

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Допущено до захисту
“ _____ ” _____ 2024 р.
Зав. кафедри, д.е.н., професор
_____ **Соколюк С.Ю.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

МАГІСТРА

**Напрями удосконалення торговельного підприємства в роздрібній торгівлі
на прикладі ПП «Сучасні системи» м. Миколаїв**

Виконав – студент 2 курсу, гр. 21м-пт
освітньої програми «Підприємництво та аг-
ротрейдинг»
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність

СЕНЧА Дмитро Миколайович
Науковий керівник – к.е.н., доцент
НЕПОЧАТЕНКО Олександр

Умань – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Освітня програма Підприємництво та агротрейдинг

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

С.Ю. Соколюк

(підпис)

(ініціали, прізвище)

“ ” 2023р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студенту **СЕНЧА Дмитру Миколайовичу**

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Напрями удосконалення торговельного підприємства в роздрібній торгівлі на прикладі ПП «Сучасні системи» м. Миколаїв
2. Керівник роботи Непочатенко Олександр Анатолійович., к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “ ” 20__ року

№ _____

2. Строк подання студентом роботи 02.12.2024

3. Вихідні дані до роботи – річні звіти досліджуваного підприємства, науково-економічні праці зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, програми і плани розвитку різних підприємств та установ та інше.

4. Перелік питань, які потрібно розробити

1. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ПП «СУЧАСНІ СИСТЕСИ»

3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГУ ПРОДАЖУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ

5. Перелік графічного матеріалу

Робота містить 7 рисунків та 19 таблиць

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів проекту	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи	10-21.10.2023	
2.	Одержання індивідуального завдання	23.10.2023	
3.	Складання календарного плану написання кваліфікаційної роботи	25.10.2023	
4.	Підготовка до виконання кваліфікаційної роботи - підбір та вивчення літератури - участь у виконанні науково-дослідних робіт - виконання курсових робіт	Впродовж навчання	
5.	Уточнення теми кваліфікаційної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства, установи	02.2024	
6.	Підготовка: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - висновків	01.-03.2024 04.-08.2024 09.-10.2024 11.2024	
7.	Доопрацювання кваліфікаційної роботи з урахування зауважень наукового керівника	29.11.2024	
8.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті	01.12.2024	
9.	Перевірка роботи на академічний плагіат	06.12.2024	
10.	Одержання відгуку наукового керівника	08.12.2024	
11.	Попередній захист роботи на кафедрі	11.12.2024	
12.	Затвердження роботи завідувачем кафедри	11.12.2024	
13.	Одержання рецензії	12.12.2024	
14.	Захист кваліфікаційної роботи	15.12.2024	

Студент

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Реферат
на кваліфікаційну роботу магістра
Уманського національного університету садівництва
студента 21м –пт групи СЕНЧА Дмитра Миколайовича на тему
«Напрями удосконалення торгівельного підприємства в роздрібній торгівлі на прикладі ПП «Сучасні системи» м. Миколаїв»

Кожне підприємство прагне максимізувати свій фінансовий результат, разом із тим, це суттєво залежить не тільки від ціни та обсягу реалізації, але й від оптимізації витрат на виробництво і продаж з метою зниження собівартості продукції. Зменшення витрат призводить до збільшення прибутку, який припадає на кожну одиницю продукції чи товару. Для прийняття ефективних управлінських і фінансових рішень необхідно здійснити попередній аналіз та оцінку витрат, особливо в контексті виробничих, адміністративних, збутових та фінансових. Торгівельна галузь є однією з найбільш конкурентних галузей економіки, і підприємства повинні докладати значних зусиль для залучення покупців і збереження ринкової позиції.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій щодо визначення напрямів удосконалення торговельного підприємства в роздрібній торгівлі.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи виступає торговельне підприємство. Предметом дослідження є напрями удосконалення торговельного підприємства в роздрібній торгівлі товарами.

У процесі виконання даного дослідження було використано сукупність загальних та специфічних наукових методів: порівняльний аналіз для визначення оцінки забезпеченості оборотним капіталом та обґрунтування напрямів підвищення ефективності їх використання.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

У вступі зазначені об'єкт дослідження, методи дослідження та джерела інформації.

У першому розділі висвітлені теоретико-методологічні основи розвитку торговельного підприємства.

У другому розділі проаналізований фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства. Проведений аналіз роздрібного товарообігу магазину «ПП «Сучасні системи».

