 г. «Об охране труда» в действующей редакции от 24.04.2019 г. ✓ Закон Донецкой Народной Республики № 65-ІНС от 29.06.2015 «О профессиональных союзах», действующая редакция по состоянию на 07.09.2020 г.
4	<i>Другие нормативно- правовые акты</i>	✓ Указ Главы Донецкой Народной Республики № 57 от 14.03.2020 года «О введении режима повышенной готовности» с изменениями и дополнениями ✓ Постановление Правительства Донецкой Народной Республики № 19-1 от 07.04.2020 «Об обеспечении продовольственной безопасности и товарами первой необходимости Донецкой Народной Республики в связи с угрозой распространения новой коронавирусной инфекции, вызванной 2019-nCoV и предоставлении государственной гарантии Донецкой Народной Республики»

Таблица Б.3 – Рискообразующие факторы в развитии предпринимательских структур сферы торговли Донецкой Народной Республики

№ п/п	Группы рискообразующих факторов в развитии предпринимательских структур	Рискообразующие факторы в развитии предпринимательских структур сферы торговли
Внешняя среда		
1	Политико-правовые	• Непризнанность (отдельными государствами) государства и экономическая блокада; • военно-политический кризис; • несовершенство законодательной базы и методов государственного регулирования предпринимательской деятельности
2	Общэкономические	• непропорциональное изменение структуры республиканской экономики; • недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли; • ограниченные возможности внедрения инноваций; • низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры; • отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности; • несовершенство системы налогообложения; • распространение новой коронавирусной инфекции COVID-2019
3	Отраслевые	• преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции; • монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли; • высокий уровень инмортозависимости экономики; • возможное снижение уровня продовольственной безопасности; • рост закупочных цен на товары и услуги из-за усиления инфляционных процессов; • недостаточный уровень и качество торгового обслуживания; • недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли
4	Социально-поведенческие	• недостаточный уровень платежеспособного спроса; • наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги; • территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли; • дефицит квалифицированных кадров; • отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров
Внутренняя среда		
5	Финансовые	• отсутствие заемных кредитных источников; • дефицит собственных источников финансирования развития торговой деятельности; • недостаточная степень ликвидности и платежеспособности предпринимательских структур; • несбалансированность основных показателей эффективности и развития предпринимательских структур; • отсутствие института страхования предпринимательской деятельности
6	Коммерческие	• ограниченный доступ к рынкам сбыта и поставщикам товаров; • ограниченные условия осуществления электронной торговли; • недостаточный уровень эффективности логистических потоков
7	Технико-технологические	• недостаточное обновление материально-технической базы; • ограниченный доступ к использованию цифровых и других прогрессивных технологий ведения бизнеса; • ограничения в использовании современных информационных ресурсов; • невозможность использования нематериальных ресурсов (деятельности по франшизам)
8	Организационно-управленческие	• ограниченный доступ предпринимателей к квалифицированной рабочей силе; • недостаточный уровень использования современных HR-технологий; • несовершенная система мотивации и стимулирования торговых работников; • высокая текучесть кадров; • недостаточный уровень оплаты труда; • недостаточное финансирование развития персонала • низкий уровень социальной ответственности бизнеса

Таблица Б.4 – Особенности торговой деятельности, определяющие выбор показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

№ п/п	Особенности торговой деятельности	Рекомендуемые показатели эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли
1	Особенности формирования и определения валовой прибыли (чистого дохода от реализации товаров и услуг), основанной на установлении розничных (торговых) надбавок к закупочным ценам товаров, которые играют роль цены торговых услуг [171]	• Операционная рентабельность • Валовая рентабельность • Чистая (коммерческая) рентабельность
2	Особенности формирования прибыли от операционной деятельности как разницы между валовой прибылью и издержками обращения	• Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли
3	Особенности формирования состава и структуры текущих расходов, связанные с наличием затрат на закупку товаров (покупная стоимость товаров), предназначенные для их реализации и создания запасов, а также издержек обращения - расходов на организацию и осуществление торгово-технологических процессов и операций. Специфика затрат на закупку товаров заключается в том, что они окончательно не затрачиваются, а лишь авансируются в операционную деятельность [171]	• Уровень текущей затратоотдачи • Уровень издержкостности • Рентабельность издержек обращения • Уровень расходов на оплату труда
4	Особенности формирования структуры активов, связанные со значительными объемами оборотных активов с преобладанием товарных запасов, которые достаточно быстро оборачиваются, что влияет на уровень обеспеченности собственными оборотными активами	• Фондоотдача • Товарооборачиваемость • Рентабельность товарных запасов
5	Особенности формирования структуры капитала, связанные с преобладанием краткосрочного заемного капитала, оказывающего непосредственное влияние на уровень ликвидности и платежеспособности предпринимательских структур сферы торговли	• Рентабельность собственного оборотного капитала • Рентабельность заемного капитала
6	Особенности формирования количественно-качественного состава персонала, связанные с необходимостью постоянного совершенствования личных компетенций работников и повышения культуры торгового обслуживания	• Производительность труда • Уровень качества торгового обслуживания
7	Особенности осуществления основной деятельности, связанные с посреднической функцией торговли по продвижению товара от производителя к конечному потребителю (реализацией товаров), а также производством неосязаемых материальных благ путем предоставления торговых услуг	• Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом • Уровень качества торгового обслуживания
8	Особенности торговой деятельности, которая имеет наиболее выраженную социальную направленность, что выражается в непосредственной ориентации на запросы потребителей и их торговое обслуживание	• Коэффициент завершенности покупок • Индекс изменения потребительских расходов



Рисунок Б.1 – Группы показателей эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли
(составлено автором на основе [81, 101, 137, 160, 175, 181])

Таблица Б.5 – Методика определения показателей экономической и социальной эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм.	Формула расчета и обозначения	Экономическое содержание
1	2	3	4
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>			
1. Операционная рентабельность (P_o)	%	$P_o = \frac{\Pi_p}{T} * 100\%,$ где Π_p - прибыль от операционной деятельности (в торговле – прибыль от реализации товаров и услуг); T - товарооборот	Характеризует эффективность операционной деятельности по реализации товаров и услуг
2. Валовая рентабельность (P_v)	%	$P_v = \frac{\Pi_v}{T} * 100\%,$ где Π_v – валовая прибыль (в торговле - чистый доход от реализации товаров и услуг); T - товарооборот	Характеризует средний уровень розничных (торговых) надбавок к закупочным ценам на товары и услуги
3. Чистая (коммерческая) рентабельность ($P_{ч}$)	%	$P_{ч} = \frac{\Pi_{ч}}{T} * 100\%,$ где $\Pi_{ч}$ – чистая прибыль; T - товарооборот	Характеризует коммерческую (чистую) эффективность торговой деятельности
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли (Δ_{Π_o/Π_v})	%	$\Delta_{\Pi_o/\Pi_v} = \frac{\Pi_p}{\Pi_v} * 100\%,$ где Π_p - прибыль от операционной деятельности (в торговле – прибыль от реализации товаров и услуг); Π_v – валовая прибыль (в торговле - чистый доход от реализации товаров и услуг)	Характеризует операционную эффективность торговой деятельности
5. Уровень текущей затратоотдачи ($Y_{ТЗ}$)	коэфф.	$Y_{ТЗ} = \frac{T}{TP},$ где T - товарооборот; TP – текущие расходы в торговле	Характеризует уровень покрытия текущих расходов товарооборотом (т.е. экономическую целесообразность торговой деятельности)
6. Уровень издержкостоемости ($Y_{ио}$)	%	$Y_{ио} = \frac{ИО}{T} * 100\%,$ где $ИО$ – издержки обращения в торговле; T - товарооборот	Характеризует долю расходов на организацию и осуществление торговых-технологических процессов и операций в товарообороте
7. Рентабельность издержек обращения ($P_{ио}$)	%	$P_{ио} = \frac{\Pi_{ч}}{ИО} * 100\%,$ где $\Pi_{ч}$ – чистая прибыль; $ИО$ – издержки обращения в торговле.	Характеризует эффективность издержек обращения
8. Уровень расходов на оплату труда ($Y_{фот}$)	%	$Y_{фот} = \frac{ФОТ}{T} * 100\%,$ где $ФОТ$ – фонд оплаты труда в торговле; T - товарооборот	Характеризует долю расходов на оплату труда в товарообороте
9. Фондоотдача (Φ_o)	коэфф.	$\Phi_o = \frac{T}{OC},$ где T - товарооборот; OC – среднегодовая стоимость основных средств	Характеризует эффективность использования основных средств в торговле

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм.	Формула расчета и обозначения	Экономическое содержание
1	2	3	4
10. Товарооборачиваемость ($t_{ТЗ}$)	дней	$t_{ТЗ} = \frac{\overline{TЗ} * Дк}{T},$ где $\overline{TЗ}$ – среднегодовая сумма товарных запасов; $Дк$ – календарное число дней в периоде; T – товароборот	Характеризует период времени, в течение которого товарные запасы находятся в сфере обращения, т. е. число дней, за которое оборачивается средний товарный запас
11. Рентабельность товарных запасов ($P_{ТЗ}$)	%	$P_{ТЗ} = \frac{\Pi_ч}{\overline{TЗ}} * 100\%,$ где $\Pi_ч$ – чистая прибыль; $\overline{TЗ}$ – среднегодовая сумма товарных запасов.	Характеризует эффективность использования товарных запасов
12. Рентабельность собственного оборотного капитала ($P_{СОК}$)	%	$P_{СОК} = \frac{\Pi_ч}{\overline{СОК}} * 100\%,$ где $\Pi_ч$ – чистая прибыль; $\overline{СОК}$ – среднегодовая стоимость собственного оборотного капитала.	Характеризует эффективность использования средств, авансированных в собственные оборотные активы
13. Рентабельность заемного капитала ($P_{ЗК}$)	%	$P_{ЗК} = \frac{\Pi_ч}{\overline{ЗК}} * 100\%,$ где $\Pi_ч$ – чистая прибыль; $\overline{ЗК}$ – среднегодовая стоимость заемного капитала	Характеризует эффективность использования заемного капитала
14. Производительность труда ($ПТ$)	коэфф.	$ПТ = \frac{T}{\overline{Ч}} * 100\%,$ где T – товароборот; $\overline{Ч}$ – среднеучетная численность персонала	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>			
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом ($КО_{П/Т}$)	коэфф.	$КО_{П/Т} = \frac{T}{\overline{Пок}},$ где T – товароборот; $\overline{Пок}$ – среднее количество покупателей за определенный период.	Характеризует уровень обеспеченности покупателей товарооборотом за определенный период времени
2. Уровень качества торгового обслуживания ($УК_{ТО}$)	коэфф.	$УК_{ТО} = \sum_{i=1}^7 K_i * \nu_i$ где K_1 – показатель широты и обновления ассортимента товаров; K_2 – коэффициент достаточности дополнительных услуг; K_3 – показатель уровня цен на товары и услуги; K_4 – коэффициент качества товаров и услуг; K_5 – коэффициент качества выкладки товаров; K_6 – коэффициент профессионализма торгово-оперативного персонала; K_7 – показатель оформления торгового зала; ν_i – весомость i-го показателя	Характеризует интегральную эффективность торгового обслуживания покупателей

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм.	Формула расчета и обозначения	Экономическое содержание
1	2	3	4
3. Коэффициент завершенности покупок ($K_{ЗП}$)	коэфф.	$K_{ЗП} = \frac{K_{ТЧ / день}}{K_{покупателей / общее}},$ где $K_{ТЧ / день}$ – количество товарных чеков в день; $K_{покупателей / общее}$ – общее количество человек, зашедших в магазин	Характеризует степень завершенности покупки в конкретном магазине
4. Индекс изменения потребительских расходов ($I_{ПР}$)	коэфф.	$I_{ПР} = \frac{ПР_1}{ПР_0},$ где $ПР_1$, $ПР_0$ – соответственно потребительские расходы в текущем и базисном сопоставимом периоде.	Характеризует динамику изменения потребительских расходов населения на товары и платные услуги в текущем периоде по сравнению с предыдущим (базисным) периодом под влиянием изменения цен на эти товары и услуги

Таблица Б.6 – Основные характеристики исследуемых предпринимательских структур Донецкой Народной Республики

№ п/п	Название предпринимательской структур	Виды деятельности
<i>Кластер А - крупные универсальные торговые сети</i>		
1	ТС «Авоська»	Сеть магазинов ежедневной покупки с широким ассортиментом товаров повседневного спроса
2	ТС «Обжора»	Розничная торговля продуктами питания и товарами ежедневного потребления
3	ТС «Вектор»	Сеть продуктовых магазинов с широким ассортиментом продукции; собственным производством хлебобулочных и кондитерских изделий
4	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	Розничная торговля продуктами питания и товарами ежедневного потребления
5	ТС «Геркулес-Молоко»	Сеть магазинов продуктового ритейла, которая включает: универсамы и супермаркеты ежедневной семейной покупки, компактные гипермаркеты
<i>Кластер В - специализированные торговые сети</i>		
6	ТС «МОДНОВА»	Сеть магазинов одежды, обуви и аксессуаров
7	ТС «GoodZone»	Сеть магазинов одежды, обуви и аксессуаров
8	ТС «Семейный квартал»	Магазины одежды для всей семьи
9	ТС «FABRIKA»	Гипермаркеты одежды и обуви для всей семьи
10	ТС «У Золушки»	Магазин товаров для красоты и уходом в доме
11	ТС «Alevi»	Сеть магазинов бытовой химии, косметики и парфюмерии
12	ТС «Фокс»	Сеть магазинов по реализации бытовой техники
<i>Кластер С – предпринимательские структуры сферы торговли</i>		
13	ООО «Ремстройбыт»	Магазин по продаже строительных материалов
14	ООО «Амида»	Магазин одежды и обуви
15	ООО «Яштуха»	Продуктовый магазин у дома

Таблица Б.7 – Результативные показатели экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Операционная рентабельность, %				Валовая рентабельность, %				Чистая (коммерческая) рентабельность, %				Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли, %			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А																
ТС «Авоська»	13,48	15,13	12,03	21,95	18,93	21,21	27,15	39,75	2,46	4,23	1,26	3,71	19,63	28,69	44,31	55,23
ТС «Обжора»	8,65	6,79	13,35	12,31	20,23	18,82	24,41	25,45	2,46	1,96	0,79	2,10	27,46	32,56	54,70	48,36
ТС «Вектор»	4,89	6,46	14,13	11,64	22,45	24,52	31,34	30,43	1,79	2,89	2,06	0,77	25,63	21,12	45,09	38,26
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	9,32	10,04	20,09	24,77	18,11	19,06	31,08	33,86	1,78	1,59	1,21	2,46	24,36	26,89	64,63	73,17
ТС «Геркулес-Молоко»	6,48	8,56	33,32	29,67	14,94	16,68	40,60	38,36	5,46	6,79	3,33	9,28	40,78	42,63	82,06	77,35
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	8,46	6,21	21,58	20,87	24,7	23,1	37,86	38,36	1,12	1,15	1,52	1,16	25,47	25,45	57,00	54,41
ТС «GoodZone»	4,03	7,89	16,75	16,94	19,26	18,74	18,38	31,61	1,23	0,69	0,14	1,24	33,48	32,03	91,12	53,59
ТС «Семейный квартал»	5,69	4,02	15,21	15,34	13,92	12,97	23,95	24,19	1,02	1,03	1,01	1,04	22,98	22,69	63,51	63,41
ТС «FABRIKA»	7,23	8,03	15,18	16,81	32,66	34,54	42,51	43,68	7,23	7,06	6,21	7,88	30,25	35,48	35,70	38,48
ТС «У Золушки»	-1,36	-0,56	15,08	15,56	17,87	16,89	37,07	30,97	-0,05	-0,07	16,50	16,59	-8,26	-7,45	40,69	50,24
ТС «Alevi»	-0,02	0,09	16,60	16,20	19,19	19,65	35,90	35,90	1,26	0,49	1,50	0,73	-0,15	0,56	46,23	45,14
ТС «Фокс»	-1,78	-0,56	14,63	12,06	10,68	12,53	25,64	26,27	0,05	0,051	0,07	0,06	-9,45	-12,56	57,07	45,92
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	-1,08	0,21	17,15	15,48	18,38	21,08	35,95	37,00	0,12	0,11	0,43	0,13	-10,56	11,06	47,71	41,85
ООО «Амида»	1,49	2,09	17,53	19,49	28,65	30,74	45,00	47,50	1,23	1,56	0,65	2,12	25,46	33,45	38,97	41,03
ООО «Яштуха»	1,03	-0,87	2,09	1,39	16,26	14,58	18,03	18,16	-0,32	-0,56	2,73	2,01	12,36	-12,26	11,60	7,67

Таблица Б.8 – Затратные показатели экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Уровень текущей затратоотдачи, коэфф.				Уровень издержкостоемкости, %				Рентабельность издержек обращения, %				Уровень расходов на оплату труда, %			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А																
ТС «Авоська»	1,256	1,452	1,133	1,276	15,45	16,08	15,12	17,80	5,46	4,56	8,32	20,85	8,45	9,98	9,72	12,41
ТС «Обжора»	1,123	1,141	1,154	1,140	11,58	12,03	11,06	13,14	2,15	3,49	7,14	15,98	5,48	5,32	5,56	5,67
ТС «Вектор»	1,126	1,116	1,139	1,098	17,56	18,06	17,21	18,79	4,78	4,29	11,99	4,10	15,32	16,48	10,75	21,68
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,246	1,252	1,215	1,293	8,79	9,02	10,99	9,08	3,87	4,78	11,00	27,07	2,96	3,12	3,39	2,98
ТС «Геркулес-Молоко»	1,423	1,412	1,483	1,418	8,46	8,12	7,28	8,69	12,32	9,86	45,69	36,87	3,46	3,34	3,23	3,04
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	1,269	1,263	1,271	1,261	16,24	16,89	16,28	17,49	3,47	3,02	9,33	6,63	5,23	5,78	5,19	5,38
ТС «GoodZone»	1,203	1,211	1,201	1,204	15,23	10,85	1,63	14,67	0,78	0,23	8,28	8,45	1,56	2,89	0,73	2,23
ТС «Семейный квартал»	1,117	1,09	1,108	1,108	8,23	8,95	8,74	8,85	3,09	3,12	11,60	11,74	14,28	15,01	14,24	14,44
ТС «FABRIKA»	1,124	1,106	1,179	1,202	25,43	26,51	27,34	26,87	10,23	13,08	22,71	29,32	27,69	26,75	25,39	22,06
ТС «У Золушки»	1,154	1,58	1,163	1,171	19,23	17,45	21,99	15,41	-0,36	-2,08	25,06	17,62	18,56	19,12	21,08	16,31
ТС «Alevi»	1,204	1,194	1,198	1,193	19,21	19,56	19,30	19,69	-0,06	-0,11	7,77	3,70	8,48	8,42	8,85	8,41
ТС «Фокс»	1,132	1,301	1,138	1,130	12,46	13,09	11,01	14,21	-0,21	-1,45	0,62	0,41	6,34	6,79	6,31	6,26
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	1,169	1,152	1,176	1,145	19,46	20,87	18,79	21,51	0,21	0,26	2,29	0,58	1,89	2,06	1,82	2,01
ООО «Амида»	1,123	1,208	1,213	1,242	27,16	28,65	27,47	28,01	1,56	2,45	2,37	7,56	5,49	6,12	6,22	5,72
ООО «Яштуха»	1,012	1,013	1,021	1,014	15,23	15,45	15,94	16,77	-0,06	-0,45	17,12	11,98	6,18	6,46	5,97	6,85

Таблица Б.9 – Ресурсные показатели экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Фондоотдача, коэфф.				Товарооборачиваемость, дней				Рентабельность товарных запасов, %			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А												
ТС «Авоська»	14,56	20,36	22,13	15,80	97,26	101,57	99,70	102,77	5,21	13,45	6,23	21,57
ТС «Обжора»	5,23	5,28	4,40	5,85	26,36	22,45	20,97	23,62	21,56	15,64	17,94	42,94
ТС «Вектор»	7,56	6,89	13,53	6,43	25,36	30,25	24,42	34,03	19,48	14,46	44,30	11,71
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	3,56	4,85	3,22	4,99	76,23	81,48	184,82	86,02	10,36	14,24	3,42	15,56
ТС «Геркулес-Молоко»	4,23	5,59	6,66	7,48	56,21	74,23	77,41	115,74	22,65	22,32	26,06	46,85
Кластер В												
ТС «МОДНОВА»	14,56	14,89	14,86	15,85	49,51	49,56	49,33	48,55	11,98	11,99	17,83	13,94
ТС «GoodZone»	10,63	12,45	37,48	8,70	68,32	72,41	51,94	71,11	0,63	0,57	1,15	9,18
ТС «Семейный квартал»	5,636	5,23	5,48	6,59	18,23	19,23	13,18	20,44	11,21	10,92	36,39	24,16
ТС «FABRIKA»	0,82	0,85	0,81	0,89	105,63	114,23	96,31	112,39	31,23	31,36	40,37	44,81
ТС «У Золушки»	3,75	4,03	3,10	4,63	95,63	99,4	148,30	173,64	-3,06	-3,62	21,06	31,61
ТС «Alevi»	4,86	5,26	4,57	5,40	146,59	132,47	150,04	121,19	5,12	8,13	5,62	3,38
ТС «Фокс»	6,49	6,25	6,06	6,48	42,36	41,22	42,74	41,45	0,56	0,54	0,77	0,68
Кластер С												
ООО «Ремстройбыт»	13,29	13,45	13,56	14,68	61,32	59,63	58,55	44,47	1,31	0,98	4,12	1,61
ООО «Амида»	32,69	34,06	32,02	32,04	13,08	15,21	28,00	32,97	12,05	12,12	15,22	44,05
ООО «Яштуха»	2,42	2,36	2,40	2,23	16,42	16,29	19,03	16,08	-2,32	-2,12	62,96	54,95

Продолжение таблицы Б.9

Предпринимательские структуры	Рентабельность собственного оборотного капитала, %				Рентабельность заемного капитала, %				Производительность труда, коэфф.			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А												
ТС «Авоська»	6,95	5,83	7,74	22,20	10,65	4,63	9,20	33,06	220,65	195,63	240,5	188,4
ТС «Обжора»	12,84	14,92	17,84	48,70	14,85	15,83	13,22	32,36	399,26	406,56	420,6	412,1
ТС «Вектор»	-1,96	-2,13	-21,12	-4,68	4,03	6,07	11,20	2,49	145,3	129,3	217,6	107,9
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	5,49	10,45	8,47	27,97	8,42	3,48	2,54	7,33	736,5	749,3	689,8	784,4
ТС «Геркулес-Молоко»	24,58	30,52	38,38	60,98	20,82	12,85	26,68	53,58	705,4	729,5	723,3	768,1
Кластер В												
ТС «МОДНОВА»	10,71	12,75	23,03	18,90	10,65	11,64	22,64	16,39	426,5	421,8	451,0	434,4
ТС «GoodZone»	-0,26	-0,81	-5,35	-12,00	4,06	7,07	0,75	3,50	256,3	269,8	318,2	104,7
ТС «Семейный квартал»	-0,12	0,06	-168,47	-42,12	1,26	1,21	2,29	2,32	165,8	163,7	164,2	162,0
ТС «FABRIKA»	20,21	24,45	38,94	42,30	13,79	11,81	17,48	28,11	84,27	75,3	92,1	76,1
ТС «У Золушки»	-3,54	-9,61	24,68	38,84	-3,92	-2,97	24,51	29,76	118,6	138,4	110,9	143,4
ТС «Alevi»	21,16	20,21	50,92	11,54	2,36	3,42	3,93	2,00	271,5	268,3	264,3	278,1
ТС «Фокс»	-1,28	-1,23	-0,59	-0,55	0,18	0,19	0,30	0,24	371,5	364,8	370,9	373,8
Кластер С												
ООО «Ремстройбыт»	0,07	0,08	-49,63	10,23	4,41	5,37	4,07	1,07	227,1	225,3	228,9	216,3
ООО «Амида»	21,39	21,28	21,05	23,94	16,72	20,73	17,73	25,57	405,6	385,2	376,2	408,7
ООО «Яштуха»	-2,28	-2,22	34,05	40,26	-2,97	-8,92	41,91	33,59	421,8	387,4	489,1	341,3

Таблица Б.10 – Показатели социальной эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом, коэфф.				Уровень качества торгового обслуживания, коэфф.				Коэффициент завершенности покупок, коэфф.				Индекс изменения потребительских расходов, коэфф.			
	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020	2017	2018	2019	2020
Кластер А																
ТС «Авоська»	3,56	3,74	3,89	4,51	0,68	0,63	0,71	0,69	0,942	0,934	0,944	0,906	1,08	1,23	0,96	1,12
ТС «Обжора»	15,24	16,52	16,67	19,84	0,82	0,86	0,84	0,89	0,956	0,972	0,975	0,975	0,85	1,04	0,91	0,83
ТС «Вектор»	3,26	2,45	3,06	2,76	0,81	0,82	0,82	0,84	0,921	0,947	0,937	0,936	1,12	0,99	1,08	0,83
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	15,49	16,03	16,77	16,67	0,76	0,75	0,74	0,76	0,875	0,894	0,892	0,885	0,85	0,87	0,91	0,89
ТС «Геркулес-Молоко»	3,12	2,56	2,53	3,37	0,67	0,69	0,70	0,68	0,712	0,719	0,728	0,765	1,11	1,08	0,95	0,74
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	7,56	8,52	10,61	5,32	0,65	0,67	0,69	0,68	0,847	0,851	0,852	0,858	0,84	0,82	0,76	0,94
ТС «GoodZone»	4,16	3,87	3,81	4,67	0,70	0,72	0,71	0,70	0,835	0,829	0,834	0,854	0,84	1,07	1,16	1,07
ТС «Семейный квартал»	10,56	9,87	11,20	10,52	0,81	0,83	0,82	0,86	0,775	0,764	0,784	0,757	0,87	0,89	0,81	1,01
ТС «FABRIKA»	1,96	1,94	1,97	1,98	0,56	0,57	0,58	0,66	0,831	0,827	0,825	0,846	0,97	0,82	1,12	0,94
ТС «У Золушки»	5,66	5,23	5,91	4,95	0,62	0,65	0,61	0,64	0,712	0,789	0,813	0,746	0,72	0,71	0,64	0,62
ТС «AleVi»	25,49	24,78	24,84	23,69	0,91	0,89	0,89	0,90	0,905	0,901	0,900	0,912	1,02	1,04	0,98	0,92
ТС «Фокс»	42,85	48,9	51,39	24,42	0,78	0,81	0,79	0,81	0,784	0,801	0,798	0,845	0,78	0,89	0,77	0,91
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	10,45	9,56	9,40	13,12	0,69	0,73	0,72	0,70	0,889	0,905	0,903	0,940	0,69	0,71	0,94	1,21
ООО «Амида»	6,45	5,48	5,04	6,63	0,78	0,79	0,81	0,80	0,881	0,886	0,887	0,884	0,86	0,78	0,65	0,69
ООО «Яштуха»	9,14	9,27	9,41	9,19	0,59	0,61	0,62	0,61	0,847	0,759	0,852	0,789	1,03	1,05	0,91	0,86

Таблица Б.11 – Темпы роста результативных показателей экономической эффективности функционирования
предпринимательских структур сферы торговли (в % к предыдущему году)

Предпринимательские структуры	Операционная рентабельность			Среднее значение	Валовая рентабельность			Среднее значение	Чистая (коммерческая) рентабельность			Среднее значение	Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли			Среднее значение
	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	
Кластер А																
ТС «Авоська»	112,2	79,5	182,5	117,7	107,9	87,0	146,4	111,2	172,0	29,7	295,0	114,7	146,2	154,5	124,6	141,2
ТС «Обжора»	78,5	196,6	92,2	112,5	93,0	129,7	104,3	108,0	79,7	40,3	266,0	94,9	118,6	168,0	88,4	120,8
ТС «Вектор»	132,1	218,7	82,4	133,5	109,2	127,8	97,1	110,7	161,5	71,4	37,3	75,5	82,4	213,5	84,9	114,3
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	107,7	200,1	123,3	138,5	105,2	163,0	108,9	123,2	89,3	76,0	203,3	111,4	110,4	240,4	113,2	144,3
ТС «Геркулес-Молоко»	132,1	389,2	89,1	166,1	111,6	243,4	94,5	136,9	124,4	49,0	279,0	119,4	104,5	192,5	94,3	123,8
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	73,4	347,5	96,7	135,1	93,5	163,9	101,3	115,8	102,7	132,0	76,3	101,1	99,9	224,0	95,5	128,8
ТС «GoodZone»	195,8	212,3	101,1	161,4	97,3	98,1	172,0	118,0	56,1	19,6	917,3	100,3	95,7	284,5	58,8	117,0
ТС «Семейный квартал»	70,7	378,3	100,9	139,2	93,2	184,7	101,0	120,2	101,0	98,4	102,6	100,6	98,7	279,9	99,8	140,3
ТС «FABRIKA»	111,1	189,0	110,8	132,5	105,8	123,1	102,7	110,2	97,6	87,9	126,9	102,9	117,3	100,6	107,8	108,4
ТС «У Золушки»	41,2	-	103,2	72,2	94,5	219,5	83,6	120,1	140,0	-	100,5	120,3	90,2	-	123,5	106,9
ТС «AleVi»	-	-	97,6	97,6	102,4	182,7	100,0	123,2	38,9	306,1	48,6	83,3	-373,3	-	97,6	-
ТС «Фокс»	31,5	-	82,4	56,95	117,3	204,7	102,4	135,0	102,0	133,0	84,9	104,8	132,9	-	80,5	106,7
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	-19,4	-	90,3	-	114,7	170,5	102,9	126,3	91,7	390,5	29,2	101,5	-104,7	431,4	87,7	259,6
ООО «Амида»	140,3	839,0	111,2	235,6	107,3	146,4	105,6	118,4	126,8	41,7	325,2	119,9	131,4	116,5	105,3	117,2
ООО «Яштуха»	-84,5	-	66,6	110,6	89,7	123,7	100,7	103,8	175,0	-	73,6	-184,5	-99,2	-94,6	66,1	85,3

Таблица Б.12 – Темпы роста затратных показателей экономической эффективности функционирования
предпринимательских структур сферы торговли (в % к предыдущему году)

Предпринимательские структуры	Уровень текущей затратоотдачи			Среднее значение	Уровень издержкоемкости			Среднее значение	Рентабельность издержек обращения			Среднее значение	Уровень расходов на оплату труда			Среднее значение
	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	
Кластер А																
ТС «Авоська»	115,6	78,1	112,6	100,5	104,1	94,0	117,7	104,8	83,5	182,4	250,6	156,3	118,1	97,4	127,6	113,7
ТС «Обжора»	101,6	101,1	98,8	100,5	103,9	91,9	118,9	104,3	162,3	204,6	223,8	195,2	97,1	104,5	102,0	101,2
ТС «Вектор»	99,1	102,1	96,4	99,2	102,8	95,3	109,2	102,3	89,7	279,5	34,2	95,0	107,6	65,2	201,8	112,3
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	100,5	97,1	106,4	101,3	102,6	121,8	82,7	101,1	123,5	230,2	246,0	191,2	105,4	108,7	87,9	100,2
ТС «Геркулес-Молоко»	99,2	105,0	95,6	99,9	96,0	89,7	119,3	100,9	80,0	463,4	233,9	205,5	96,5	96,8	94,2	95,8
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	99,5	100,7	99,2	99,8	104,0	96,4	107,4	102,5	87,0	308,8	71,1	124,1	110,5	89,7	103,8	101,0
ТС «GoodZone»	100,7	99,2	100,2	100,0	71,2	15,0	899,1	98,8	29,5	360,7	102,0	221,3	185,3	25,4	303,9	112,7
ТС «Семейный квартал»	97,6	101,6	100,0	99,7	108,7	97,7	101,3	102,5	101,0	371,7	101,3	156,1	105,1	94,9	101,4	100,4
ТС «FABRIKA»	98,4	106,6	102,0	102,3	104,2	103,1	98,3	101,9	127,9	173,6	129,1	142,1	96,6	94,9	86,9	92,7
ТС «У Золушки»	136,9	73,6	100,8	100,5	90,7	126,0	70,1	92,9	577,8	-368,7	143,4	-668,6	103,0	110,3	77,3	95,8
ТС «Alevi»	99,2	100,4	99,5	99,7	101,8	98,7	102,0	100,8	183,3	-705,5	47,6	-395,1	99,3	105,1	95,0	99,7
ТС «Фокс»	114,9	87,5	99,3	100,0	105,1	84,1	129,0	104,5	690,5	-42,5	65,8	-124,5	107,1	92,9	99,2	99,6
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	98,5	102,1	97,3	99,3	107,2	90,1	114,5	103,4	123,8	879,0	25,5	140,6	109,0	88,2	110,6	102,1
ООО «Амида»	107,6	100,4	102,4	103,4	105,5	95,9	102,0	101,0	157,1	96,8	318,9	169,2	111,5	101,6	92,1	101,4
ООО «Яштуха»	100,1	100,8	99,3	100,1	101,4	103,2	105,2	103,3	750,0	-384,6	70,0	284,4	104,5	92,4	114,8	103,5

Таблица Б.13 – Темпы роста ресурсных показателей экономической эффективности функционирования
предпринимательских структур сферы торговли (в % к предыдущему году)

Предпринимательские структуры	Фондоотдача			Среднее значение	Товарооборачиваемость			Среднее значение	Рентабельность товарных запасов			Среднее значение
	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	
Кластер А												
ТС «Авоська»	139,8	108,7	71,4	102,8	104,4	98,2	103,1	101,9	258,2	46,3	346,0	160,6
ТС «Обжора»	101,0	83,4	132,9	103,8	85,2	93,4	112,7	96,4	72,5	114,7	239,4	125,8
ТС «Вектор»	91,1	196,4	47,5	94,7	119,3	80,7	139,4	110,3	74,2	306,3	26,4	84,4
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	136,2	66,4	154,8	111,9	106,9	226,8	46,5	104,1	137,5	24,0	455,2	114,5
ТС «Геркулес- Молоко»	132,2	119,1	112,3	120,9	132,1	104,3	149,5	127,2	98,5	116,7	179,8	127,4
Кластер В												
ТС «МОДНОВА»	102,3	99,8	106,7	102,9	100,1	99,5	98,4	99,3	100,1	148,7	78,2	105,2
ТС «GoodZone»	117,1	301,1	23,2	93,5	106,0	71,7	136,9	101,3	90,5	201,4	799,5	244,2
ТС «Семейный квартал»	92,8	104,8	120,1	105,3	105,5	68,6	155,0	103,9	97,4	333,3	66,4	129,2
ТС «FABRIKA»	103,7	94,8	111,0	103,0	108,1	84,3	116,7	102,1	100,4	128,7	111,0	112,8
ТС «У Золушки»	107,5	76,9	149,3	107,3	103,9	451,0	61,0	142,0	118,3	-581,7	150,1	-217,8
ТС «Alevi»	108,2	86,9	118,0	103,5	90,4	113,3	80,8	93,9	158,8	69,1	60,1	87,0
ТС «Фокс»	96,3	97,0	106,8	99,9	97,3	103,7	97,0	99,3	96,4	142,3	88,2	106,6
Кластер С												
ООО «Ремстройбыт»	101,2	100,8	108,2	103,4	97,2	98,2	76,0	89,8	74,8	420,7	39,1	107,2
ООО «Амида»	104,2	94,0	100,1	99,3	116,3	184,1	117,7	136,1	100,6	125,6	289,4	154,0
ООО «Яштуха»	97,5	101,6	92,9	97,3	99,2	116,8	84,5	99,3	91,4	-2970,0	87,3	-287,2

Продолжение таблицы Б.13

Предпринимательские структуры	Рентабельность собственного оборотного капитала			Среднее значение	Рентабельность заемного капитала			Среднее значение	Производительность труда			Среднее значение
	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	
Кластер А												
ТС «Авоська»	83,9	132,8	286,7	147,3	43,5	198,7	359,4	145,9	88,7	123,0	78,3	94,9
ТС «Обжора»	116,2	119,5	273,0	155,9	106,6	83,5	244,9	129,6	101,8	103,4	98,0	101,1
ТС «Вектор»	108,7	991,6	22,1	133,6	150,6	184,4	22,2	85,1	89,0	168,3	49,6	90,5
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	190,3	81,1	330,1	172,1	41,3	73,0	288,5	95,5	101,7	92,1	113,7	102,1
ТС «Геркулес-Молоко»	124,2	125,8	158,9	135,4	61,7	207,7	200,9	137,0	103,4	99,1	106,2	102,9
Кластер В												
ТС «МОДНОВА»	119,0	180,7	82,0	120,8	109,3	194,5	72,4	115,5	98,9	106,9	96,3	100,6
ТС «GoodZone»	311,5	660,9	224,2	358,7	174,1	10,6	465,5	95,2	105,3	117,9	32,9	74,2
ТС «Семейный квартал»	-50,0	-	2,5	705,4	96,0	189,3	101,4	122,6	98,7	100,3	98,7	99,2
ТС «FABRIKA»	121,0	159,3	108,6	127,9	85,6	148,0	160,8	126,8	89,4	122,3	82,6	96,7
ТС «У Золушки»	271,5	-256,8	157,4	214,5	75,8	-825,3	121,4	98,6	116,7	80,2	129,3	106,5
ТС «AleVi»	95,5	251,9	22,7	81,7	144,9	115,0	50,9	94,6	98,8	98,5	105,2	100,8
ТС «Фокс»	96,1	47,6	94,6	75,6	105,6	159,8	77,8	109,5	98,2	101,7	100,8	100,2
Кластер С												
ООО «Ремстройбыт»	114,3	-	-20,6	526,7	121,8	75,7	26,4	62,4	99,2	101,6	94,5	98,4
ООО «Амида»	99,5	98,9	113,7	103,8	124,0	85,5	144,2	115,2	95,0	97,7	108,6	100,3
ООО «Яштуха»	97,4	-	118,3	167,0	300,3	-469,8	80,1	190,2	91,8	126,2	69,8	93,2

Таблица Б.14 – Темпы роста показателей социальной эффективности предпринимательских структур сферы торговли
(в % к предыдущему году)

Предпринимательские структуры	Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом			Среднее значение	Уровень качества торгового обслуживания			Среднее значение	Коэффициент завершенности покупок			Среднее значение	Индекс изменения потребительских расходов			Среднее значение
	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019		2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 2019	
Кластер А																
ТС «Авоська»	105,1	104,0	116,0	108,2	92,6	112,1	98,3	100,7	99,2	101,1	95,9	98,7	1,08	1,23	0,96	1,08
ТС «Обжора»	108,4	100,9	119,1	109,2	104,9	97,7	105,5	102,6	101,7	100,3	100,0	100,6	0,85	1,04	0,91	0,93
ТС «Вектор»	75,2	125,1	90,0	94,6	101,2	99,8	102,6	101,2	102,8	99,0	99,9	100,5	1,12	0,99	1,08	1,06
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	103,5	104,6	99,4	102,5	98,7	99,3	102,1	100,0	102,2	99,8	99,2	100,4	0,85	0,87	0,91	0,88
ТС «Геркулес-Молоко»	82,1	98,9	133,1	102,6	103,0	101,5	97,6	100,7	101,0	101,3	105,0	102,4	1,11	1,08	0,95	1,04
Кластер В																
ТС «МОДНОВА»	112,7	124,5	50,1	88,9	103,1	102,6	99,5	101,7	100,5	100,1	100,7	100,4	0,84	0,82	0,76	0,81
ТС «GoodZone»	93,0	98,4	122,7	104,0	102,9	98,0	99,8	100,2	99,3	100,6	102,4	100,7	0,84	1,07	1,16	1,01
ТС «Семейный квартал»	93,5	113,5	93,9	99,9	102,5	99,2	104,6	102,1	98,6	102,6	96,5	99,2	0,87	0,89	0,81	0,86
ТС «FABRIKA»	99,0	101,7	100,6	100,4	101,8	102,4	113,5	105,8	99,5	99,8	102,6	100,6	0,97	0,82	1,12	0,96
ТС «У Золушки»	92,4	113,0	83,7	95,6	104,8	93,7	104,7	100,9	110,8	103,0	91,9	101,6	0,72	0,71	0,64	0,69
ТС «AleVi»	97,2	100,2	95,4	97,6	97,8	100,1	100,8	99,6	99,6	99,9	101,4	100,3	1,02	1,04	0,98	1,01
ТС «Фокс»	114,1	105,1	47,5	82,9	103,8	97,7	102,5	101,3	102,2	99,6	105,9	102,5	0,78	0,89	0,77	0,81
Кластер С																
ООО «Ремстройбыт»	91,5	98,3	139,6	107,9	105,8	98,3	97,9	100,6	101,8	99,8	104,2	101,9	0,69	0,71	0,94	0,77
ООО «Амида»	85,0	92,0	131,7	100,9	101,3	101,9	99,1	100,8	100,6	100,1	99,7	100,1	0,86	0,78	0,65	0,76
ООО «Яштуха»	101,4	101,5	97,6	100,2	103,4	102,4	96,9	100,9	89,6	112,3	92,6	97,7	1,03	1,05	0,91	0,99

**Таблица Б.15 - Определение величины пороговых значений показателей
социально-экономической эффективности функционирования
предпринимательских структур сферы торговли**

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм.	Группы показателей эффективности в зависимости от характера связи с общим уровнем эффективности	Пороговые значения показателей	
			Рекомендованная величина (норматив)	Вид
Группа показателей экономической эффективности:				
1. Операционная рентабельность	%	прямой	>4	min
2. Валовая рентабельность	%	прямой	>20	min
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	прямой	>2	min
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	прямой	>15	min
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	прямой	>1	min
6. Уровень издержкоемкости	%	обратный	<15	max
7. Рентабельность издержек обращения	%	прямой	>3	min
8. Уровень расходов на оплату труда	%	обратный	<10	max
9. Фондоотдача	коэфф.	прямой	>8	min
10. Товарооборачиваемость	дней	обратный	<90	max
11. Рентабельность товарных запасов	%	прямой	>5	min
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	прямой	>6	min
13. Рентабельность заемного капитала	%	прямой	>4	min
14. Производительность труда	коэфф.	прямой	>200	min
Группа показателей социальной эффективности:				
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	прямой	>10	min
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	прямой	>0,8	min
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	прямой	>0,85	min
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	обратный	<1	max