У третьому розділі запропоновані заходи щодо збільшення обсягу продажу та підвищення ефективності управління роздрібним товарооборотом.

Ключові слова: торгівля, роздрібна торгівля, фінансово-економічний, грошові кошти, оборотні активи, комп'ютерна техніка, сервіс

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ
ТОВАРООБІГОМ ПП «СУЧАСНІ СИСТЕСИ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ПП «Сучасні системи»
м. Миколаїв

2.2 Аналіз роздрібного товарообігу магазину «ПП «Сучасні системи»

2.3 Оцінка механізму управління роздрібним товарообігом ПП «Су-
часні системи»

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГУ
ПРОДАЖУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

Торгівля - насамперед це вид економічної діяльності, основою функціонування якої є купівля-продаж товарів. Вона є однією з провідних галузей економіки України, лідируючою, як за кількістю суб'єктів господарювання, так і за чисельність зайнятих працівників. За даними Державної служби статистики, станом на 2021 рік, підприємства у сфері торгівлі займають 36,7% від загальної кількості усіх суб'єктів господарювання, у ній зайнято 25,8% робітників від загальної чисельності працюючих. Торгівля сприяє підтримці вітчизняних виробників, збільшенню їх конкурентоспроможності та наповненню бюджету країни.

Зважаючи на те, що найбільшу частку в структурі загальної кількості суб'єктів господарювання України займають підприємства торгівлі, доцільно саме на них спрямувати реформаційні перетворення, щоб досягти максимального економічного ефекту. Аналіз статистичної інформації в цілому свідчить про трансформаційні зрушення, проте, в умовах пандемії позитивна динаміка має незначний (недостатній) рівень, або взагалі відсутня. В умовах війни вивчення та дослідження торгівлі набуває особливо важливого значення.

Проблематикою з даного питання та дослідженням її на різних рівнях займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Апопій В., Бланк І., Кавун О., Мазаракі А., Пшеслінський Д., Ситник Н., Смолін І., Тарасюк М., Фуртало Т., Шимко О., Яремко А. та багато інших.

Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження теоретико-методологічних засад, залишається поза увагою питання розвитку торгівлі, як структуроутворюючої галузі економіки, в умовах воєнного стану.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи виступає торговельне підприємництво. Предметом дослідження є напрями удосконалення торговельного підприємництва в роздрібній торгівлі товарами.

Метою даної кваліфікаційної роботи є визначення напрямів удоскона-

лення торговельного підприємництва в роздрібній торгівлі товарами за сучасних умов розвитку.

Основна мета дипломної роботи визначає завдання дослідження:

- вивчити сутність торговельної діяльності та класифікації товарних запасів;
- визначити значення та класифікацію товарообігу в системі економічних категорій ;
- розглянути методику розрахунку показників, що характеризують товарообіг торгового підприємства;
- проаналізувати систему управління роздрібним товарообігом;
- розробити заходів щодо підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом.

Теоретичною, методологічною та практичною основою роботи слугували періодичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, практиків комерційної справи, законодавчі та нормативні матеріали, статистично-звітна документація, аналітичні матеріали міжнародних та вітчизняних консалтингових компаній.

Для систематизації факторів, що впливають на формування асортименту торговельних підприємств, теоретичних підходів до процесу управління торговельним асортиментом, обґрунтування напрямів удосконалення торговельного підприємництва з роздрібного продажу товарів використовувалися методи логічного підходу до пізнання економічних явищ, аналізу та синтезу, систематизації та узагальнення.

РОЗДІЛ 1

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Торгівля - насамперед це вид економічної діяльності, основою функціонування якої є купівля-продаж товарів. Вона є однією з провідних галузей економіки України, лідируючою, як за кількістю суб'єктів господарювання, так і за чисельність зайнятих працівників. За даними Державної служби статистики, станом на 2021 рік, підприємства у сфері торгівлі займають 36,7% від загальної кількості усіх суб'єктів господарювання, у ній зайнято 25,8% робітників від загальної чисельності працюючих. Торгівля сприяє підтримці вітчизняних виробників, збільшенню їх конкурентоспроможності та наповненню бюджету країни.