Таблица Б.16 – Результаты расчетов обобщающих и интегральных показателей социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли в 2017 году

ТС «Авоська»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	13,48	больше min	стимулятор	9,48	2,37
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	28,93	больше min	стимулятор	8,93	0,45
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,46	больше min	стимулятор	0,46	0,23
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	19,63	больше min	стимулятор	4,63	0,31
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,26	больше min	стимулятор	0,26	0,26
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	15,45	больше max	дестимулятор	0,45	0,03
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	5,5	больше min	стимулятор	2,46	0,82
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	8,45	меньше max	стимулятор	1,55	0,16
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	14,56	больше min	стимулятор	6,56	0,82
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	97,3	больше max	дестимулятор	7,26	0,08
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	5,21	больше min	стимулятор	0,21	0,04
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	6,95	больше min	стимулятор	0,95	0,16
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	10,65	больше min	стимулятор	6,65	1,66
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	220,65	больше min	стимулятор	20,65	0,10
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,56	меньше min	дестимулятор	6,44	0,64
2. Уровень качества торгового	коэфф.	>0,8	min	0,68	меньше min	дестимулятор	0,12	0,15

обслуживания								
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,942	больше min	стимулятор	0,092	0,11
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,08	больше max	дестимулятор	0,08	0,08
S_i	коэфф.	0,390						
D_i	коэфф.	0,160						
L_{eff}	коэфф.	2,430						

ТС «FABRIKA»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	7,23	больше min	стимулятор	3,23	0,81
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	32,66	больше min	стимулятор	12,66	0,63
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	7,23	больше min	стимулятор	5,23	2,62
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	30,25	больше min	стимулятор	15,25	1,02
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,12	больше min	стимулятор	0,12	0,12
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	25,43	больше max	дестимулятор	10,43	0,70
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	10,2	больше min	стимулятор	7,23	2,41
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	27,69	больше max	дестимулятор	17,69	1,77
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	0,82	меньше min	дестимулятор	7,18	0,90
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	105,6	больше max	дестимулятор	15,63	0,17
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	31,23	больше min	стимулятор	26,23	5,25
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	20,21	больше min	стимулятор	14,21	2,37

13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	13,79	больше min	стимулятор	9,79	2,45
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	84,27	меньше min	дестимулятор	115,73	0,58
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	1,96	меньше min	дестимулятор	8,04	0,80
2. Уровень торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,56	меньше min	дестимулятор	0,24	0,3
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,831	меньше min	дестимулятор	0,019	0,02
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,97	меньше max	стимулятор	0,03	0,03
S_i	коэфф.	1,118						
D_i	коэфф.	0,573						
L_{eff}	коэфф.	1,950						

ТС «Обжора»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	8,65	больше min	стимулятор	4,65	1,16
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	20,23	больше min	стимулятор	0,23	0,01
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,46	больше min	стимулятор	0,46	0,23
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	27,46	больше min	стимулятор	12,46	0,83
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,12	больше min	стимулятор	0,12	0,12
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	11,58	меньше max	стимулятор	3,42	0,23
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	2,2	меньше min	дестимулятор	0,85	0,28
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,48	меньше max	стимулятор	4,52	0,45
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,23	меньше min	дестимулятор	2,77	0,35

10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	26,4	меньше max	стимулятор	63,64	0,71
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	21,56	больше min	стимулятор	16,56	3,31
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	12,84	больше min	стимулятор	6,84	1,14
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	14,85	больше min	стимулятор	10,85	2,71
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	399,26	больше min	стимулятор	199,26	1,00
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	15,24	больше min	стимулятор	5,24	0,52
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,82	больше min	стимулятор	0,02	0,025
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,956	больше min	стимулятор	0,106	0,12
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,85	меньше max	стимулятор	0,15	0,15
S_i	коэфф.	0,422						
D_i	коэфф.	0,355						
L_{eff}	коэфф.	1,189						

ТС «Вектор»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	4,89	больше min	стимулятор	0,89	0,22
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	22,45	больше min	стимулятор	2,45	0,12
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,79	меньше min	дестимулятор	0,21	0,11
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	25,63	больше min	стимулятор	10,63	0,71
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,13	больше min	стимулятор	0,13	0,13

6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	17,56	больше max	дестимулятор	2,56	0,17
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	4,8	больше min	стимулятор	1,78	0,59
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	15,32	больше max	дестимулятор	5,32	0,53
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	7,56	меньше min	дестимулятор	0,44	0,06
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	25,4	меньше max	стимулятор	64,64	0,72
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	19,48	больше min	стимулятор	14,48	2,90
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-1,96	меньше min	дестимулятор	7,96	1,33
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	4,03	больше min	стимулятор	0,03	0,01
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	145,30	меньше min	дестимулятор	54,70	0,27
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,26	меньше min	дестимулятор	6,74	0,67
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,81	больше min	стимулятор	0,01	0,0125
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,921	больше min	стимулятор	0,071	0,08
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,12	больше max	дестимулятор	0,12	0,12
S_i	коэфф.	0,374						
D_i	коэфф.	0,700						
L_{eff}	коэфф.	0,534						

ТС «Первый Республиканский Супермаркет»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	9,32	больше min	стимулятор	5,32	1,33
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,11	меньше min	дестимулятор	1,89	0,09
3. Чистая (коммерческая)	%	>2	min	1,78	меньше min	дестимулятор	0,22	0,11

рентабельность								
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	24,36	больше min	стимулятор	9,36	0,62
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,25	больше min	стимулятор	0,25	0,25
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	8,79	меньше max	стимулятор	6,21	0,41
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,9	больше min	стимулятор	0,87	0,29
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,96	меньше max	стимулятор	7,04	0,70
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	3,56	меньше min	дестимулятор	4,44	0,56
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	76,2	меньше max	стимулятор	13,77	0,15
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	10,36	больше min	стимулятор	5,36	1,07
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	5,49	меньше min	дестимулятор	0,51	0,09
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	8,42	больше min	стимулятор	4,42	1,11
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	736,50	больше min	стимулятор	536,50	2,68
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	15,49	больше min	стимулятор	5,49	0,55
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,76	меньше min	дестимулятор	0,04	0,05
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,875	больше min	стимулятор	0,025	0,03
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,85	меньше max	стимулятор	0,15	0,15
S_i	коэфф.	0,538						
D_i	коэфф.	0,250						
L_{eff}	коэфф.	2,153						

ТС «Геркулес-Молоко»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	6,48	больше min	стимулятор	2,48	0,62
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	14,94	меньше min	дестимулятор	5,06	0,25
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	5,46	больше min	стимулятор	3,46	1,73
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	40,78	больше min	стимулятор	25,78	1,72
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,42	больше min	стимулятор	0,42	0,42
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	8,46	меньше max	стимулятор	6,54	0,44
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	12,3	больше min	стимулятор	9,32	3,11
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,46	меньше max	стимулятор	6,54	0,65
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,23	меньше min	дестимулятор	3,77	0,47
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	56,2	меньше max	стимулятор	33,79	0,38
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	22,65	больше min	стимулятор	17,65	3,53
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	24,58	больше min	стимулятор	18,58	3,10
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	20,82	больше min	стимулятор	16,82	4,21
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	705,40	больше min	стимулятор	505,40	2,53
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,12	меньше min	дестимулятор	6,88	0,69
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,67	меньше min	дестимулятор	0,13	0,1625
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,712	меньше min	дестимулятор	0,138	0,16
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	1,11	больше max	дестимулятор	0,11	0,11

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	1,141						
D_i	коэфф.	0,249						
L_{eff}	коэфф.	4,576						

ТС «МОДНОВА»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	8,46	больше min	стимулятор	4,46	1,12
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	24,70	больше min	стимулятор	4,70	0,24
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,12	меньше min	дестимулятор	0,88	0,44
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	25,47	больше min	стимулятор	10,47	0,70
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,27	больше min	стимулятор	0,27	0,27
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	16,24	больше max	дестимулятор	1,24	0,08
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,5	больше min	стимулятор	0,47	0,16
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,23	меньше max	стимулятор	4,77	0,48
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	14,56	больше min	стимулятор	6,56	0,82
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	49,5	меньше max	стимулятор	40,49	0,45
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	11,98	больше min	стимулятор	6,98	1,40
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	10,71	больше min	стимулятор	4,71	0,79
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	10,65	больше min	стимулятор	6,65	1,66
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	426,50	больше min	стимулятор	226,50	1,13

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	7,56	меньше min	дестимулятор	2,44	0,24
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,65	меньше min	дестимулятор	0,15	0,1875
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,847	меньше min	дестимулятор	0,003	0,00
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,84	меньше max	стимулятор	0,16	0,16
S_i	коэфф.	0,363						
D_j	коэфф.	0,158						
L_{eff}	коэфф.	2,301						

ТС «GoodZone»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	4,03	больше min	стимулятор	0,03	0,01
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	19,26	меньше min	дестимулятор	0,74	0,04
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,23	меньше min	дестимулятор	0,77	0,39
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	33,48	больше min	стимулятор	18,48	1,23
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	15,23	больше max	дестимулятор	0,23	0,02
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,78	меньше min	дестимулятор	2,22	0,74
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	1,56	меньше max	стимулятор	8,44	0,84
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	10,63	больше min	стимулятор	2,63	0,33
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	68,3	меньше max	стимулятор	21,68	0,24
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,63	меньше min	дестимулятор	4,37	0,87

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-0,26	меньше min	дестимулятор	6,26	1,04
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	4,06	больше min	стимулятор	0,06	0,01
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	256,30	больше min	стимулятор	56,30	0,28
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	4,16	меньше min	дестимулятор	5,84	0,58
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,70	меньше min	дестимулятор	0,1	0,125
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,835	меньше min	дестимулятор	0,015	0,02
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,84	меньше max	стимулятор	0,16	0,16
S_i	коэфф.	0,343						
D_i	коэфф.	0,563						
L_{eff}	коэфф.	0,610						

ТС «Семейный квартал»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	5,69	больше min	стимулятор	1,69	0,42
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	13,92	меньше min	дестимулятор	6,08	0,30
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,02	меньше min	дестимулятор	0,98	0,49
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	22,98	больше min	стимулятор	7,98	0,53
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,12	больше min	стимулятор	0,12	0,12
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	8,23	меньше max	стимулятор	6,77	0,45
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,09	больше min	стимулятор	0,09	0,03

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	14,28	больше max	дестимулятор	4,28	0,43
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,64	меньше min	дестимулятор	2,36	0,30
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	18,2	меньше max	стимулятор	71,77	0,80
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	11,21	больше min	стимулятор	6,21	1,24
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-0,12	меньше min	дестимулятор	6,12	1,02
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	1,26	меньше min	дестимулятор	2,74	0,69
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	165,80	меньше min	дестимулятор	34,20	0,17
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	10,56	больше min	стимулятор	0,56	0,06
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,81	больше min	стимулятор	0,01	0,013
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,775	меньше min	дестимулятор	0,075	0,09
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,87	меньше max	стимулятор	0,13	0,13
S_i	коэфф.	0,266						
D_i	коэфф.	0,433						
L_{eff}	коэфф.	0,614						

ТС «У Золушки»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-1,36	меньше min	дестимулятор	5,36	1,34
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	17,87	меньше min	дестимулятор	2,13	0,11
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	-0,05	меньше min	дестимулятор	2,05	1,03
4. Доля прибыли от операционной деятельности в	%	>15	min	-8,26	меньше min	дестимулятор	23,26	1,55

валовой прибыли								
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,15	больше min	стимулятор	0,15	0,15
6. Уровень издержкостности	%	<15	max	19,23	больше max	дестимулятор	4,23	0,28
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,36	меньше min	дестимулятор	3,36	1,12
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	18,56	больше max	дестимулятор	8,56	0,86
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	3,75	меньше min	дестимулятор	4,25	0,53
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	95,6	больше max	дестимулятор	5,63	0,06
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	-3,06	меньше min	дестимулятор	8,06	1,61
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-3,54	меньше min	дестимулятор	9,54	0,11
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	-3,92	меньше min	дестимулятор	7,92	1,98
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	118,60	меньше min	дестимулятор	81,40	0,41
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,66	меньше min	дестимулятор	4,34	0,43
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,62	меньше min	дестимулятор	0,18	0,225
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,712	меньше min	дестимулятор	0,138	0,16
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,72	меньше max	стимулятор	0,28	0,28
S_i	коэфф.	0,383						
D_i	коэфф.	0,632						
L_{eff}	коэфф.	0,606						

ТС «Alevi»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								

1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-0,02	меньше min	дестимулятор	4,02	1,01
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	19,19	меньше min	дестимулятор	0,81	0,04
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,26	меньше min	дестимулятор	0,74	0,37
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	-0,15	меньше min	дестимулятор	15,15	1,01
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	19,21	больше max	дестимулятор	4,21	0,28
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,06	меньше min	дестимулятор	3,06	1,02
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	8,48	меньше max	стимулятор	1,52	0,15
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,86	меньше min	дестимулятор	3,14	0,39
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	146,6	больше max	дестимулятор	56,59	0,63
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	5,12	больше min	стимулятор	0,12	0,02
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	21,16	больше min	стимулятор	15,16	2,53
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,36	меньше min	дестимулятор	1,64	0,41
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	271,50	больше min	стимулятор	71,50	0,36
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	25,49	больше min	стимулятор	15,49	1,55
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,91	больше min	стимулятор	0,11	0,1375
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,905	больше min	стимулятор	0,055	0,06
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,02	больше max	дестимулятор	0,02	0,02
S_i	коэфф.	0,355						
D_i	коэфф.	0,562						
L_{eff}	коэфф.	0,633						

ТС «Фокс»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-1,78	меньше min	дестимулятор	5,78	1,45
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	10,68	меньше min	дестимулятор	9,32	0,47
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,05	меньше min	дестимулятор	1,95	0,98
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	-9,45	меньше min	дестимулятор	24,45	1,63
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,13	больше min	стимулятор	0,13	0,13
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	12,46	меньше max	стимулятор	2,54	0,17
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,21	меньше min	дестимулятор	3,21	1,07
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,34	меньше max	стимулятор	3,66	0,37
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,49	меньше min	дестимулятор	1,51	0,19
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	42,4	меньше max	стимулятор	47,64	0,53
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,56	менше min	дестимулятор	4,44	0,89
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-1,28	менше min	дестимулятор	7,28	1,21
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	0,18	менше min	дестимулятор	3,82	0,96
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	371,50	больше min	стимулятор	171,50	0,86
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	42,85	больше min	стимулятор	32,85	0,56
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,78	меньше min	дестимулятор	0,02	0,025
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,784	меньше min	дестимулятор	0,07	0,08
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,78	меньше max	стимулятор	0,22	0,22

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	0,405						
D_i	коэфф.	0,951						
L_{eff}	коэфф.	0,426						

ООО «Ремстройбыт»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-1,08	меньше min	дестимулятор	5,08	1,27
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,38	меньше min	дестимулятор	1,62	0,08
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,12	меньше min	дестимулятор	1,88	0,94
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	-10,56	меньше min	дестимулятор	25,56	1,70
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,17	больше min	дестимулятор	0,17	0,17
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	19,46	больше max	дестимулятор	4,46	0,30
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,21	меньше min	дестимулятор	2,79	0,93
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	1,89	меньше max	стимулятор	8,11	0,81
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	13,29	больше min	стимулятор	5,29	0,66
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	61,3	меньше max	стимулятор	28,68	0,32
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	1,31	меньше min	дестимулятор	3,69	0,74
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	0,07	меньше min	дестимулятор	5,93	0,99
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	4,41	больше min	стимулятор	0,41	0,10
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	227,10	больше min	стимулятор	27,10	0,14

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	10,45	больше min	стимулятор	0,45	0,04
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,69	меньше min	дестимулятор	0,11	0,138
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,889	больше min	стимулятор	0,04	0,05
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,69	меньше max	стимулятор	0,31	0,31
S_i	коэфф.	0,315						
D_j	коэфф.	0,589						
L_{eff}	коэфф.	0,530						

ООО «Амида»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	1,49	меньше min	дестимулятор	2,51	0,63
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	28,65	больше min	стимулятор	8,65	0,43
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,23	меньше min	дестимулятор	0,77	0,39
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	25,46	больше min	стимулятор	10,46	0,70
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,12	больше min	стимулятор	0,12	0,12
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	27,16	больше max	дестимулятор	12,16	0,81
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	1,56	меньше min	дестимулятор	1,44	0,48
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,49	меньше max	стимулятор	4,51	0,45
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	32,69	больше min	стимулятор	24,69	3,09
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	13,1	меньше max	стимулятор	76,92	0,85
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	12,05	больше min	стимулятор	7,05	1,41

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	21,39	больше min	стимулятор	15,39	2,57
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	16,72	больше min	стимулятор	12,72	3,18
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	405,60	больше min	стимулятор	205,60	1,03
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	6,45	меньше min	дестимулятор	3,55	0,36
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,78	меньше min	дестимулятор	0,02	0,025
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,881	больше min	стимулятор	0,03	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,86	меньше max	стимулятор	0,14	0,14
S_i	коэфф.	0,722						
D_i	коэфф.	0,474						
L_{eff}	коэфф.	1,522						

ООО «Яштуха»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	1,03	меньше min	дестимулятор	2,97	0,74
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	16,26	меньше min	дестимулятор	3,74	0,19
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	-0,32	меньше min	дестимулятор	2,32	1,16
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	12,36	меньше min	дестимулятор	2,64	0,18
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,01	больше min	стимулятор	0,01	0,01
6. Уровень издержкостности	%	<15	max	15,23	больше max	дестимулятор	0,23	0,02
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,06	меньше min	дестимулятор	3,06	1,02

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,18	меньше max	стимулятор	3,82	0,38
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	2,42	меньше min	дестимулятор	5,58	0,70
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	16,4	меньше max	стимулятор	73,58	0,82
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	-2,32	меньше min	дестимулятор	7,32	1,46
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-2,28	меньше min	дестимулятор	8,28	1,38
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	-2,97	меньше min	дестимулятор	6,97	1,74
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	421,80	больше min	стимулятор	221,80	1,11
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,14	меньше min	дестимулятор	0,86	0,09
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,59	меньше min	дестимулятор	0,21	0,26
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,847	меньше min	дестимулятор	0,003	0,004
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,03	больше max	дестимулятор	0,03	0,03
S_i	коэфф.	0,889						
D_i	коэфф.	0,914						
L_{eff}	коэфф.	0,972						

Таблица Б.17 - Результаты расчетов обобщающих и интегральных показателей социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли в 2018 году

ТС «Авоська»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,13	больше min	стимулятор	11,13	2,78
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	31,21	больше min	стимулятор	11,21	0,56
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	4,23	больше min	стимулятор	2,23	1,12
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	28,69	больше min	стимулятор	13,69	0,91
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,45	больше min	стимулятор	0,45	0,45
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	26,51	больше max	дестимулятор	11,51	0,77
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	4,6	больше min	стимулятор	1,56	0,52
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	9,98	меньше max	стимулятор	0,02	0,00
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	20,36	больше min	стимулятор	12,36	1,55
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	101,6	больше max	дестимулятор	11,57	0,13
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	13,45	больше min	стимулятор	11,45	5,73
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	5,83	больше min	стимулятор	5,23	8,72
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	4,63	больше min	стимулятор	4,13	8,26
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	195,63	меньше min	дестимулятор	4,37	0,02
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,74	меньше min	дестимулятор	6,26	0,63
2. Уровень качества торгового	коэфф.	>0,8	min	0,63	меньше min	дестимулятор	0,17	0,2125

обслуживания								
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,934	больше min	стимулятор	0,084	0,10
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,23	больше max	дестимулятор	0,23	0,23
S_i	коэфф.	0,592						
D_i	коэфф.	0,327						
L_{eff}	коэфф.	1,810						

ТС «FABRIKA»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	8,03	больше min	стимулятор	4,03	1,01
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	34,54	больше min	стимулятор	14,54	0,73
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	7,06	больше min	стимулятор	5,06	2,53
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	35,48	больше min	стимулятор	20,48	1,37
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,11	больше min	стимулятор	0,11	0,11
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	26,51	больше max	дестимулятор	11,51	0,77
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	13,1	больше min	стимулятор	10,08	2,89
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	26,75	больше max	дестимулятор	16,75	1,68
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	0,85	меньше min	дестимулятор	7,15	0,89
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	114,2	больше max	дестимулятор	24,23	0,27
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	31,36	больше min	стимулятор	26,36	5,27
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	24,45	больше min	стимулятор	18,45	3,08

13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	11,81	больше min	стимулятор	7,81	1,95
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	75,30	меньше min	дестимулятор	124,70	0,62
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	1,94	меньше min	дестимулятор	8,06	0,81
2. Уровень торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,57	меньше min	дестимулятор	0,23	0,29
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,827	меньше min	дестимулятор	0,023	0,03
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,82	больше max	дестимулятор	0,18	0,18
S_i	коэфф.	1,270						
D_i	коэфф.	0,554						
L_{eff}	коэфф.	2,291						

ТС «Обжора»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	6,79	больше min	стимулятор	2,79	0,70
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,82	меньше min	дестимулятор	1,18	0,06
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,96	меньше min	дестимулятор	0,04	0,02
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	32,56	больше min	стимулятор	17,56	1,17
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,14	больше min	стимулятор	0,14	0,14
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	12,03	меньше max	стимулятор	2,97	0,20
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,5	больше min	стимулятор	0,49	0,16
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,32	меньше max	стимулятор	4,68	0,47
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,28	меньше min	дестимулятор	2,72	0,34

10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	22,5	меньше max	стимулятор	67,55	0,75
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	15,64	больше min	стимулятор	10,64	2,13
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	14,92	больше min	стимулятор	8,92	1,49
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	15,83	больше min	стимулятор	11,83	2,96
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	406,56	больше min	стимулятор	206,56	1,03
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	16,52	больше min	стимулятор	6,52	0,65
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,86	больше min	стимулятор	0,06	0,075
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,827	меньше min	дестимулятор	0,023	0,03
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,04	больше max	дестимулятор	0,04	0,04
S_i	коэфф.	0,531						
D_i	коэфф.	0,206						
L_{eff}	коэфф.	2,577						

ТС «Вектор»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	6,46	больше min	стимулятор	2,46	0,62
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	24,52	больше min	стимулятор	4,52	0,23
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,89	больше min	стимулятор	0,89	0,45
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	21,12	больше min	стимулятор	6,12	0,41
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,12	больше min	стимулятор	0,12	0,12

6. Уровень издержкостности	%	<15	max	18,06	больше max	дестимулятор	3,06	0,20
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	4,3	больше min	стимулятор	1,29	0,43
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	16,48	больше max	дестимулятор	6,48	0,65
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,89	меньше min	дестимулятор	1,11	0,14
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	30,3	меньше max	стимулятор	59,75	0,66
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	14,46	больше min	стимулятор	9,46	1,89
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-2,13	меньше min	дестимулятор	8,13	1,36
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	6,07	больше min	стимулятор	2,07	0,52
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	129,30	меньше min	дестимулятор	70,70	0,35
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	2,45	меньше min	дестимулятор	7,55	0,76
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,82	больше min	стимулятор	0,02	0,025
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,947	больше min	стимулятор	0,097	0,11
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,99	меньше max	стимулятор	0,01	0,01
S_i	коэфф.	0,275						
D_i	коэфф.	0,864						
L_{eff}	коэфф.	0,319						

ТС «Первый Республиканский Супермаркет»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	10,04	больше min	стимулятор	6,04	1,51
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	19,06	меньше min	дестимулятор	0,94	0,05
3. Чистая (коммерческая)	%	>2	min	1,59	меньше min	дестимулятор	0,41	0,21

рентабельность								
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	26,89	больше min	стимулятор	11,89	0,79
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,25	больше min	стимулятор	0,25	0,25
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	9,02	меньше max	стимулятор	5,98	0,40
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	4,8	больше min	стимулятор	1,78	0,59
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,12	меньше max	стимулятор	6,88	0,69
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,85	меньше min	дестимулятор	3,15	0,39
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	81,5	меньше max	стимулятор	8,52	0,09
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	14,24	больше min	стимулятор	9,24	1,85
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	10,45	больше min	стимулятор	4,45	0,74
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	3,48	меньше min	дестимулятор	0,52	0,13
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	749,30	больше min	стимулятор	549,30	2,75
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	16,03	больше min	стимулятор	6,03	0,60
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,75	меньше min	дестимулятор	0,05	0,0625
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,894	больше min	стимулятор	0,044	0,05
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,87	меньше max	стимулятор	0,13	0,13
S_i	коэфф.	0,624						
D_i	коэфф.	0,235						
L_{eff}	коэфф.	2,659						

--

ТС «Геркулес-Молоко»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	8,56	больше min	стимулятор	4,56	1,14
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	16,68	меньше min	дестимулятор	3,32	0,17
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	6,79	больше min	стимулятор	4,79	2,40
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	42,63	больше min	стимулятор	27,63	1,84
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,41	больше min	стимулятор	0,41	0,41
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	8,12	меньше max	стимулятор	6,88	0,46
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	9,9	больше min	стимулятор	6,86	2,29
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,34	меньше max	стимулятор	6,66	0,67
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,59	меньше min	дестимулятор	2,41	0,30
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	74,2	меньше max	стимулятор	15,77	0,18
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	22,32	больше min	стимулятор	17,32	3,46
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	30,52	больше min	стимулятор	24,52	4,09
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	12,85	больше min	стимулятор	8,85	2,21
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	729,50	больше min	стимулятор	529,50	2,65
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	2,56	меньше min	дестимулятор	7,44	0,74
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,69	меньше min	дестимулятор	0,11	0,138
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,719	меньше min	дестимулятор	0,131	0,15
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	1,08	больше max	дестимулятор	0,08	0,08

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	1,170						
D_i	коэфф.	0,225						
L_{eff}	коэфф.	5,194						

ТС «МОДНОВА»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	6,21	больше min	стимулятор	2,21	0,55
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	23,10	больше min	стимулятор	3,10	0,16
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,15	меньше min	дестимулятор	0,85	0,43
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	25,45	больше min	стимулятор	10,45	0,70
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,26	больше min	стимулятор	0,26	0,26
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	16,89	больше max	дестимулятор	1,89	0,13
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,0	больше min	стимулятор	0,02	0,01
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,78	меньше max	стимулятор	4,22	0,42
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	14,89	больше min	стимулятор	6,89	0,86
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	49,6	меньше max	стимулятор	40,44	0,45
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	11,99	больше min	стимулятор	6,99	1,40
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	12,75	больше min	стимулятор	6,75	1,13
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	11,64	больше min	стимулятор	7,64	1,91
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	421,80	больше min	стимулятор	221,80	1,11

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	8,52	меньше min	дестимулятор	1,48	0,15
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,67	меньше min	дестимулятор	0,13	0,1625
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,851	больше min	стимулятор	0,001	0,00
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,82	меньше max	стимулятор	0,18	0,18
S_i	коэфф.	0,350						
D_j	коэфф.	0,192						
L_{eff}	коэфф.	1,825						

ТС «GoodZone»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	7,89	больше min	стимулятор	3,89	0,97
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,74	меньше min	дестимулятор	1,26	0,06
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,69	меньше min	дестимулятор	1,31	0,66
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	32,03	больше min	стимулятор	17,03	1,14
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,21	больше min	стимулятор	0,21	0,21
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	10,85	меньше max	стимулятор	4,15	0,28
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,23	меньше min	дестимулятор	2,77	0,92
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,89	меньше max	стимулятор	7,11	0,71
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	12,45	больше min	стимулятор	4,45	0,56
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	72,4	менше max	стимулятор	17,59	0,20
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,57	меньше min	дестимулятор	4,43	0,89

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-0,81	меньше min	дестимулятор	6,81	1,14
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	7,07	больше min	стимулятор	3,07	0,77
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	269,80	больше min	стимулятор	69,80	0,35
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,87	меньше min	дестимулятор	6,13	0,61
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,72	меньше min	дестимулятор	0,08	0,1
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,829	меньше min	дестимулятор	0,021	0,02
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,07	больше max	дестимулятор	0,07	0,07
S_i	коэфф.	0,383						
D_i	коэфф.	0,681						
L_{eff}	коэфф.	0,563						

ТС «Семейный квартал»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	4,02	больше min	стимулятор	0,02	0,005
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	12,97	меньше min	дестимулятор	7,03	0,35
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,03	меньше min	дестимулятор	0,97	0,49
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	22,69	больше min	стимулятор	7,69	0,51
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,09	больше min	стимулятор	0,09	0,09
6. Уровень издержкостности	%	<15	max	8,95	меньше max	стимулятор	6,05	0,40
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,12	больше min	стимулятор	0,12	0,04

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	15,01	больше max	дестимулятор	5,01	0,50
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,23	меньше min	дестимулятор	2,77	0,35
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	19,2	меньше max	стимулятор	70,77	0,79
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	10,92	больше min	стимулятор	5,92	1,18
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	0,06	меньше min	дестимулятор	5,94	0,99
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	1,21	меньше min	дестимулятор	2,79	0,70
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	163,70	меньше min	дестимулятор	36,30	0,18
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,87	меньше min	дестимулятор	0,13	0,01
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,83	больше min	стимулятор	0,03	0,0375
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,764	меньше min	дестимулятор	0,086	0,10
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,89	меньше max	стимулятор	0,11	0,11
S_i	коэфф.	0,234						
D_i	коэфф.	0,410						
L_{eff}	коэфф.	0,572						

ТС «У Золушки»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-0,56	меньше min	дестимулятор	4,56	1,14
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	16,89	меньше min	дестимулятор	3,11	0,16
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	-0,07	меньше min	дестимулятор	2,07	1,04
4. Доля прибыли от операционной деятельности в	%	>15	min	-7,45	меньше min	дестимулятор	22,45	1,50

валовой прибыли								
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,58	больше min	стимулятор	0,58	0,58
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	17,45	больше max	дестимулятор	2,45	0,16
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-2,08	меньше min	дестимулятор	5,08	1,69
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	19,12	больше max	дестимулятор	9,12	0,91
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,03	меньше min	дестимулятор	3,97	0,50
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	99,4	больше max	дестимулятор	9,40	0,10
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	-3,62	меньше min	дестимулятор	8,62	1,72
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-9,61	меньше min	дестимулятор	15,61	0,11
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	-2,97	меньше min	дестимулятор	6,97	1,74
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	138,40	меньше min	дестимулятор	61,60	0,31
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,23	меньше min	дестимулятор	4,77	0,48
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,65	меньше min	дестимулятор	0,15	0,19
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,789	меньше min	дестимулятор	0,061	0,07
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,71	меньше max	стимулятор	0,29	0,29
S_i	коэфф.	0,546						
D_j	коэфф.	0,857						
L_{eff}	коэфф.	1,065						

ТС «Alevi»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								

1. Операционная рентабельность	%	>4	min	0,09	меньше min	дестимулятор	3,91	0,98
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	19,65	меньше min	дестимулятор	0,35	0,02
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,49	меньше min	дестимулятор	1,51	0,76
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	0,56	меньше min	дестимулятор	14,44	0,96
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,19	больше min	стимулятор	0,19	0,19
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	19,56	больше max	дестимулятор	4,56	0,30
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,11	меньше min	дестимулятор	3,11	1,04
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	8,42	меньше max	стимулятор	1,58	0,16
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,26	меньше min	дестимулятор	2,74	0,34
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	132,5	больше max	дестимулятор	42,47	0,47
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	8,13	больше min	стимулятор	3,13	0,63
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	20,21	больше min	стимулятор	14,21	2,37
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	3,42	меньше min	дестимулятор	0,58	0,15
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	268,30	больше min	стимулятор	68,30	0,34
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	24,78	больше min	стимулятор	14,78	1,48
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,89	больше min	стимулятор	0,09	0,1125
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,901	больше min	стимулятор	0,051	0,06
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,04	больше max	дестимулятор	0,04	0,04
S_i	коэфф.	0,391						
D_i	коэфф.	0,523						
L_{eff}	коэфф.	0,546						

ТС «Фокс»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-0,56	меньше min	дестимулятор	4,56	1,14
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	12,53	меньше min	дестимулятор	7,47	0,37
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,05	меньше min	дестимулятор	1,95	0,97
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	-12,56	меньше min	дестимулятор	27,56	1,84
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,30	больше min	стимулятор	0,30	0,30
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	13,09	меньше max	стимулятор	1,91	0,13
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-1,45	меньше min	дестимулятор	4,45	1,48
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,79	меньше max	стимулятор	3,21	0,32
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,25	меньше min	дестимулятор	1,75	0,22
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	41,2	меньше max	стимулятор	48,78	0,54
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,54	меньше min	дестимулятор	4,46	0,89
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-1,23	меньше min	дестимулятор	7,23	1,21
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	0,19	меньше min	дестимулятор	3,81	0,95
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	364,80	больше min	стимулятор	164,80	0,82
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	48,9	больше min	стимулятор	38,9	3,89
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,81	больше min	стимулятор	0,01	0,0125
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,801	меньше min	дестимулятор	0,05	0,06
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,89	меньше max	стимулятор	0,11	0,11

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	0,766						
D_i	коэфф.	1,064						
L_{eff}	коэфф.	0,720						

ООО «Ремстройбыт»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	0,21	меньше min	дестимулятор	3,79	0,95
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	21,08	больше min	стимулятор	1,08	0,05
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,11	меньше min	дестимулятор	1,89	0,95
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	11,06	меньше min	дестимулятор	3,94	0,26
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,15	больше min	стимулятор	0,15	0,15
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	20,87	больше max	дестимулятор	5,87	0,39
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,26	меньше min	дестимулятор	2,74	0,91
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,06	меньше max	стимулятор	7,94	0,79
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	13,45	больше min	стимулятор	5,45	0,68
10. Товарооборотчиваемость	дней	<90	max	59,6	меньше max	стимулятор	30,37	0,34
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,98	меньше min	дестимулятор	4,02	0,80
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	0,08	меньше min	дестимулятор	5,92	0,99
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	5,37	больше min	стимулятор	1,37	0,34
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	225,30	больше min	стимулятор	25,30	0,13

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,56	меньше min	дестимулятор	0,44	0,04
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,73	меньше min	дестимулятор	0,07	0,088
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,905	больше min	стимулятор	0,06	0,06
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,71	меньше max	стимулятор	0,29	0,29
S_i	коэфф.	0,315						
D_j	коэфф.	0,589						
L_{eff}	коэфф.	0,534						

ООО «Амида»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	2,09	меньше min	дестимулятор	1,91	0,48
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	30,74	больше min	стимулятор	10,74	0,54
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,56	меньше min	дестимулятор	0,44	0,22
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	33,45	больше min	стимулятор	18,45	1,23
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,21	больше min	стимулятор	0,21	0,21
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	28,65	больше max	дестимулятор	13,65	0,91
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	2,45	меньше min	дестимулятор	0,55	0,18
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,12	меньше max	стимулятор	3,88	0,39
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	34,06	больше min	стимулятор	26,06	3,26
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	15,2	меньше max	стимулятор	74,79	0,83
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	12,12	больше min	стимулятор	7,12	1,42

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	21,28	больше min	стимулятор	15,28	2,55
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	20,73	больше min	стимулятор	16,73	4,18
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	385,20	больше min	стимулятор	185,20	0,93
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,48	меньше min	дестимулятор	4,52	0,45
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,79	меньше min	дестимулятор	0,01	0,0125
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,886	больше min	стимулятор	0,04	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,78	меньше max	стимулятор	0,22	0,22
S_i	коэфф.	0,727						
D_i	коэфф.	0,432						
L_{eff}	коэфф.	1,682						

ООО «Яштуха»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	-0,87	меньше min	дестимулятор	4,87	1,22
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	14,58	меньше min	дестимулятор	5,42	0,27
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	-0,56	меньше min	дестимулятор	2,56	1,28
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	-12,26	меньше min	дестимулятор	27,26	1,82
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,01	больше min	стимулятор	0,01	0,01
6. Уровень издержкостности	%	<15	max	15,45	больше max	дестимулятор	0,45	0,03
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	-0,45	меньше min	дестимулятор	3,45	1,15

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,46	меньше max	стимулятор	3,54	0,35
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	2,36	меньше min	дестимулятор	5,64	0,71
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	16,3	меньше max	стимулятор	73,71	0,82
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	-2,12	меньше min	дестимулятор	7,12	1,42
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-2,22	меньше min	дестимулятор	8,22	1,37
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	-8,92	меньше min	дестимулятор	12,92	3,23
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	387,40	больше min	стимулятор	187,40	0,94
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,27	меньше min	дестимулятор	0,73	0,07
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,61	меньше min	дестимулятор	0,19	0,24
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,759	меньше min	дестимулятор	0,091	0,107
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,05	больше max	дестимулятор	0,05	0,05
S_i	коэфф.	0,818						
D_i	коэфф.	0,906						
L_{eff}	коэфф.	0,902						

Таблица Б.18 – Результаты расчетов обобщающих и интегральных показателей социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли в 2019 году

ТС «Авоська»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	12,03	больше min	стимулятор	8,03	2,01
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	27,15	больше min	стимулятор	7,15	0,36
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,26	меньше min	дестимулятор	0,74	0,37
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	44,31	больше min	стимулятор	29,31	1,954
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,13	больше min	стимулятор	0,13	0,13
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	15,12	больше max	дестимулятор	0,12	0,01
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	8,3	больше min	стимулятор	5,32	1,77
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	9,72	меньше max	стимулятор	0,28	0,03
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	22,13	больше min	стимулятор	14,13	1,77
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	99,7	больше max	дестимулятор	9,70	0,11
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	6,23	больше min	стимулятор	1,23	0,25
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	7,74	больше min	стимулятор	1,74	0,29
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	9,20	больше min	стимулятор	5,20	1,30
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	240,54	больше min	стимулятор	40,54	0,20
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,89	меньше min	дестимулятор	6,11	0,61
2. Уровень качества торгового	коэфф.	>0,8	min	0,71	меньше min	дестимулятор	0,09	0,12

обслуживания								
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,94	больше min	стимулятор	0,09	0,11
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,96	меньше max	стимулятор	0,04	0,04
S_i	коэфф.	0,382						
D_i	коэфф.	0,244						
L_{eff}	коэфф.	1,562						

ТС «FABRIKA»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,18	больше min	стимулятор	11,18	2,79
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	42,51	больше min	стимулятор	22,51	1,13
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	6,21	больше min	стимулятор	4,21	2,10
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	35,70	больше min	стимулятор	20,70	1,38
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,18	больше min	стимулятор	0,18	0,18
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	27,34	больше max	дестимулятор	12,34	0,82
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	22,7	больше min	стимулятор	19,71	6,57
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	25,39	больше max	дестимулятор	15,39	1,54
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	0,81	меньше min	дестимулятор	7,19	0,90
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	96,3	больше max	дестимулятор	6,31	0,07
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	40,37	больше min	стимулятор	35,37	7,07
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	38,94	больше min	стимулятор	32,94	5,49

13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	17,48	больше min	стимулятор	13,48	3,37
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	92,11	меньше min	дестимулятор	107,89	0,54
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	1,97	меньше min	дестимулятор	8,03	0,80
2. Уровень торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,58	меньше min	дестимулятор	0,22	0,27
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,83	меньше min	дестимулятор	0,02	0,03
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,12	больше max	дестимулятор	0,12	0,12
S_i	коэфф.	1,216						
D_i	коэфф.	0,568						
L_{eff}	коэфф.	2,142						

ТС «Обжора»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	13,35	больше min	стимулятор	9,35	2,34
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	24,41	больше min	стимулятор	4,41	0,22
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,79	меньше min	дестимулятор	1,21	0,61
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	54,70	больше min	стимулятор	39,70	2,65
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,15	больше min	стимулятор	0,15	0,15
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	11,06	меньше max	стимулятор	3,94	0,26
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	7,1	больше min	стимулятор	4,14	1,38
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,56	меньше max	стимулятор	4,44	0,44
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,40	меньше min	дестимулятор	3,60	0,45

10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	21,0	меньше max	стимулятор	69,03	0,77
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	17,94	больше min	стимулятор	12,94	2,59
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	17,84	больше min	стимулятор	11,84	1,97
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	13,22	больше min	стимулятор	9,22	2,30
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	420,58	больше min	стимулятор	220,58	1,10
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	16,67	больше min	стимулятор	6,67	0,67
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,84	больше min	стимулятор	0,04	0,05
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,97	больше min	стимулятор	0,12	0,15
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,91	меньше max	стимулятор	0,09	0,09
S_i	коэфф.	0,464						
D_i	коэфф.	0,440						
L_{eff}	коэфф.	1,054						

ТС «Вектор»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	14,13	больше min	стимулятор	10,13	2,53
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	31,34	больше min	стимулятор	11,34	0,57
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,06	больше min	стимулятор	0,06	0,03
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	45,09	больше min	стимулятор	30,09	2,01
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,14	больше min	стимулятор	0,14	0,14

6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	17,21	больше max	дестимулятор	2,21	0,15
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	12,0	больше min	стимулятор	8,99	3,00
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	10,75	больше max	дестимулятор	0,75	0,07
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	13,53	больше min	стимулятор	5,53	0,69
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	24,4	меньше max	стимулятор	65,58	0,73
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	44,30	больше min	стимулятор	39,30	7,86
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-21,12	меньше min	дестимулятор	27,12	4,52
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	11,20	больше min	стимулятор	7,20	1,80
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	217,61	больше min	стимулятор	17,61	0,09
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,06	меньше min	дестимулятор	6,94	0,69
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,82	больше min	стимулятор	0,02	0,02
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,94	больше min	стимулятор	0,09	0,10
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,08	больше max	дестимулятор	0,08	0,08
S_i	коэфф.	0,327						
D_i	коэфф.	0,950						
L_{eff}	коэфф.	0,345						