Таблиця 1.1

Основні показники роздрібної торгівлі в Україні за 2017-2021 роки

Показник	Рік				
	2017	2018	2019	2020	2021
Роздрібний товарооборот підприємств роздрібної торгівлі (юридичних осіб),	586330,1	668369,6	793479,2	868283,3	1044516,5
Питома вага в роздрібному товарообороті, %:	100	100	100	100	100
- продовольчі товари	39,8	43,3	42,4	44,2	43,1
- непродовольчі товари	60,2	56,7	57,6	55,8	56,9
Оборот роздрібної торгівлі, млн грн	815344,3	930629,2	1094045,8	1201624	1443832,9
Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту, у % до попереднього року	106	105,8	111,4	107,2	110,9

У таблиці 1.1 наведені основні показники роздрібної торгівлі в Україні за 2017-2021 роки. Згідно зі статистичними даними роздрібний товарооборот протягом досліджуваного періоду демонструє позитивну динаміку. Його зростання було сповільнене у 2020 році, що пов'язано з карантинними обмеженнями, які діяли в цей період. Обороти роздрібної торгівлі - це

показник, до складу якого входить товарооборот юридичних підприємств та фізичних осіб-підприємців, цей показник також є зростаючим. Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту має хвилеподібний характер. Найбільший його приріст спостерігався у 2019 році.

До початку війни, сектор роздрібної торгівлі був одним з найприбутковіших в економіці України. Дохід ритейлу у 2021 році склав 9,4 млрд дол. Після 24 лютого кількість магазинів зменшилась на 29%, через півроку цей відсоток становив 17%, тобто спостерігається позитивна динаміка збільшення кількості працюючих магазинів. За даними Державної служби статистики, обсяг роздрібної торгівлі у 2021 році зріс на 10,9%, але через війну сфера торгівлі зазнає збитків, які становлять вже 50 млрд грн на початок червня 2022 р.

Разом із втратами ритейлу бюджетні надходження також впали. Так, у період за січень- травень 2022 року сума сплачених податків становила \$ 361 млн, що на 23% менше ніж за аналогічний період 2021-го. Тоді ця сума рівнялася \$ 452 млн. Загалом минулого року галузь заплатила близько \$ 1,1 млрд податків і зборів до бюджетів усіх рівнів [2]. За перші п'ять місяці війни провідними компаніями було сплачено близько 15 млрд грн податків. Деякі підприємства сплатили податки наперед, щоб таким чином підтримати економіку країни.

За кількістю зареєстрованих юридичних осіб під час війни, оптова та роздрібна торгівля; ремонт транспорту займає 2 місце з чисельністю у 2083 новостворених підприємств, поступаючись лише КВЕДу «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок». Загальна кількість зареєстрованих юридичних осіб під час перших п'яти місяців війни становить 11106, тобто частка торгівлі становить 18,8% [3].

Зважаючи на те, що найбільшу частку в структурі загальної кількості суб'єктів господарювання України займають підприємства торгівлі, доцільно саме на них спрямувати реформаційні перетворення, щоб досягти максимального економічного ефекту. Аналіз статистичної інформації

вцілому свідчить про трансформаційні зрушення, проте, в умовах пандемії позитивна динаміка має незначний (недостатній) рівень, або взагалі відсутня. В умовах війни вивчення та дослідження торгівлі набуває особливо важливого значення.

Аналізуючи показники оптової торгівлі, наведені у таблиці 2, також можемо відмітити додатній приріст товарообороту. У 2020 році зросла частка продовольчих товарів у загальному товарообороті, що пов'язано з підвищенням попитом на продукти харчування під час пандемії. Індекс фізичного обсягу оптового товарообороту також має хвилеподібний характер.

Таблиця 2.1

Аналіз показники оптової торгівлі в Україні за 2017-2021 роки

Показник	Рік				
	2017	2018	2019	2020	2021
Оптовий товарооборот підприємств оптової торгівлі (юридичних осіб), млн. грн	1908670,6	2215367,4	2322176,9	2462558,8	3153187,3
Питома вага в оптовому товарообороті, %:					
-продовольчих товарів	100	100	100	100	100
-непродовольчих товарів	16,5	16,1	16,9	17,8	15,6
	83,5	83,9	83,1	82,2	84,4
Індекс фізичного обсягу оптового товарообороту, у % до попереднього року	102,8	103,6	99,5	104,2	94,4

З початком повномасштабного вторгнення сектор торгівлі зіштовхнувся з рядом проблем:

1. Проблеми з логістикою. Станом на травень 2022 року пошкоджено 23573 км доріг, 289 автомобільних мостів, 6,3 тис. км залізничних колій та 41 залізничний міст [4]. Діяльність морських портів на початку війни була вимушено припинена, що мало значний негативний вплив на зовнішню торгівлю України.