ТС «Первый Республиканский Супермаркет»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	20,09	больше min	стимулятор	16,09	4,02
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	31,08	больше min	стимулятор	11,08	0,55
3. Чистая (коммерческая)	%	>2	min	1,21	меньше min	дестимулятор	0,79	0,40

рентабельность								
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	64,63	больше min	стимулятор	49,63	3,31
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,22	больше min	стимулятор	0,22	0,22
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	10,99	меньше max	стимулятор	4,01	0,27
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	11,0	больше min	стимулятор	8,00	2,67
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,39	меньше max	стимулятор	6,61	0,66
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	3,22	меньше min	дестимулятор	4,78	0,60
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	184,8	больше max	стимулятор	94,82	1,05
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	3,42	меньше min	дестимулятор	1,58	0,32
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	8,47	больше min	стимулятор	2,47	0,41
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,54	меньше min	дестимулятор	1,46	0,36
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	689,77	больше min	стимулятор	489,77	2,45
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	16,77	больше min	стимулятор	6,77	0,68
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,74	меньше min	дестимулятор	0,06	0,07
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,89	больше min	стимулятор	0,04	0,05
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,91	меньше max	стимулятор	0,09	0,09
S_i	коэфф.	0,604						
D_i	коэфф.	0,360						
L_{eff}	коэфф.	1,681						

ТС «Геркулес-Молоко»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	33,32	больше min	стимулятор	29,32	7,33
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	40,60	больше min	стимулятор	20,60	1,03
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	3,33	больше min	стимулятор	1,33	0,66
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	82,06	больше min	стимулятор	67,06	4,47
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,48	больше min	стимулятор	0,48	0,48
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	7,28	меньше max	стимулятор	7,72	0,51
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	45,7	больше min	стимулятор	42,69	14,23
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,23	меньше max	стимулятор	6,77	0,68
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,66	меньше min	дестимулятор	1,34	0,17
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	77,4	меньше max	стимулятор	12,59	0,14
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	26,06	больше min	стимулятор	21,06	4,21
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	38,38	больше min	стимулятор	32,38	5,40
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	26,68	больше min	стимулятор	22,68	5,67
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	723,25	больше min	стимулятор	523,25	2,62
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	2,53	меньше min	дестимулятор	7,47	0,75
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,70	меньше min	дестимулятор	0,10	0,12
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,73	меньше min	дестимулятор	0,12	0,14
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,95	меньше max	стимулятор	0,05	0,05

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	0,795						
D_i	коэфф.	0,309						
L_{eff}	коэфф.	2,570						

ТС «МОДНОВА»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	21,58	больше min	стимулятор	17,58	4,40
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	37,86	больше min	стимулятор	17,86	0,89
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,52	меньше min	дестимулятор	0,48	0,24
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	57,00	больше min	стимулятор	42,00	2,80
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,27	больше min	стимулятор	0,27	0,27
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	16,28	больше max	дестимулятор	1,28	0,09
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	9,3	больше min	стимулятор	6,33	2,11
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,19	меньше max	стимулятор	4,81	0,48
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	14,86	больше min	стимулятор	6,86	0,86
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	49,3	меньше max	стимулятор	40,67	0,45
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	17,83	больше min	стимулятор	12,83	2,57
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	23,03	больше min	стимулятор	17,03	2,84
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	22,64	больше min	стимулятор	18,64	4,66
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	450,96	больше min	стимулятор	250,96	1,25

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	10,61	больше min	стимулятор	0,61	0,06
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,69	меньше min	дестимулятор	0,11	0,14
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,85	больше min	стимулятор	0,002	0,002
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,76	меньше max	стимулятор	0,24	0,24
S_i	коэфф.	0,370						
D_j	коэфф.	0,144						
L_{eff}	коэфф.	2,565						

ТС «GoodZone»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	16,75	больше min	стимулятор	12,75	3,19
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,38	меньше min	дестимулятор	1,62	0,08
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,14	меньше min	дестимулятор	1,86	0,93
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	91,12	больше min	стимулятор	76,12	5,07
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	1,63	меньше max	стимулятор	13,37	0,89
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	8,28	больше min	стимулятор	5,28	1,76
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	0,73	меньше max	стимулятор	9,27	0,42
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	37,48	больше min	стимулятор	29,48	3,69

10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	51,9	меньше max	стимулятор	38,06	0,42
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	1,15	меньше min	дестимулятор	3,85	0,77
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-5,35	меньше min	дестимулятор	11,35	1,89
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	0,75	меньше min	дестимулятор	3,25	0,81
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	318,20	больше min	стимулятор	118,20	0,32
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,81	меньше min	дестимулятор	6,19	0,62
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,71	меньше min	дестимулятор	0,09	0,12
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,83	меньше min	дестимулятор	0,02	0,02
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,16	больше max	дестимулятор	0,16	0,16
S_i	коэфф.	0,990						
D_i	коэфф.	0,693						
L_{eff}	коэфф.	1,428						

ТС «Семейный квартал»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,21	больше min	стимулятор	11,21	2,802
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	23,95	больше min	стимулятор	3,95	0,20
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,01	меньше min	дестимулятор	0,99	0,49
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	63,51	больше min	стимулятор	48,51	3,23

5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,11	больше min	стимулятор	0,11	0,11
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	8,74	меньше max	стимулятор	6,26	0,42
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	11,60	больше min	стимулятор	8,60	2,87
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	14,24	больше max	дестимулятор	4,24	0,42
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,48	меньше min	дестимулятор	2,52	0,31
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	13,2	меньше max	стимулятор	76,82	0,85
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	36,39	больше min	стимулятор	31,39	6,28
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-1689,47	меньше min	дестимулятор	1695,47	282,58
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,29	меньше min	дестимулятор	1,71	0,43
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	164,20	меньше min	дестимулятор	35,80	0,18
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	11,20	больше min	стимулятор	1,20	0,12
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,82	больше min	стимулятор	0,02	0,03
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,78	меньше min	дестимулятор	0,07	0,08
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,81	меньше max	стимулятор	0,19	0,19
S_i	коэфф.	0,285						
D_i	коэфф.	0,424						
L_{eff}	коэфф.	0,671						

ТС «У Золушки»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,08	больше min	стимулятор	11,08	2,77

2. Валовая рентабельность	%	>20	min	37,07	больше min	стимулятор	17,07	0,85
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	16,50	больше min	стимулятор	14,50	7,25
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	40,69	больше min	стимулятор	25,69	1,71
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,16	больше min	стимулятор	0,16	0,16
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	21,99	больше max	дестимулятор	6,99	0,47
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	75,06	больше min	стимулятор	72,06	24,02
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	21,08	больше max	дестимулятор	11,08	1,11
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	3,10	меньше min	дестимулятор	4,90	0,61
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	448,3	больше max	дестимулятор	358,30	3,98
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	21,06	больше min	стимулятор	16,06	3,21
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	24,68	больше min	стимулятор	18,68	0,11
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	24,51	больше min	стимулятор	20,51	5,13
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	110,95	меньше min	дестимулятор	89,05	0,45
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,91	меньше min	дестимулятор	4,09	0,41
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,61	меньше min	дестимулятор	0,19	0,24
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,81	меньше min	дестимулятор	0,04	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,64	меньше max	стимулятор	0,36	0,36
S_i	коэфф.	0,926						
D_i	коэфф.	0,759						
L_{eff}	коэфф.	2,098						

ТС «Alevi»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	16,60	больше min	стимулятор	12,60	3,15
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	35,90	больше min	стимулятор	15,90	0,79
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,50	меньше min	дестимулятор	0,50	0,25
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	46,23	больше min	стимулятор	31,23	2,08
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	19,30	больше max	дестимулятор	4,30	0,29
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	7,77	больше min	стимулятор	4,77	1,59
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	8,85	меньше max	стимулятор	1,15	0,12
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,57	меньше min	дестимулятор	3,43	0,43
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	150,0	больше max	дестимулятор	60,04	0,67
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	5,62	больше min	стимулятор	0,62	0,12
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	50,92	больше min	стимулятор	44,92	7,49
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	3,93	меньше min	дестимулятор	0,07	0,02
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	264,34	больше min	стимулятор	64,34	0,32
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	24,84	больше min	стимулятор	14,84	1,48
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,89	больше min	стимулятор	0,09	0,11
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,90	больше min	стимулятор	0,05	0,06
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,98	меньше max	стимулятор	0,02	0,02

потребительских расходов							
S_i	коэфф.	0,330					
D_i	коэфф.	0,566					
L_{eff}	коэфф.	0,521					

ТС «Фокс»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	14,63	больше min	стимулятор	10,63	2,66
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	25,64	больше min	стимулятор	5,64	0,28
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,07	меньше min	дестимулятор	1,93	0,97
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	57,07	больше min	стимулятор	42,07	2,80
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,14	больше min	стимулятор	0,14	0,14
6. Уровень издержкостности	%	<15	max	11,01	меньше max	стимулятор	3,99	0,27
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,62	меньше min	дестимулятор	2,38	0,79
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,31	меньше max	стимулятор	3,69	0,37
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,06	меньше min	дестимулятор	1,94	0,24
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	42,7	меньше max	стимулятор	47,26	0,53
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,77	меньше min	дестимулятор	4,23	0,85
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-0,59	меньше min	дестимулятор	6,59	1,10
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	0,30	меньше min	дестимулятор	3,70	0,92
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	370,89	больше min	стимулятор	170,89	0,85

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	51,39	больше min	стимулятор	41,39	4,14
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,79	меньше min	дестимулятор	0,01	0,01
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,80	меньше min	дестимулятор	0,05	0,06
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,77	меньше max	стимулятор	0,23	0,23
S_i	коэфф.	0,932						
D_j	коэфф.	0,914						
L_{eff}	коэфф.	1,020						

ООО «Ремстройбыт»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	17,15	больше min	стимулятор	13,15	3,29
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	35,95	больше min	стимулятор	15,95	0,80
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,43	меньше min	дестимулятор	1,57	0,79
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	47,71	больше min	стимулятор	32,71	2,18
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,18	больше min	стимулятор	0,18	0,18
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	18,79	больше max	дестимулятор	3,79	0,25
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	2,29	меньше min	дестимулятор	0,71	0,24
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	1,82	меньше max	стимулятор	8,18	0,82
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	13,56	больше min	стимулятор	5,56	0,70
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	58,5	меньше max	стимулятор	31,45	0,35
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	4,12	меньше min	дестимулятор	0,88	0,18

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-49,63	меньше min	дестимулятор	55,63	9,27
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	4,07	больше min	дестимулятор	0,07	0,02
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	228,90	больше min	стимулятор	28,90	0,14
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,40	меньше min	дестимулятор	0,60	0,06
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,72	меньше min	дестимулятор	0,08	0,103
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,90	больше min	стимулятор	0,05	0,06
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,94	меньше max	стимулятор	0,06	0,06
S_i	коэфф.	0,329						
D_i	коэфф.	0,516						
L_{eff}	коэфф.	0,639						

ООО «Амида»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	17,53	больше min	стимулятор	13,53	3,38
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	45,00	больше min	стимулятор	25,00	1,25
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,65	меньше min	дестимулятор	1,35	0,67
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	38,97	больше min	стимулятор	23,97	1,60
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,21	больше min	стимулятор	0,21	0,59
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	27,47	больше max	дестимулятор	12,47	0,83

7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	2,37	меньше min	дестимулятор	0,63	0,21
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,22	меньше max	стимулятор	3,78	0,38
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	32,02	больше min	стимулятор	24,02	3,00
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	28,0	меньше max	стимулятор	62,00	0,69
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	15,22	больше min	стимулятор	10,22	2,04
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	21,05	больше min	стимулятор	15,05	2,51
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	17,73	больше min	стимулятор	13,73	0,87
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	376,23	больше min	стимулятор	176,23	0,88
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,04	меньше min	дестимулятор	4,96	0,50
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,81	больше min	стимулятор	0,01	0,01
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,89	больше min	стимулятор	0,04	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,65	меньше max	стимулятор	0,35	0,35
S_i	коэфф.	0,751						
D_i	коэфф.	0,705						
L_{eff}	коэфф.	1,056						

ООО «Яшгуха»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	2,09	меньше min	дестимулятор	1,91	0,48
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,03	меньше min	дестимулятор	1,97	0,10
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,73	больше min	стимулятор	0,73	0,36

4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	11,60	меньше min	дестимулятор	3,40	0,23
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,02	больше min	стимулятор	0,02	0,02
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	15,94	больше max	дестимулятор	0,94	0,06
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	17,12	больше min	стимулятор	14,12	4,71
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,97	меньше max	стимулятор	4,03	0,40
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	2,40	меньше min	дестимулятор	5,60	0,70
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	19,0	меньше max	стимулятор	70,97	0,79
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	62,96	больше min	стимулятор	57,96	11,59
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	34,05	больше min	стимулятор	28,05	4,67
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	41,91	больше min	стимулятор	37,91	9,48
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	489,08	больше min	стимулятор	289,08	1,45
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,41	меньше min	дестимулятор	0,59	0,06
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,62	меньше min	дестимулятор	0,18	0,22
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,85	больше min	стимулятор	0,002	0,003
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,91	меньше max	стимулятор	0,09	0,09
S_i	коэфф.	0,732						
D_i	коэфф.	1,342						
L_{eff}	коэфф.	0,546						

Таблица Б.19 – Результаты расчетов обобщающих и интегральных показателей социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли в 2020 году

ТС «Авоська»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	21,95	больше min	стимулятор	17,95	4,49
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	39,75	больше min	стимулятор	19,75	0,99
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	3,71	больше min	стимулятор	1,71	0,85
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	55,23	больше min	стимулятор	40,23	2,682
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,28	больше min	стимулятор	0,28	0,28
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	17,80	больше max	дестимулятор	2,80	0,19
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	20,8	больше min	стимулятор	17,85	5,95
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	12,41	больше max	дестимулятор	2,41	0,24
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	15,80	больше min	стимулятор	7,80	0,97
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	102,8	больше max	дестимулятор	12,77	0,14
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	21,57	больше min	стимулятор	16,57	3,31
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	22,20	больше min	стимулятор	16,20	2,70
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	33,06	больше min	стимулятор	29,06	7,27
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	188,44	меньше min	дестимулятор	11,56	0,06
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	4,51	меньше min	дестимулятор	5,49	0,55
2. Уровень качества торгового	коэфф.	>0,8	min	0,69	меньше min	дестимулятор	0,11	0,13

обслуживания								
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,91	больше min	стимулятор	0,06	0,07
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,12	больше max	дестимулятор	0,12	0,12
S_i	коэфф.	0,777						
D_i	коэфф.	0,204						
L_{eff}	коэфф.	3,808						

ТС «FABRIKA»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	16,81	больше min	стимулятор	12,81	3,20
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	43,68	больше min	стимулятор	23,68	1,18
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	7,88	больше min	стимулятор	5,88	2,94
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	38,48	больше min	стимулятор	23,48	1,57
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	26,87	больше max	дестимулятор	11,87	0,79
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	29,3	больше min	стимулятор	26,32	8,77
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	22,06	больше max	дестимулятор	12,06	1,21
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	0,89	меньше min	дестимулятор	7,11	0,89
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	112,4	больше max	дестимулятор	22,39	0,25
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	44,81	больше min	стимулятор	39,81	7,96
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	42,30	больше min	стимулятор	36,30	6,05

13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	28,11	больше min	стимулятор	24,11	6,03
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	76,11	меньше min	дестимулятор	123,89	0,62
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	1,98	меньше min	дестимулятор	8,02	0,80
2. Уровень торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,66	меньше min	дестимулятор	0,14	0,17
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,85	меньше min	дестимулятор	0,004	0,004
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,94	меньше max	стимулятор	0,06	0,06
S_i	коэфф.	1,245						
D_i	коэфф.	0,556						
L_{eff}	коэфф.	2,238						

ТС «Обжора»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	12,31	больше min	стимулятор	8,31	2,08
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	25,45	больше min	стимулятор	5,45	0,27
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,10	больше min	стимулятор	0,10	0,05
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	48,36	больше min	стимулятор	33,36	2,22
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,14	больше min	стимулятор	0,14	0,14
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	13,14	меньше max	стимулятор	1,86	0,12
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	16,0	больше min	стимулятор	12,98	4,33
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,67	меньше max	стимулятор	4,33	0,43
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,85	меньше min	дестимулятор	2,15	0,27

10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	23,6	меньше max	стимулятор	66,38	0,74
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	42,94	больше min	стимулятор	37,94	7,59
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	48,70	больше min	стимулятор	42,70	7,12
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	32,36	больше min	стимулятор	28,36	7,09
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	412,14	больше min	стимулятор	212,14	1,06
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	19,84	больше min	стимулятор	9,84	0,98
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,89	больше min	стимулятор	0,09	0,11
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,97	больше min	стимулятор	0,12	0,15
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,83	меньше max	стимулятор	0,17	0,17
S_i	коэфф.	0,497						
D_i	коэфф.	0,278						
L_{eff}	коэфф.	1,790						

ТС «Вектор»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	11,64	больше min	стимулятор	7,64	1,91
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	30,43	больше min	стимулятор	10,43	0,52
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,77	меньше min	дестимулятор	1,23	0,61
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	38,26	больше min	стимулятор	23,26	1,55
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,10	больше min	стимулятор	0,10	0,10

6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	18,79	больше max	дестимулятор	3,79	0,25
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	4,1	больше min	стимулятор	1,10	0,37
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	21,68	больше max	дестимулятор	11,68	1,17
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,43	меньше min	дестимулятор	1,57	0,20
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	34,0	меньше max	стимулятор	55,97	0,21
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	11,71	больше min	стимулятор	6,71	1,34
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-4,68	меньше min	дестимулятор	10,68	1,78
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,49	меньше min	дестимулятор	1,51	0,38
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	107,85	меньше min	дестимулятор	92,15	0,46
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	2,76	меньше min	дестимулятор	7,24	0,72
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,84	больше min	стимулятор	0,04	0,05
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,94	больше min	стимулятор	0,09	0,10
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,83	меньше max	стимулятор	0,17	0,17
S_i	коэфф.	0,223						
D_i	коэфф.	0,967						
L_{eff}	коэфф.	0,231						

ТС «Первый Республиканский Супермаркет»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	24,77	больше min	стимулятор	20,77	5,19
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	33,86	больше min	стимулятор	13,86	0,69
3. Чистая (коммерческая)	%	>2	min	2,46	больше min	стимулятор	0,46	0,23

рентабельность								
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	73,17	больше min	стимулятор	58,17	3,88
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,29	больше min	стимулятор	0,29	0,29
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	9,08	меньше max	стимулятор	5,92	0,39
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	27,1	больше min	стимулятор	24,07	8,02
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,98	меньше max	стимулятор	7,02	0,70
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	4,99	меньше min	дестимулятор	3,01	0,38
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	86,0	меньше max	стимулятор	3,98	0,04
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	15,56	больше min	стимулятор	10,56	2,11
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	27,97	больше min	стимулятор	21,97	3,66
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	7,33	больше min	стимулятор	3,33	0,83
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	784,43	больше min	стимулятор	584,43	2,92
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	16,67	больше min	стимулятор	6,67	0,67
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,76	меньше min	дестимулятор	0,04	0,05
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,88	больше min	стимулятор	0,03	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,89	меньше max	стимулятор	0,11	0,11
S_i	коэфф.	0,620						
D_i	коэфф.	0,213						
L_{eff}	коэфф.	2,908						

ТС «Геркулес-Молоко»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	29,67	больше min	стимулятор	25,67	6,42
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	38,36	больше min	стимулятор	18,36	0,92
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	9,28	больше min	стимулятор	7,28	3,64
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	77,35	больше min	стимулятор	62,35	4,16
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,42	больше min	стимулятор	0,42	0,42
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	8,69	меньше max	стимулятор	6,31	0,42
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	106,9	больше min	стимулятор	103,87	34,62
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	3,04	меньше max	стимулятор	6,96	0,70
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	7,48	меньше min	дестимулятор	0,52	0,07
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	115,7	больше max	дестимулятор	25,74	0,29
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	46,85	больше min	стимулятор	41,85	8,37
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	60,98	больше min	стимулятор	54,98	9,16
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	53,58	больше min	стимулятор	49,58	12,40
14. Производительность труда	коэфф.	>200	min	768,14	больше min	стимулятор	568,14	2,84
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	3,37	меньше min	дестимулятор	6,63	0,66
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,68	меньше min	дестимулятор	0,12	0,15
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,76	меньше min	дестимулятор	0,09	0,10
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,74	меньше max	стимулятор	0,26	0,26

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	1,411						
D_i	коэфф.	0,243						
L_{eff}	коэфф.	5,796						

ТС «МОДНОВА»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	20,87	больше min	стимулятор	16,87	4,22
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	38,36	больше min	стимулятор	18,36	0,92
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,16	меньше min	дестимулятор	0,84	0,42
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	54,41	больше min	стимулятор	39,41	2,63
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,26	больше min	стимулятор	0,26	0,26
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	17,49	больше max	дестимулятор	2,49	0,17
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	6,6	больше min	стимулятор	3,63	1,21
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,38	меньше max	стимулятор	4,62	0,46
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	15,85	больше min	стимулятор	7,85	0,98
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	48,5	меньше max	стимулятор	41,45	0,46
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	13,94	больше min	стимулятор	8,94	1,79
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	18,90	больше min	стимулятор	12,90	2,15
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	16,39	больше min	стимулятор	12,39	3,10
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	434,44	больше min	стимулятор	234,44	1,17

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	5,32	меньше min	дестимулятор	4,68	0,47
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,68	меньше min	дестимулятор	0,12	0,15
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,86	больше min	стимулятор	0,008	0,010
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,94	меньше max	стимулятор	0,06	0,06
S_i	коэфф.	0,354						
D_j	коэфф.	0,258						
L_{eff}	коэфф.	1,371						

ТС «GoodZone»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	16,94	больше min	стимулятор	12,94	3,23
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	31,61	больше min	стимулятор	11,61	0,58
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,24	меньше min	дестимулятор	0,76	0,38
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	53,59	больше min	стимулятор	38,59	2,57
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,20	больше min	стимулятор	0,20	0,20
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	14,67	меньше max	стимулятор	0,33	0,02
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	8,45	больше min	стимулятор	5,45	1,82
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,23	меньше max	стимулятор	7,77	0,78
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	8,70	больше min	стимулятор	0,70	0,09
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	71,1	меньше max	стимулятор	18,89	0,21
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	9,18	больше min	стимулятор	4,18	0,84

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-12,00	меньше min	дестимулятор	18,00	3,00
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	3,50	меньше min	дестимулятор	0,50	0,13
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	104,70	меньше min	дестимулятор	95,30	0,48
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	4,67	меньше min	дестимулятор	5,33	0,53
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,70	меньше min	дестимулятор	0,10	0,12
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,85	больше min	стимулятор	0,004	0,005
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,07	больше max	дестимулятор	0,07	0,07
S_i	коэфф.	0,217						
D_i	коэфф.	0,697						
L_{eff}	коэфф.	0,312						

ТС «Семейный квартал»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,34	больше min	стимулятор	11,34	2,835
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	24,19	больше min	стимулятор	4,19	0,21
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	1,04	меньше min	дестимулятор	0,96	0,48
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	63,41	больше min	стимулятор	48,41	3,23
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,11	больше min	стимулятор	0,11	0,11
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	8,85	меньше max	стимулятор	6,15	0,41
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	11,74	больше min	стимулятор	8,74	2,91

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	14,44	больше max	дестимулятор	4,44	0,44
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,59	меньше min	дестимулятор	1,41	0,18
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	20,4	меньше max	стимулятор	69,56	0,77
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	24,16	больше min	стимулятор	19,16	3,83
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	-42,12	меньше min	дестимулятор	48,12	8,02
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,32	меньше min	дестимулятор	1,68	0,42
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	162,00	меньше min	дестимулятор	38,00	0,19
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	10,52	больше min	стимулятор	0,52	0,05
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,86	больше min	стимулятор	0,06	0,08
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,76	меньше min	дестимулятор	0,09	0,11
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,01	больше max	дестимулятор	0,01	0,01
S_i	коэфф.	0,286						
D_i	коэфф.	0,475						
L_{eff}	коэфф.	0,603						

ТС «У Золушки»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,56	больше min	стимулятор	11,56	2,89
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	30,97	больше min	стимулятор	10,97	0,55
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	16,59	больше min	стимулятор	14,59	7,29
4. Доля прибыли от операционной деятельности в	%	>15	min	50,24	больше min	стимулятор	35,24	2,35

1. Операционная рентабельность	%	>4	min	16,20	больше min	стимулятор	12,20	3,05
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	35,90	больше min	стимулятор	15,90	0,79
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,73	меньше min	дестимулятор	1,27	0,64
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	45,14	больше min	стимулятор	30,14	2,01
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,19	больше min	стимулятор	0,19	0,19
6. Уровень издержкоемкости	%	<15	max	19,69	больше max	дестимулятор	4,69	0,31
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	3,70	больше min	стимулятор	0,70	0,23
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	8,41	меньше max	стимулятор	1,59	0,16
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	5,40	меньше min	дестимулятор	2,60	0,33
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	121,2	больше max	дестимулятор	31,19	0,35
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	3,38	меньше min	дестимулятор	1,62	0,32
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	11,54	больше min	стимулятор	5,54	0,92
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	2,00	меньше min	дестимулятор	2,00	0,50
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	278,11	больше min	стимулятор	78,11	0,39
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	23,69	больше min	стимулятор	13,69	1,37
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,90	больше min	стимулятор	0,10	0,12
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,91	больше min	стимулятор	0,06	0,07
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,92	меньше max	стимулятор	0,08	0,08
S_i	коэфф.	0,341						
D_i	коэфф.	0,567						
L_{eff}	коэфф.	0,602						

ТС «Фокс»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	12,06	больше min	стимулятор	8,06	2,02
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	26,27	больше min	стимулятор	6,27	0,31
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,06	меньше min	дестимулятор	1,94	0,97
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	45,92	больше min	стимулятор	30,92	2,06
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,13	больше min	стимулятор	0,13	0,13
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	14,21	меньше max	стимулятор	0,79	0,05
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,41	меньше min	дестимулятор	2,59	0,86
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	45,92	больше max	дестимулятор	35,92	3,59
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	6,48	меньше min	дестимулятор	1,52	0,19
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	41,5	меньше max	стимулятор	48,55	0,54
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	0,68	меньше min	дестимулятор	4,32	0,86
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	0,24	меньше min	дестимулятор	5,76	0,96
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	0,24	меньше min	дестимулятор	3,76	0,94
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	216,30	больше min	стимулятор	16,30	0,08
Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	24,42	больше min	стимулятор	14,42	1,44
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,81	больше min	стимулятор	0,01	0,01
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,85	меньше min	дестимулятор	0,00	0,01
4. Индекс изменения	коэфф.	<1	max	0,91	меньше max	стимулятор	0,09	0,09

потребительских расходов								
S_i	коэфф.	0,679						
D_i	коэфф.	0,778						
L_{eff}	коэфф.	0,872						

ООО «Ремстройбыт»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	15,48	больше min	стимулятор	11,48	2,87
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	37,00	больше min	стимулятор	17,00	0,85
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	0,13	меньше min	дестимулятор	1,87	0,94
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	41,85	больше min	стимулятор	26,85	1,79
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,14	больше min	стимулятор	0,14	0,14
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	21,51	больше max	дестимулятор	6,51	0,43
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	0,58	меньше min	дестимулятор	2,42	0,81
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	2,01	меньше max	стимулятор	7,99	0,80
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	14,68	больше min	стимулятор	6,68	0,83
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	44,5	меньше max	стимулятор	45,53	0,51
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	1,61	меньше min	дестимулятор	3,39	0,68
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	10,23	больше min	стимулятор	4,23	0,70
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	1,07	меньше min	дестимулятор	2,93	0,73
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	216,30	больше min	стимулятор	16,30	0,08

Группа показателей социальной эффективности:								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	13,12	больше min	стимулятор	3,12	0,31
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,70	меньше min	дестимулятор	0,10	0,123
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,94	больше min	стимулятор	0,09	0,11
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	1,21	больше max	стимулятор	-0,21	-0,21
S_i	коэфф.	0,288						
D_j	коэфф.	0,694						
L_{eff}	коэфф.	0,415						

ООО «Амида»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Группа показателей экономической эффективности:								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	19,49	больше min	стимулятор	15,49	3,87
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	47,50	больше min	стимулятор	27,50	1,38
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,12	больше min	стимулятор	0,12	0,06
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	41,03	больше min	стимулятор	26,03	1,74
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,24	больше min	стимулятор	0,24	0,24
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	28,01	больше max	дестимулятор	13,01	0,87
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	7,56	больше min	стимулятор	4,56	1,52
8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	5,72	меньше max	стимулятор	4,28	0,43
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	32,04	больше min	стимулятор	24,04	3,01
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	33,0	меньше max	стимулятор	57,03	0,63
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	44,05	больше min	стимулятор	39,05	7,81

12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	23,94	больше min	стимулятор	17,94	2,99
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	25,57	больше min	стимулятор	21,57	5,39
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	408,73	больше min	стимулятор	208,73	1,04
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	6,63	меньше min	дестимулятор	3,37	0,34
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,80	меньше min	дестимулятор	0,002	0,002
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,88	больше min	стимулятор	0,03	0,04
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,69	меньше max	стимулятор	0,31	0,31
S_i	коэфф.	0,675						
D_i	коэфф.	0,322						
L_{eff}	коэфф.	2,098						

ООО «Яштуха»								
Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	Ед. изм	Пороговые значения показателей		Фактическое значение показателя	Сравнение с нормативом	Группы показателей эффективности (стимуляторы/дестимуляторы)	Отклонение от норматива	
		Норматив	Вид				абсолютное	относительное
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Группа показателей экономической эффективности:</i>								
1. Операционная рентабельность	%	>4	min	1,39	меньше min	дестимулятор	2,61	0,65
2. Валовая рентабельность	%	>20	min	18,16	меньше min	дестимулятор	1,84	0,09
3. Чистая (коммерческая) рентабельность	%	>2	min	2,01	больше min	стимулятор	0,01	0,00
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли	%	>15	min	7,67	меньше min	дестимулятор	7,33	0,49
5. Уровень текущей затратоотдачи	коэфф.	>1	min	1,01	больше min	стимулятор	0,01	0,01
6. Уровень издержкостоемкости	%	<15	max	16,77	больше max	дестимулятор	1,77	0,12
7. Рентабельность издержек обращения	%	>3	min	11,98	больше min	стимулятор	8,98	2,99

8. Уровень расходов на оплату труда	%	<10	max	6,85	меньше max	стимулятор	3,15	0,31
9. Фондоотдача	коэфф.	>8	min	2,23	меньше min	дестимулятор	5,77	0,72
10. Товарооборачиваемость	дней	<90	max	16,1	меньше max	стимулятор	73,92	0,82
11. Рентабельность товарных запасов	%	>5	min	54,95	больше min	стимулятор	49,95	9,99
12. Рентабельность собственного оборотного капитала	%	>6	min	40,26	больше min	стимулятор	34,26	5,71
13. Рентабельность заемного капитала	%	>4	min	33,59	больше min	стимулятор	29,59	7,40
14. Производительность труда	коэфф.	200	min	341,30	больше min	стимулятор	141,30	0,71
<i>Группа показателей социальной эффективности:</i>								
1. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом	коэфф.	>10	min	9,19	меньше min	дестимулятор	0,81	0,08
2. Уровень качества торгового обслуживания	коэфф.	>0,8	min	0,61	меньше min	дестимулятор	0,19	0,24
3. Коэффициент завершенности покупок	коэфф.	>0,85	min	0,79	меньше min	дестимулятор	0,06	0,07
4. Индекс изменения потребительских расходов	коэфф.	<1	max	0,86	меньше max	стимулятор	0,14	0,14
S_i	коэфф.	0,522						
D_i	коэфф.	1,002						
L_{eff}	коэфф.	0,521						

**Таблица Б.20 – Результаты расчета индексов интенсивности развития
предпринимательских структур сферы торговли**

Предпринимательские структуры	$I_{пт}$	$I_{коб}$	$I_{фо}$	$I_{фот}$	$I_{оа}$	$I_{ос}$	<i>Индексы интенсивности развития</i>
Кластер А							
ТС «Авоська»	0,949	1,071	1,028	1,305	0,955	1,432	0,585
ТС «Обжора»	1,011	0,963	1,038	1,372	1,396	1,012	0,521
ТС «Вектор»	0,905	0,596	0,947	1,254	1,042	1,307	0,300
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,021	1,461	1,119	1,336	1,039	0,981	1,226
ТС «Геркулес- Молоко»	1,029	1,087	1,209	1,058	1,034	1,001	1,234
Кластер В							
ТС «МОДНОВА»	1,006	1,007	1,029	1,159	1,108	1,047	0,775
ТС «GoodZone»	0,742	0,616	0,935	1,336	0,714	1,894	0,237
ТС «Семейный квартал»	0,992	1,044	1,053	1,291	1,220	1,060	0,653
ТС «FABRIKA»	0,967	0,942	1,030	1,335	1,171	0,994	0,603
ТС «У Золушки»	1,065	1,281	1,073	1,144	1,155	0,991	1,117
ТС «Alevi»	1,008	0,962	1,035	1,037	1,135	0,925	0,922
ТС «Фокс»	1,002	0,770	0,999	1,005	1,316	0,948	0,615
Кластер С							
ООО «Ремстройбыт»	0,984	0,811	1,034	1,171	1,305	0,978	0,552
ООО «Амида»	1,003	0,883	0,993	1,080	1,328	1,172	0,524
ООО «Яштуха»	0,932	1,405	0,973	1,224	0,759	1,148	1,194

**Таблица Б.21 – Результаты расчета индексов экономического роста
предпринимательских структур сферы торговли**

Предпринимательские структуры	$I_{пт}$	$I_{коб}$	$I_{фо}$	$I_з$	$I_{кр}$	<i>Индексы экономического роста</i>
Кластер А						
ТС «Авоська»	0,949	1,071	1,028	1,126	2,950	1,282
ТС «Обжора»	1,011	0,963	1,038	0,988	2,660	1,216
ТС «Вектор»	0,905	0,596	0,947	0,964	0,373	0,713
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	1,021	1,461	1,119	1,064	2,033	1,293
ТС «Геркулес-Молоко»	1,029	1,087	1,209	0,956	2,790	1,292
Кластер В						
ТС «МОДНОВА»	1,006	1,007	1,029	0,992	0,763	0,954
ТС «GoodZone»	0,742	0,616	0,935	1,002	9,173	1,315
ТС «Семейный квартал»	0,992	1,044	1,053	1,000	1,026	1,023
ТС «FABRIKA»	0,967	0,942	1,030	1,020	1,269	1,039
ТС «У Золушки»	1,065	1,281	1,073	1,008	0,482	0,934
ТС «Alevi»	1,008	0,962	1,035	0,995	0,486	0,865
ТС «Фокс»	1,002	0,770	0,999	0,993	0,849	0,917
Кластер С						
ООО «Ремстройбыт»	0,984	0,811	1,034	0,973	0,292	0,748
ООО «Амида»	1,003	0,883	0,993	1,024	3,252	1,240
ООО «Яштуха»	0,932	1,405	0,973	0,993	0,310	0,829

Таблица Б.22 – Определение рангов показателей динамической модели развития предпринимательских структур сферы торговли

№ п/п	Показатели	Нормативный ранг	ТС «Аво ська»	ТС «Об- жора»	ТС «Век- тор»	ТС «Первый Республи- канский Супер- маркет»	ТС «Герку лес- Моло- ко»	ТС «МОД НО- ВА»	ТС «Good Zone»	ТС «Семей- ный квар- тал»	ТС «FAB- RIKA»	ТС «У Золу- шки»	ТС «Ale- vi»	ТС «Фокс»	ООО «Ремст- ройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшту- ха»
1	Индекс роста прибыли от операцион- ной деятельности	1	1	1	7	1	1	7	3	1	1	6	1	1	7	1	7
2	Индекс роста валовой прибыли	2	2	2	6	4	2	2	1	2	4	5	4	3	3	3	2
3	Индекс роста товарообо- рота	3	5	6	5	2	4	4	6	4	5	1	5	5	5	4	5
4	Индекс роста текущих расходов	4	7	5	4	3	3	3	7	5	6	2	3	4	4	6	4
5	Индекс роста среднегодово й стоимости оборотных активов	5	6	3	3	6	6	5	5	6	3	3	2	2	1	2	6
6	Индекс роста среднегодово й стоимости основных средств	6	3	7	1	7	7	6	2	7	7	7	7	7	6	5	3
7	Индекс роста среднеучет- ной численности работников	7	4	4	2	5	5	1	4	3	2	4	6	6	2	7	1

Таблица Б.23 – Матрица квадратов разниц между рангами показателей динамической модели развития и их нормативными значениями, результаты расчета коэффициентов Спирмена предпринимательских структур сферы торговли

№ п/п	Показатели	Нормативный ранг	ТС «Аво-ска»	ТС «Об-жора»	ТС «Век-тор»	ТС «Первый Республи-канский Супер-маркет»	ТС «Герк улес-Моло-ко»	ТС «МОД-НО-ВА»	ТС «Good Zone»	ТС «Семей-ный квар-тал»	ТС «FAB-RIKA»	ТС «У Золу-шки»	ТС «Ale-vi»	ТС «Фокс»	ООО «Ремст-ройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшту-ха»
1	Индекс роста прибыли от операцион-ной деятельности	1	0	0	36	0	0	36	4	0	0	25	0	0	36	0	36
2	Индекс роста валовой прибыли	2	0	0	16	4	0	0	1	0	4	9	4	1	1	1	0
3	Индекс роста товарообо-рота	3	4	9	4	1	1	1	9	1	4	4	4	4	4	1	4
4	Индекс роста текущих расходов	4	9	1	0	1	1	1	9	1	4	4	1	0	0	4	0
5	Индекс роста среднегодово й стоимости оборотных активов	5	1	4	4	1	1	0	0	1	4	4	9	9	16	9	1
6	Индекс роста среднегодово й стоимости основных средств	6	9	1	25	1	1	0	16	1	1	1	1	1	0	1	9
7	Индекс роста среднеучет-ной численности работников	7	9	9	25	4	4	36	9	16	25	9	1	1	25	0	36
8	Сумма рангов	28	32	24	110	12	8	74	48	20	42	56	20	16	82	16	86
9	Коэффици-ент Спирмена		0,429	0,571	-0,964	0,786	0,857	-0,321	0,143	0,643	0,250	0,000	0,643	0,714	-0,464	0,714	-0,536

Таблица Б.24 – Результаты расчета коэффициентов Кендалла предпринимательских структур сферы торговли

№ п/п	Показатели	ТС «Авоська»			ТС «FABRIKA»			ТС «Обжора»			ТС «Вектор»			ТС «Первый Республи- канский Супер- маркет»			ТС «Геркулес- Молоко»			ТС «МОД- НОВА»			ТС «GoodZone»		
		Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-
1	Индекс роста прибыли от операционной деятельности	1	6	0	1	6	0	1	6	0	7	0	6	1	6	0	1	6	0	7	0	6	3	4	2
2	Индекс роста валовой прибыли	2	5	0	4	3	2	2	5	0	6	0	5	4	3	2	2	5	0	2	4	1	1	5	0
3	Индекс роста товарооборота	5	2	2	5	2	2	6	1	3	5	0	4	2	4	0	4	3	1	4	2	2	6	1	3
4	Индекс роста текущих расходов	7	0	3	6	1	2	5	1	2	4	0	3	3	3	0	3	3	0	3	2	1	7	0	3
5	Индекс роста среднегодовой стоимости оборотных активов	6	0	2	3	1	1	3	2	0	3	0	2	6	1	1	6	1	1	5	1	1	5	0	2
6	Индекс роста среднегодовой стоимости основных средств	3	1	0	7	0	1	7	0	1	1	1	0	7	0	1	7	0	1	6	0	1	2	1	0
7	Индекс роста среднеучетной численности работников	4	0	0	2	0	0	4	0	0	2	0	0	5	0	0	5	0	0	1	0	0	4	0	0
8	Сумма		14	7		13	8		15	6		1	20		17	4		18	3		9	12		11	10
9	Коэффициент Кендалла		0,333			0,238			0,429			-0,905			0,619			0,714			-0,143			0,048	

Продолжение таблицы Б.24

№ п/п	Показатели	ТС «Семейный квартал»			ТС «У Золушки»			ТС «Alevi»			ТС «Фокс»			ООО «Ремст- ройбыт»			ООО «Амида»			ООО «Яштуха»		
		Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-	Ранг	P+	Q-
1	Индекс роста прибыли от операционной деятельности	1	6	0	6	1	5	1	6	0	1	6	0	7	0	6	1	6	0	7	0	6
2	Индекс роста валовой прибыли	2	5	0	5	1	4	4	3	2	3	4	1	3	3	2	3	4	1	2	4	1
3	Индекс роста товарооборота	4	3	1	1	4	0	5	2	2	5	2	2	5	1	3	4	3	1	5	1	3
4	Индекс роста текущих расходов	5	2	1	2	3	0	3	2	1	4	2	1	4	1	2	6	1	2	4	1	2
5	Индекс роста среднегодовой стоимости оборотных активов	6	1	1	3	2	0	2	2	0	2	2	0	1	2	0	2	2	0	6	0	2
6	Индекс роста среднегодовой стоимости основных средств	7	0	1	7	0	1	7	0	1	7	0	1	6	0	1	5	1	0	3	0	1
7	Индекс роста среднеучетной численности работников	3	0	0	4	0	0	6	0	0	6	0	0	2	0	0	7	0	0	1	0	0
8	Сумма		17	4		11	10		15	6		16	5		7	14		17	4		6	15
9	Коэффициент Кендалла		0,619			0,048			0,429			0,524			-0,333			0,619			-0,429	

Таблица Б.25 – Обобщенные результаты диагностики развития предпринимательских структур сферы торговли

Предпринимательские структуры	Средний интегральный показатель эффективности (L_{eff})	Уровень эффективности функционирования	Средний индекс изменения интегральных показателей эффективности (I_{Leff})	Уровень прогрессивности развития	Уровень интенсивности развития (L_{int})	Интегральный показатель сбалансированности развития (K_{bd})	Уровень сбалансированности развития
Кластер А							
ТС «Авоська»	2,262	Достаточный	1,16	Прогрессивное	Сугубо экстенсивное	0,476	Недостаточно сбалансированное
ТС «Обжора»	1,551	Достаточный	1,15	Прогрессивное	Сугубо экстенсивное	0,561	Достаточно сбалансированное
ТС «Вектор»	0,341	Низкий	0,76	Регрессивное	Преимущественно экстенсивное	0,001	Несбалансированное
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	2,300	Достаточный	1,11	Прогрессивное	Экстенсивно-интенсивное	0,723	Сбалансированное
ТС «Геркулес-Молоко»	4,338	Высокий	1,08	Прогрессивное	Экстенсивно-интенсивное	0,796	Сбалансированное
Кластер В							
ТС «МОДНОВА»	1,960	Достаточный	0,84	Регрессивное	Преимущественно экстенсивное	0,145	Несбалансированное
ТС «GoodZone»	0,625	Предельный	0,80	Регрессивное	Сугубо экстенсивное	0,299	Несбалансированное
ТС «Семейный квартал»	0,614	Предельный	0,99	Стабильное	Сугубо экстенсивное	0,665	Достаточно сбалансированное
ТС «FABRIKA»	2,151	Достаточный	1,05	Стабильное	Сугубо экстенсивное	0,398	Недостаточно сбалансированное
ТС «У Золушки»	1,142	Средний	1,02	Стабильное	Интенсивное	0,262	Несбалансированное
ТС «Alevi»	0,638	Предельный	0,98	Стабильное	Преимущественно интенсивное	0,587	Достаточно сбалансированное
ТС «Фокс»	0,722	Предельный	1,27	Прогрессивное	Преимущественно экстенсивное	0,653	Достаточно сбалансированное
Кластер С							
ООО «Ремстройбыт»	0,523	Предельный	0,92	Регрессивное	Преимущественно экстенсивное	0,089	Несбалансированное
ООО «Амида»	1,547	Достаточный	1,11	Прогрессивное	Сугубо экстенсивное	0,694	Достаточно сбалансированное
ООО «Яштуха»	0,707	Предельный	0,81	Регрессивное	Интенсивное	0,066	Несбалансированное

АНКЕТА

**для оценки параметров-рискообразующих факторов в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по блокам внешних
рисков**

Уважаемый эксперт _____ !

Просим Вас принять участие в анкетировании для определения значений параметров-рискообразующих факторов в развитии предпринимательских структур сферы торговли по блокам внешних рисков с помощью балльных оценок и заполнить соответствующую таблицу.

Порядок заполнения анкеты

В анкете (табл. 1) представлен список параметров-рискообразующих факторов в развитии предпринимательских структур сферы торговли по предлагаемым четырем блокам внешних рисков: политико-правовым (PL), общеэкономическим (GE), отраслевым (TB) и социально-поведенческим (SB) рискам. Экспертную оценку данных параметров предлагается проводить по 10-ти бальной шкале путем проставления соответствующих баллов напротив каждого параметра с учетом степени их влияния на развитие конкретной предпринимательской структуры.

Таблица 1 – Оценочный бланк параметров-рискообразующих факторов в развитии предпринимательских структур сферы торговли по блокам внешних рисков

Параметры оценки внешних рисков по блокам	Усл. обозначения	Степень влияния рискообразующих факторов на развитие предпринимательской структуры (название _____), бальная оценка				
		1-2 балла – слабое влияние	3-4 балла – незначительное влияние	5-6 баллов – среднее влияние	7-8 баллов – существенное влияние	9-10 баллов – очень сильное влияние
БЛОК PL «Политико-правовые рискообразующие факторы»						
Непризнанность государства и экономическая блокада	PL ₁₁	x	x	x	x	x
Военно-политический кризис	PL ₁₂	x	x	x	x	x
Несовершенство законодательной базы	PL ₁₃	x	x	x	x	x
Несовершенство методов государственного регулирования предпринимательской деятельности	PL ₁₄	x	x	x	x	x
БЛОК GE «Общеэкономические рискообразующие факторы»						
Непропорциональное изменение структуры республиканской экономики	GE ₁₁	x	x	x	x	x
Недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли	GE ₁₂	x	x	x	x	x

Продолжение таблицы 1

Ограниченные возможности внедрения инноваций	GE_{13}	x	x	x	x	x
Низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры	GE_{14}	x	x	x	x	x
Отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности	GE_{15}	x	x	x	x	x
Несовершенство системы налогообложения	GE_{16}	x	x	x	x	x
Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-2019	GE_{17}	x	x	x	x	x
БЛОК ТВ «Отраслевые рискообразующие факторы»						
Преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции	TB_{11}	x	x	x	x	x
Монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли	TB_{12}	x	x	x	x	x
Высокий уровень инмортизационности экономики	TB_{13}	x	x	x	x	x
Возможное снижение уровня продовольственной безопасности	TB_{14}	x	x	x	x	x
Рост закупочных цен на товары и услуги из-за усиления инфляционных процессов	TB_{15}	x	x	x	x	x
Недостаточный уровень и качество торгового обслуживания	TB_{16}	x	x	x	x	x
Недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли	TB_{17}	x	x	x	x	x
БЛОК SB «Социально-поведенческие рискообразующие факторы»						
Недостаточный уровень платежеспособного спроса	SB_{11}	x	x	x	x	x
Наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги	SB_{12}	x	x	x	x	x
Территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли	SB_{13}	x	x	x	x	x
Дефицит квалифицированных кадров	SB_{14}	x	x	x	x	x
Отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров	SB_{15}	x	x	x	x	x

Благодарим за участие в экспертизе!

АНКЕТА

**для оценки уровня влияния долевых параметров оценки
информационного обеспечения управления затратами предприятия на
общий его уровень в каждом блоке параметров**

Уважаемый эксперт _____!

Просим Вас принять участие в экспертной оценке значимости четырех блоков параметров внешних рисков: политико-правовых (PL), общеэкономических (GE), отраслевых (TB) и социально-поведенческих (SB) на общий уровень внешних рисков, а также значимости отдельных параметров-рискообразующих факторов в каждом блоке внешних рисков.

Целью данного анкетирования является определение весовых коэффициентов значимости для параметров оценки внешних рисков с помощью метода парных сравнений Саати с использованием оценок экспертов.

Порядок заполнения анкеты

Принимая во внимание степень важности (значимости) каждого блока параметров внешних рисков в общей их оценке для предпринимательских структур сферы торговли и отдельных параметров-рискообразующих факторов в каждом блоке, проведите сравнение оцениваемых качеств попарно. То есть при заполнении матриц, отвечайте на вопрос: какой из двух сравниваемых параметров (или блоков) наиболее важен или имеет большее влияние на уровень внешних рисков предпринимательских структур сферы торговли. Проставьте напротив каждого из параметров балл по шкале отношений, приведенной в табл. 1.

При заполнении таблиц поставьте целое число, если показатель в строке таблицы более значим, чем в соответствующем столбце, или дробное число, если менее значим.

Таблица 1 - Шкала отношений (степени значимости параметров)

Степень значимости	Определение	Пояснение
1	Одинаковая значимость	Два параметра вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	Некоторое преимущество значимости одного параметра над другим (слабая значимость)	Существуют суждения в пользу преимущества одного из параметров, однако эти суждения недостаточно убедительны
5	Существенная или сильная значимость	Существуют надежные данные или логические суждения для того, чтобы показать преимущество одного из параметров
7	Очевидная или очень сильная значимость	Убедительное свидетельство в пользу одного параметра перед другим
9	Абсолютная значимость	Свидетельства в пользу преимущества одного параметра над другим чрезвычайно убедительны
2,4,6,8	Промежуточные значения между двумя соседними суждениями	Ситуация, когда необходимо компромиссное решение
Обратные величины приведенных выше ненулевых величин	Если параметру i при сравнении с параметром j приписывается одно из определенных выше ненулевых чисел, то параметру j при сравнении с параметром i приписывается обратное значение	Если согласованность была постулирована при получении N числовых значений для создания матрицы

Источник: [121, с. 206]

Сначала оцените влияние блоков параметров внешних рисков на общий их уровень предпринимательских структур сферы торговли (табл. 2), а затем - уровень влияния отдельных параметров в каждом блоке (табл. 3-6).

Таблица 2 - Матрица парных сравнений для оценки влияния значимости каждого блока параметров на общий уровень внешних рисков предпринимательских структур сферы торговли

			Блоки параметров внешних рисков			
			Блок PL	Блок GE	Блок ТВ	Блок SB
			B_1	B_2	B_3	B_4
Блоки параметров	Блок PL	B_1	1			
	Блок GE	B_2	x	1		
	Блок ТВ	B_3	x	x	1	
	Блок SB	B_4	x	x	x	1

Таблица 3 – Матрица парных сравнений для оценки значимости параметров-рискообразующих факторов на уровень внешних рисков по Блоку PL

		Непризнанность государства и экономическая блокада	Военно-политический кризис	Несовершенство законодательной базы	Несовершенство методов государственного регулирования предпринимательской деятельности
		PL_{11}	PL_{12}	PL_{13}	PL_{14}
Непризнанность государства и экономическая блокада	PL_{11}	1			
Военно-политический кризис	PL_{12}	x	1		
Несовершенство законодательной базы	PL_{13}	x	x	1	
Несовершенство методов государственного регулирования предпринимательской деятельности	PL_{14}	x	x	x	1

Таблица 4 – Матрица парных сравнений для оценки значимости параметров-рискообразующих факторов на уровень внешних рисков по Блоку SB

		Недостаточный уровень платежеспособного спроса	Наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги	Территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли	Дефицит квалифицированных кадров	Отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров
		SB_{11}	SB_{12}	SB_{13}	SB_{14}	SB_{15}
Недостаточный уровень платежеспособного спроса	SB_{11}	1				
Наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги	SB_{12}	x	1			
Территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли	SB_{13}	x	x	1		
Дефицит квалифицированных кадров	SB_{14}	x	x	x	1	
Отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров	SB_{15}					

Таблица 5 – Матрица парных сравнений для оценки значимости параметров-
рискообразующих факторов на уровень внешних рисков по Блоку GE

		Непропорциональное изменение структуры республиканской экономики	Недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли	Ограниченные возможности внедрения инноваций	Низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры	Отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности	Несовершенство системы налогообложения	Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-2019
		GE_{11}	GE_{12}	GE_{13}	GE_{14}	GE_{15}	GE_{16}	GE_{17}
Непропорциональное изменение структуры республиканской экономики	GE_{11}	1						
Недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли	GE_{12}	x	1					
Ограниченные возможности внедрения инноваций	GE_{13}	x	x	1				
Низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры	GE_{14}	x	x	x	1			
Отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности	GE_{15}	x	x	x	x	1		
Несовершенство системы налогообложения	GE_{16}	x	x	x	x	x	1	
Распространение новой коронавирусной инфекции COVID- 2019	GE_{17}	x	x	x	x	x	x	1

Таблица 6 - Матрица парных сравнений для оценки значимости параметров-
рискообразующих факторов на уровень внешних рисков по Блоку ТВ

		Преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции	Монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли	Высокий уровень инмортизависимости экономики	Возможное снижение уровня продовольственной безопасности	Рост закупочных цен на товары и услуги из-за усиления инфляционных процессов	Недостаточный уровень и качество торгового обслуживания	Недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли
		TB_{11}	TB_{12}	TB_{13}	TB_{14}	TB_{15}	TB_{16}	TB_{17}
Преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции	TB_{11}	1						
Монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли	TB_{12}	x	1					
Высокий уровень инмортизависимости экономики	TB_{13}	x	x	1				
Возможное снижение уровня продовольственной безопасности	TB_{14}	x	x	x	1			
Рост закупочных цен на товары и услуги из- за усиления инфляционных процессов	TB_{15}	x	x	x	x	1		
Недостаточный уровень и качество торгового обслуживания	TB_{16}	x	x	x	x	x	1	
Недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли	TB_{17}	x	x	x	x	x	x	1

Таблица Б.26 – Результаты расчета средних значений параметров оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ PL «Политико-правовые рискообразующие факторы»

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ PL	Усл. обозначение	Среднее значение экспертных оценок параметров в баллах														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фоке»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгуха»
Непризнанность государства и экономическая блокада	PL_{11}	6,236	4,125	7,652	8,236	6,129	6,421	8,423	6,195	7,204	5,421	6,201	8,235	7,634	6,896	6,364
Военно-политический кризис	PL_{12}	8,598	6,478	8,254	8,421	5,367	7,406	6,492	8,367	6,49	4,523	7,904	5,452	5,639	5,523	3,204
Несовершенство законодательной базы	PL_{13}	5,147	3,486	9,124	8,024	4,912	3,642	7,504	7,162	6,214	7,809	6,634	4,163	5,406	6,823	4,505
Несовершенство методов государственного регулирования предпринимательской деятельности	PL_{14}	6,456	5,632	7,196	9,187	4,213	3,963	4,608	5,364	6,961	2,691	4,342	7,924	6,809	4,361	3,101

**Таблица Б.27 – Результаты расчета средних значений параметров оценки внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ GE «Общэкономические рискообразующие факторы»**

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ GE	Усл. обозначение	Среднее значение экспертных оценок параметров в баллах														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокус»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгута»
Непропорциональное изменение структуры республиканской экономики	GE_{11}	7,234	4,397	8,931	6,872	6,489	5,236	6,922	7,238	8,254	4,256	6,234	6,945	7,824	8,524	5,364
Недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли	GE_{12}	6,129	3,951	8,462	6,204	4,479	4,582	7,106	5,463	7,698	3,961	7,236	9,825	8,136	8,364	7,964
Ограниченные возможности внедрения инноваций	GE_{13}	6,178	2,641	9,136	8,121	5,169	6,491	7,504	6,705	8,504	5,176	5,795	7,962	8,964	5,504	5,123
Низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры	GE_{14}	4,361	2,746	7,523	7,364	4,209	4,743	8,423	7,562	6,489	3,124	4,241	5,425	7,842	5,945	4,489
Отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности	GE_{15}	4,875	3,201	7,364	4,647	4,296	3,169	7,423	8,406	6,527	6,964	5,361	9,946	6,694	7,823	1,965
Несовершенство системы налогообложения	GE_{16}	3,196	2,934	6,492	5,964	3,964	2,978	6,698	8,031	5,963	3,567	7,842	4,985	7,824	4,504	5,852
Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-2019	GE_{17}	4,361	3,147	6,237	8,234	5,602	4,306	5,698	6,842	7,892	4,128	9,234	9,562	6,896	5,429	4,106

**Таблица Б.28 – Результаты расчета средних значений параметров оценки внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ ТВ «Отраслевые рискообразующие факторы»**

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ ТВ	Усл. обозначе- ние	Среднее значение экспертных оценок параметров в баллах														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокс»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгута»
Преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции	TB_{11}	6,198	3,452	7,869	5,632	4,124	4,523	6,972	7,823	6,421	3,157	8,942	9,895	7,634	3,964	5,195
Монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли	TB_{12}	5,396	2,698	8,645	6,542	6,481	5,389	5,634	6,485	5,367	5,341	4,204	9,689	6,589	2,124	3,495
Высокий уровень инмортизависимости экономики	TB_{13}	4,156	5,423	9,365	3,754	7,256	4,523	7,896	9,126	7,289	4,253	5,732	9,425	7,634	5,126	6,237
Возможное снижение уровня продовольственной безопасности	TB_{14}	7,963	6,458	8,248	7,631	6,158	3,697	2,254	3,421	6,241	3,675	2,826	6,346	5,694	5,341	4,421
Рост закупочных цен на товары и услуги из-за усиления инфляционных процессов	TB_{15}	5,347	6,258	9,736	4,962	4,524	5,482	8,209	8,364	8,142	5,482	7,428	8,975	7,196	8,462	5,639
Недостаточный уровень и качество торгового обслуживания	TB_{16}	7,453	4,621	7,524	6,452	3,634	3,169	8,459	7,164	7,234	4,698	4,364	5,736	4,631	6,915	5,481
Недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли	TB_{17}	5,124	2,942	6,732	7,234	3,423	3,124	5,209	5,296	7,249	4,581	5,964	4,645	5,314	4,523	7,809

Таблица Б.29 – Результаты расчета средних значений параметров оценки внешних рисков в развитии предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ SB «Социально-поведенческие рискообразующие факторы»

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ SB	Усл. обозначение	Среднее значение экспертных оценок параметров в баллах														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фоке»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яштуха»
Недостаточный уровень платежеспособного спроса	SB ₁₁	6,587	5,428	7,524	4,697	4,485	4,542	5,697	8,214	6,239	5,184	3,364	9,678	4,365	6,237	5,328
Наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги	SB ₁₂	7,865	6,825	9,341	5,547	4,834	5,482	8,267	9,475	7,832	6,752	5,562	9,632	6,523	7,985	7,364
Территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли	SB ₁₃	4,367	4,231	8,421	6,639	5,697	3,492	6,524	6,724	6,254	3,452	7,421	9,634	5,214	6,984	7,364
Дефицит квалифицированных кадров	SB ₁₄	5,723	3,526	7,634	7,984	6,423	2,691	7,634	6,452	5,648	4,596	6,236	9,852	4,632	5,234	4,198
Отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров	SB ₁₅	5,723	2,156	6,408	4,964	4,367	2,942	5,423	5,863	3,634	1,985	6,254	9,875	3,245	4,369	7,578

Таблица Б.30 – Результаты расчета обобщающих показателей (уровней) внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ PL

Параметры оценки внешних рисков <i>по БЛОКУ PL</i>	Значимость параметра	Стандартизированные значения параметров с учетом их значимости														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокс»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яштуха»
Непризнанность государства и экономическая блокада	0,312	0,195	0,129	0,239	0,257	0,191	0,200	0,263	0,193	0,225	0,169	0,193	0,257	0,238	0,215	0,199
Военно-политический кризис	0,278	0,239	0,180	0,229	0,234	0,149	0,206	0,180	0,233	0,180	0,126	0,220	0,152	0,157	0,154	0,089
Несовершенство законодательной базы	0,216	0,111	0,075	0,197	0,173	0,106	0,079	0,162	0,155	0,134	0,169	0,143	0,090	0,117	0,147	0,097
Несовершенство методов государственного регулирования предпринимательской деятельности	0,194	0,125	0,109	0,140	0,178	0,082	0,077	0,089	0,104	0,135	0,052	0,084	0,154	0,132	0,085	0,060
Уровень внешних рисков по БЛОКУ PL		0,670	0,493	0,805	0,843	0,528	0,562	0,695	0,685	0,674	0,516	0,641	0,652	0,644	0,601	0,445

Таблица Б.31 – Результаты расчета обобщающих показателей (уровней) внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ GE

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ GE	Значи- мость параметра	Стандартизированные значения параметров с учетом их значимости														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокус»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгуха»
Непропорциональное изменение структуры республиканской экономики	0,115	0,083	0,051	0,103	0,079	0,075	0,060	0,080	0,083	0,095	0,049	0,072	0,080	0,090	0,098	0,062
Недостаточный уровень инвестиционной привлекательности сферы торговли	0,148	0,091	0,058	0,125	0,092	0,066	0,068	0,105	0,081	0,114	0,059	0,107	0,145	0,120	0,124	0,118
Ограниченные возможности внедрения инноваций	0,132	0,082	0,035	0,121	0,107	0,068	0,086	0,099	0,089	0,112	0,068	0,076	0,105	0,118	0,073	0,068
Низкий уровень развития логистической и транспортной инфраструктуры	0,167	0,073	0,046	0,126	0,123	0,070	0,079	0,141	0,126	0,108	0,052	0,071	0,091	0,131	0,099	0,075
Отсутствие полноценного банковского кредитования предпринимательской деятельности	0,162	0,079	0,052	0,119	0,075	0,070	0,051	0,120	0,136	0,106	0,113	0,087	0,161	0,108	0,127	0,032
Несовершенство системы налогообложения	0,127	0,041	0,037	0,082	0,076	0,050	0,038	0,085	0,102	0,076	0,045	0,100	0,063	0,099	0,057	0,074
Распространение новой коронавирусной инфекции COVID-2019	0,149	0,065	0,047	0,093	0,123	0,083	0,064	0,085	0,102	0,118	0,062	0,138	0,142	0,103	0,081	0,061
Уровень внешних рисков по БЛОКУ GE		0,513	0,326	0,769	0,675	0,483	0,446	0,715	0,719	0,729	0,448	0,650	0,788	0,770	0,659	0,489

Таблица Б.32 – Результаты расчета обобщающих показателей (уровней) внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ ТВ

Параметры оценки внешних рисков по БЛОКУ ТВ	Значи- мость параметра	Стандартизированные значения параметров с учетом их значимости														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес- Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокс»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгуха»
Преобладание экономической функции торговли и неполная реализация ее социальной функции	0,091	0,056	0,031	0,072	0,051	0,038	0,041	0,063	0,071	0,058	0,029	0,081	0,090	0,069	0,036	0,047
Монополизация отдельных сегментов оптовой и розничной торговли	0,154	0,083	0,042	0,133	0,101	0,100	0,083	0,087	0,100	0,083	0,082	0,065	0,149	0,101	0,033	0,054
Высокий уровень инмортизависимости экономики	0,143	0,059	0,078	0,134	0,054	0,104	0,065	0,113	0,131	0,104	0,061	0,082	0,135	0,109	0,073	0,089
Возможное снижение уровня продовольственной безопасности	0,169	0,135	0,109	0,139	0,129	0,104	0,062	0,038	0,058	0,105	0,062	0,048	0,107	0,096	0,090	0,075
Рост закупочных цен на товары и услуги из-за усиления инфляционных процессов	0,182	0,097	0,114	0,177	0,090	0,082	0,100	0,149	0,152	0,148	0,100	0,135	0,163	0,131	0,154	0,103
Недостаточный уровень и качество торгового обслуживания	0,127	0,095	0,059	0,096	0,082	0,046	0,040	0,107	0,091	0,092	0,060	0,055	0,073	0,059	0,088	0,070
Недостаточный уровень технического переоснащения объектов торговли	0,134	0,069	0,039	0,090	0,097	0,046	0,042	0,070	0,071	0,097	0,061	0,080	0,062	0,071	0,061	0,105
Уровень внешних рисков по БЛОКУ ТВ		0,594	0,472	0,841	0,604	0,520	0,433	0,628	0,674	0,688	0,455	0,546	0,780	0,637	0,535	0,542

Таблица Б.33 – Результаты расчета обобщающих показателей (уровней) внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли по БЛОКУ SB

Параметры оценки внешних рисков <i>по БЛОКУ SB</i>	Значи- мость параметра	Стандартизированные значения параметров с учетом их значимости														
		ТС «Авоська»	ТС «Обжора»	ТС «Вектор»	ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	ТС «Геркулес-Молоко»	ТС «МОДНОВА»	ТС «GoodZone»	ТС «Семейный квартал»	ТС «FABRIKA»	ТС «У Золушки»	ТС «Alevi»	ТС «Фокус»	ООО «Ремстройбыт»	ООО «Амида»	ООО «Яшгута»
Недостаточный уровень платежеспособного спроса	0,169	0,111	0,092	0,127	0,079	0,076	0,077	0,096	0,139	0,105	0,088	0,057	0,164	0,074	0,105	0,090
Наличие диспропорций между денежными доходами населения и темпами роста инфляции и розничных цен на товары и услуги	0,278	0,219	0,190	0,260	0,154	0,134	0,152	0,230	0,263	0,218	0,188	0,155	0,268	0,181	0,222	0,205
Территориальные диспропорции рынка труда и заработной платы работников сферы торговли	0,245	0,107	0,104	0,206	0,163	0,140	0,086	0,160	0,165	0,153	0,085	0,182	0,236	0,128	0,171	0,180
Дефицит квалифицированных кадров	0,196	0,112	0,069	0,150	0,156	0,126	0,053	0,150	0,126	0,111	0,090	0,122	0,193	0,091	0,103	0,082
Отток трудоспособного населения и высококвалифицированных кадров	0,112	0,064	0,024	0,072	0,056	0,049	0,033	0,061	0,066	0,041	0,022	0,070	0,111	0,036	0,049	0,085
Уровень внешних рисков по БЛОКУ SB		0,613	0,478	0,815	0,608	0,525	0,400	0,696	0,759	0,628	0,472	0,586	0,971	0,510	0,650	0,642

**Таблица Б.34 – Результаты расчета уровня внешних рисков в развитии
предпринимательских структур сферы торговли**

Предпринимательские структуры	Уровни внешних рисков по блокам параметров				Общий уровень внешних рисков	Градации уровня внешних рисков
	БЛОК PL	БЛОК GE	БЛОК TB	БЛОК SB		
Кластер А						
ТС «Авоська»	0,670	0,513	0,594	0,613	0,597	$0,524 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,620$ - средний
ТС «Обжора»	0,493	0,326	0,472	0,478	0,441	$0,00 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,524$ - низкий
ТС «Вектор»	0,805	0,769	0,841	0,815	0,807	$0,717 \leq \mathcal{R}_{ex} \leq 1,00$ - критический
ТС «Первый Республиканский Супермаркет»	0,843	0,675	0,604	0,608	0,680	$0,620 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,717$ - высокий
ТС «Геркулес-Молоко»	0,528	0,483	0,520	0,525	0,514	$0,00 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,524$ - низкий
Кластер В						
ТС «МОДНОВА»	0,562	0,446	0,433	0,400	0,459	$0,00 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,524$ - низкий
ТС «GoodZone»	0,695	0,715	0,628	0,696	0,683	$0,620 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,717$ - высокий
ТС «Семейный квартал»	0,685	0,719	0,784	0,759	0,736	$0,717 \leq \mathcal{R}_{ex} < 1,00$ - критический
ТС «FABRIKA»	0,674	0,729	0,688	0,628	0,679	$0,620 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,717$ - высокий
ТС «У Золушки»	0,516	0,448	0,455	0,472	0,472	$0,00 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,524$ - низкий
ТС «Alevi»	0,641	0,650	0,546	0,586	0,605	$0,524 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,620$ - средний
ТС «Фокс»	0,652	0,788	0,780	0,971	0,794	$0,717 \leq \mathcal{R}_{ex} \leq 1,00$ - критический
Кластер С						
ООО «Ремстройбыт»	0,644	0,770	0,637	0,510	0,638	$0,620 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,717$ - высокий
ООО «Амида»	0,601	0,659	0,535	0,650	0,610	$0,524 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,620$ - средний
ООО «Яштуха»	0,445	0,489	0,542	0,642	0,528	$0,524 \leq \mathcal{R}_{ex} < 0,620$ - средний

Таблица Б.35 – Результаты оценки внутренних рисков по группам социально-экономической эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	ТС «Авоська»		ТС «FABRIKA»		ТС «Обжора»		ТС «Вектор»		ТС «Первый Республиканский Супермаркет»		ТС «Геркулес-Молоко»		ТС «МОДНОВА»		ТС «GoodZone»	
Группа показателей экономической эффективности	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы	%Δ	баллы
Результативные показатели																
1. Операционная рентабельность (%)					0,12	1	0,09	1					0,40	3	0,93	5
2. Валовая рентабельность (%)					0,56	4	0,23	2	0,34	3			0,03	1	0,25	2
3. Чистая рентабельность (%)							0,61	4					0,42	3	0,38	3
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли (%)													0,17	2	0,87	5
Уровень рисков по группе результативных показателей, баллов		0,00		0,00		2,50		2,33		3,00		0,00		4,50		3,75
Вероятность появления рисков по группе результативных показателей, коэфф.		0,00		0,00		0,50		0,75		0,25		0,00		1,00		1,0
Затратные показатели																
5. Уровень текщей затратоотдачи (коэфф.)																
6. Уровень издержкостности (%)	0,19	2	0,79	5			0,25	2					0,17	2		
7. Рентабельность издержек обращения (%)															0,88	5
8. Уровень расходов на оплату труда (%)	0,24	2	1,21	6			1,17	6								
Уровень рисков по группе затратных показателей, баллов		2,00		5,50		0,00		4,00		0,00		0,00		2,00		5,00
Вероятность появления рисков по группе затратных показателей, коэфф.		0,50		0,50		0,00		0,50		0,00		0,00		0,25		0,25

Продолжение таблицы Б.35

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	ТС «Авоська»		ТС «FABRIKA»		ТС «Обжора»		ТС «Вектор»		ТС «Первый Республиканский Супермаркет»		ТС «Геркулес-Молоко»		ТС «МОДНОВА»		ТС «GoodZone»	
<i>Ресурсные показатели</i>																
9. Фондоотдача (коэфф.)			0,89	5	0,27	3	0,20	2	0,38	3	0,07	1				
10. Товарооборачиваемость (дней)	0,14	1	0,25	2												
11. Рентабельность товарных запасов (%)			0,27	3	0,17	2	0,77	5	0,37	3					0,65	4
12. Рентабельность собственного оборотного капитала (%)							5,17	6	0,07	1					2,27	6
13. Рентабельность заемного капитала (%)							0,96	6	0,08	1					0,93	5
14. Производительность труда (коэфф.)	0,06	1	0,62	4			0,46	4							0,48	4
Уровень рисков по группе ресурсных показателей, баллов		1,00		3,50		2,50		4,60		2,00		1,00		0,00		4,75
Вероятность появления рисков по группе ресурсных показателей, коэфф.		0,33		0,67		0,33		0,83		0,67		0,17		0,00		0,67
<i>Группа показателей социальной эффективности</i>	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл
15. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом (коэфф.)	0,55	4	0,80	5			0,72	4			0,66	4	0,47	4	0,53	4
16. Уровень качества торгового обслуживания (коэфф.)	0,13	1	0,17	2					0,05	1	0,15	1	0,15	1	0,12	1
17. Коэффициент завершенности покупок (коэфф.)			0,00	1							0,10	1				
18. Индекс изменения потребительских расходов (коэфф.)	0,12	1													0,07	1
Уровень рисков по группе показателей социальной эффективности, баллов		2,00		2,67		0,00		4,00		1,00		2,00		2,50		2,00
Вероятность появления рисков по группе показателей социальной эффективности, коэфф.		0,75		0,75		0,00		0,25		0,25		0,75		0,50		0,75
Вероятность появления рисковых событий, коэфф.		0,39		0,50		0,22		0,61		0,33		0,22		0,39		0,67
Общий уровень рисков, баллов		1,71		3,67		2,50		3,82		2,00		1,75		2,29		3,75

Продолжение таблицы Б.35

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	ТС «Семейный квартал»		ТС «У Золушки»		ТС «Alevi»		ТС «Фокс»		ООО «Ремстройбыт»		ООО «Амида»		ООО «Яштуха»	
	%Δ	бали	%Δ	бали	%Δ	бали	%Δ	бали	%Δ	бали	%Δ	бали	%Δ	бали
<i>Группа показателей экономической эффективности</i>														
<i>Результативные показатели</i>														
1. Операционная рентабельность (%)	0,34	3	1,28	6	1,12	6	1,34	6	1,02	6	0,29	3	1,19	6
2. Валовая рентабельность (%)	0,43	3	0,28	3	0,04	1	0,51	4					0,93	5
3. Чистая рентабельность (%)	0,48	4	1,04	6	0,64	4	0,97	6	0,94	5			1,07	6
4. Доля прибыли от операционной деятельности в валовой прибыли (%)			1,52	6	1,16	6	1,93	6	1,02	6	0,39	3	4,35	6
Уровень рисков по группе результативных показателей, баллов		3,33		5,25		4,25		5,50		5,67		3,00		5,75
Вероятность появления рисков по группе результативных показателей, коэфф.		0,75		1,00		1,00		1,00		0,75		0,50		1,00
<i>Затратные показатели</i>														
5. Уровень текщей затратноотдачи (коэфф.)														
6. Уровень издержкоемкости (%)			0,03	1	0,31	3			0,43	3	0,87	5	0,12	1
7. Рентабельность издержек обращения (%)			1,44	6	1,18	6	1,52	6	1,03	6			1,25	6
8. Уровень расходов на оплату труда (%)	0,44	3	0,63	4										
Уровень рисков по группе затратных показателей, баллов		3,00		3,67		4,50		6,00		4,50		5,00		3,50
Вероятность появления рисков по группе затратных показателей, коэфф.		0,25		0,75		0,50		0,25		0,50		0,25		0,50
<i>Ресурсные показатели</i>														
9. Фондоотдача (коэфф.)	0,18	2	0,42	3	0,33	3	0,19	2					0,72	4
10. Товарооборачиваемость (дней)					0,35	3								
11. Рентабельность товарных запасов (%)	0,53	4			0,41	3	0,71	4	0,49	4	0,04	1		

Продолжение таблицы Б.35

Показатели эффективности функционирования предпринимательских структур	ТС «Семейный квартал»		ТС «У Золушки»		ТС «Alevi»		ТС «Фокс»		ООО «Ремстройбыт»		ООО «Амида»		ООО «Яштуха»	
12. Рентабельность собственного оборотного капитала (%)	1,96	6			0,51	4	0,71	4	0,95	5				
13. Рентабельность заемного капитала (%)	0,56	4			0,19	2	0,66	4	0,25	2				
14. Производительность труда (коэфф.)	0,19	2	0,28	3										
Уровень рисков по группе ресурсных показателей, баллов		3,60		3,00		3,00		3,50		3,67		1,00		4,00
Вероятность появления рисков по группе ресурсных показателей, коэфф.		0,83		0,33		0,83		0,67		0,50		0,17		0,17
Группа показателей социальной эффективности	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл	%Δ	балл
15. Коэффициент обеспеченности покупателей товарооборотом (коэфф.)			0,51	4							0,34	3	0,08	1
16. Уровень качества торгового обслуживания (коэфф.)			0,20	2					0,123	1	0,002	1	0,24	2
17. Коэффициент завершенности покупок (коэфф.)	0,11	1	0,12	1			0,01	1					0,07	1
18. Индекс изменения потребительских расходов (коэфф.)	0,01	1												
Уровень рисков по группе показателей социальной эффективности, баллов		1,00		2,33		0,00		1,00		1,00		2,00		1,33
Вероятность появления рисков по группе показателей социальной эффективности, коэфф.		0,50		0,75		0,00		0,25		0,25		0,50		0,75
Вероятность появления рисков событий, коэфф.		0,61		0,67		0,61		0,56		0,50		0,33		0,56
Общий уровень рисков, баллов		3,00		3,75		3,73		4,30		4,22		2,67		3,8

ПРИЛОЖЕНИЕ В

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СФЕРЫ ТОРГОВЛИ В
УСЛОВИЯХ РИСКА**

Таблица В.1 – Критерии оптимальности принятия решения в условиях
частичной и полной неопределенности

№	Название критерия	Формула расчета
1.	<i>Критерий Вальда</i>	$\alpha_B = \max_i \min_j a_{ij} \text{ (для матрицы выигрышей)}$ $\beta_B = \min_i \max_j b_{ij} \text{ (для матрицы проигрышей)}$
2.	<i>Критерий оптимизма</i>	$\alpha_o = \max_i \max_j a_{ij} \text{ (для матрицы выигрышей)}$ $\beta_o = \min_i \min_j b_{ij} \text{ (для матрицы проигрышей)}$
3.	<i>Критерий пессимизма</i>	$\alpha_{\Pi} = \max_i \max_j a_{ij} \text{ (для матрицы выигрышей)}$ $\beta_{\Pi} = \max_i \max_j b_{ij} \text{ (для матрицы проигрышей)}$
4.	<i>Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица</i>	$\alpha_{\Gamma} = \max_i \left\{ \lambda \min_j a_{ij} + (1 - \lambda) \max_j a_{ij} \right\}$ (для матрицы выигрышей), где $0 \leq \lambda \leq 1$ $\beta_{\Gamma} = \min_i \left\{ \lambda \max_j b_{ij} + (1 - \lambda) \min_j b_{ij} \right\}$ (для матрицы проигрышей), где $0 \leq \lambda \leq 1$
5.	<i>Критерий минимаксного риска Севиджа</i>	$\alpha_C = \min_i \max_j r_{ij}$

Диссертационный совет
Д 01.004.01
при ГО ВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского»

о внедрении результатов исследований диссертационной работы
Кравченко Ю. А. на тему: «Развитие предпринимательских структур в условиях
риска», представленную на соискание ученой степени кандидата экономических
наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)

Справка выдана для представления в специализированный Ученый Совет
ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского».

льской
ации
еца

Т.В. Золотоверхая

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«РЕМСТРОЙБЫТ»**
83010 г. Донецк ул. Гнилицкой 5 ОКПО 02127093

Исх. № 77 от «16» апреля 2021г.

СПРАВКА

о внедрении результатов диссертационной работы

Кравченко Юлии Александровны
на тему: «Развитие предпринимательских структур в условиях риска» на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)

Рекомендации по развитию предпринимательских структур сферы торговли в условиях риска, разработанные соискателем Кравченко Ю.А., внедрены в практическую деятельность торгового предприятия ООО «Ремстройбыт» с целью обеспечения его стратегического развития.

Предложенные в рекомендациях положения относительно процедуры обоснования выбора типа стратегии развития предпринимательских структур сферы торговли в условиях неопределенности и рисков позволили учесть стратегический баланс соответствия целей развития ООО «Ремстройбыт» уровню эффективности его функционирования и корпоративной стратегии. На основании этого руководство предприятия внесло коррективы в стратегию своего развития, что позволяет при помощи учета факторов риска и специфических особенностей сферы торговли повысить эффективность использования ресурсов, увеличить прибыль и рентабельность основной деятельности.

Считаем рекомендации по управлению развитием предпринимательских структур сферы торговли и процедуру выбора типа стратегии развития в условиях риска полезными для внедрения на любом торговом предприятии, что позволит решить проблемы стратегического управления.

Справка дана для представления в специализированный Ученый Совет ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».

Директор
ООО «Ремстройбыт»



А.В. Брюшенко

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ЮК «АМИДА»
83010 г. Донецк ул. Гнилицкой 5 ОКПО 50006549**

Исх. №203 от «19» ноября 2021г.

Диссертационный совет
Д 01.004.01
при ГО ВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА О ВНЕДРЕНИИ

результатов исследований диссертационной работы Кравченко Ю.А.
на тему: «Развитие предпринимательских структур в условиях риска» на
соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности
08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям сферы
деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)

Данная справка удостоверяет, что основные научные результаты исследований диссертационной работы соискателя кафедры экономики предприятия и управления персоналом Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» Кравченко Ю.А. приобрели практическую реализацию в деятельности ООО «Амида».

Предложенная диссертантом методика моделирования уровня развития предпринимательских структур сферы торговли на основе решения задач линейного программирования позволила определить оптимальное значение уровня стратегического развития ООО «Амида» в условиях риска и внедрения стратегических изменений, а также разработать конкретные рекомендации относительно достижения высокой степени рискозащищенности в долгосрочной перспективе на основе разработки программы управления рисками.

Практический интерес также имеют разработанные автором предложения относительно повышения общего уровня эффективности и развития ООО «Амида» в условиях неопределенности и риска на основе внедрения системы управления стратегическими изменениями, которые являются основой развития предприятия.

Директор
ООО «Амида»



А.В. Брюшенко

Исх. № 118 от « 01 » 04 2021г.

Диссертационный совет
Д 01.004.01
при ГО ВПО «Донецкий
национальный университет
экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского»

СПРАВКА

об использовании результатов научных исследований

Кравченко Юлии Александровны

на тему: «Развитие предпринимательских структур в условиях риска»
на соискание ученой степени кандидата экономических наук
по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(по отраслям сферы деятельности, в т.ч. экономика предпринимательства)
в практической деятельности ООО «Яштуха»

Руководство ООО «Яштуха» использовало результаты научных исследований соискателя Кравченко Ю.А. при совершенствовании управленческих процессов на предприятии в нестабильных условиях хозяйствования.

Считаем, что предложенная в диссертации процедура оценки уровня рисков снижения эффективности функционирования предпринимательских структур сферы торговли имеет практическое значение для ООО «Яштуха», поскольку она позволяет получить информацию о степени неопределенности внешней и внутренней среды, количественно и качественно определить степень риска, разработать программу действия по снижению степени риска в предпринимательской деятельности и охватывает комплекс мер, направленных на обеспечение высокого уровня эффективности функционирования предприятия и минимизацию возможных потерь (убытков) в процессе осуществления тех или иных стратегических изменений.

Предоставленные Кравченко Ю.А. теоретико-методические и практические рекомендации используются в процессе подготовки и реализации решений относительно усовершенствования диагностики и прогнозирования уровня развития ООО «Яштуха», которые способствуют повышению общей эффективности его деятельности в условиях риска.

Директор
ООО «Яштуха»



Г.Д. Домбальян



**Министерство образования и науки
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**Государственная организация высшего профессионального образования
«Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского»**

ул. Щорса 31, г. Донецк, 283050 Тел.: 342-90-40 Факс: (062)304-83-16 Эл. почта: info@donnuet.education

14.10.2021 № 13/1853

на № _____ от _____

Г

Г

СПРАВКА

о внедрении результатов кандидатской диссертационной работы старшего преподавателя кафедры экономики предприятия и управления персоналом
Кравченко Юлии Александровны

Настоящим подтверждаем, что теоретико-методические результаты исследования и практические рекомендации диссертационной работы Кравченко Юлии Александровны на тему «Развитие предпринимательских структур в условиях риска» представляют научный интерес, обладают актуальностью и новизной, используются в учебном процессе при преподавании дисциплин: «Предпринимательство и бизнес-культура», «Обоснование хозяйственных решений и оценка рисков», «Стратегии экономического развития предприятия», «Организационное развитие предприятия», «Моделирование экономических процессов», а также при подготовке курсовых и выпускных работ для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика (профили: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия) и 38.04.01 Экономика (магистерские программы: Экономика предприятия, Экономико-правовое обеспечение предприятия), направлений подготовки 38.03.03 и 38.04.03 Управление персоналом Государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».



Проректор по научной работе,
д.э.н., профессор

Е.М. Азарян