2. Труднощі постачання товарів. До початку повномасштабної війни велика частина професійних складів знаходилася в Київській області (близько 70-80% від загальної кількості таких складських приміщень). Після початку війни компанії були вимушені перевезти запаси товарів, які залишилися на складах у західні області. І якщо склади в Київській області досягали десятків тисяч квадратних метрів, то в інших областях не було наявності таких площ. Через це постраждали ланцюги постачання та збільшилася вартість перевезень. Велика кількість компаній була змушена відмовитися від зберігання товарів на складах, це пов'язано не лише з дефіцитом складських приміщень, а й з чинником безпеки, скорочення залишків на складах мінімізує втрати від можливої ворожої атаки.

3. Скорочення попиту. На початку війни почався ажіотажний попит на продукти харчування та товари першої необхідності. В торговельній мережі «Епіцентр» зазначають, що продаж харчових продуктів в березні та квітні 2022 року був в 2,5 разів більшим, ніж у той самий період попереднього року, найбільший попит був на товари з великим терміном придатності: консерви, олія, макаронні вироби, борошно тощо. Але при цьому знизився попит на інші товари, наприклад, за даними «Епі-центра», в перші місяці війни попит на меблі скоротився на 57%, на різні види підлоги - на 66%, на будівельні матеріали - на 47% [5]. Скорочення попиту також пов'язані зі зниженням купівельної спроможності населення через зростання цін та втрати робочих місць.

4. Нестача кадрів. За даними ООН на 1 травня 2022 року, з України виїхало близько 5 мільйонів українців, ще 7,7 млн громадян стали внутрішньо переміщеними особами. Це спричинило нестачу кадрів не лише в торгівлі, а й в інших галузях економіки. У сфері торгівлі дефіцит кадрів - це постійне явище, але враховуючи рівень міграції населення, і те, що велику частку мігрантів становлять жінки, великий відсоток яких задіяний у торгівлі, ситуація набула серйозного характеру. Також через фінансові проблеми багато підприємств неспроможні виплачувати повну заробітну

плату працівникам. Так за даними НБУ на липень 2022 року, в умовах скороченої зарплати працює - 27% персоналу; перебувають у вимушеній відпустці - 20%; потрапили від скорочення - 20 % працівників. У найбільших компаніях ритейлу кількість співробітників у травні 2021 року зменшилася з 271308 до 248072 у травні 2022 року.

5. Обмежені фінансові ресурси, відсутність інвестицій. В дану категорію можна віднести дефіцит оборотних коштів, високі витрати на орендну плату тощо.

6. Збитки, завдані військовими діями. Зруйновані будівлі, складські приміщення, магазини; втрата основних засобів; збитки товарним залишкам в торговельних точках та складських приміщеннях тощо. Згідно спільного дослідження Асоціації ритейлерів України та Ukrainian council of shopping centers, найбільше збитків за перші два місяці війни зазнали такі галузі торгівлі: 30,249 млрд грн (60%) - продукти харчування, основні збитки в даній галузі спричинені пошкодженнями приміщень; 5,833 млрд грн (11%) - одяг, взуття, основні втрати припадають на товари на складі; 3,592 млрд грн (7%) - електроніка та побутова техніка та 1,182 млрд грн (2%) - ювелірні вироби [6].

Таблиця 1.3

ТОП-10 продовольчих операторів України за сумарною торговою площею

	Компанія	Сумарна торго- ва площа, червень 2022 р.	Сумарна торго- ва площа, 2021 р.	Динаміка приросту 2022-2021 рр. %
1	Fozzy Group	628 800	719 700	-12,6%
2	АТБ-Маркет	534 500	654 570	-18,3%
3	Ашан Україна	155 790	177 940	-12,4%
4	Metro Cash&Carry	151 270	183 670	-17,6%
5	НОВУС Україна	145 860	160 205	-9%
6	Таврія В, Таврія Плюс	135 420	151 700	-10,7%
7	Рітейл Групп	95 110	113 270	-16%
8	ЕКО	85 970	95 800	-10,3%
9	Омега	85 600	93 150	-8,1%
10	Копійка-Центр,	50 320	53 350	-5,7%

Вже декілька років топ-10 ритейлерів України не втрачають своїх

позицій (табл. 1.3). Але усі вищезазначені компаній понесли втрати під час війни. Мережі зі списку сумарно втратили близько 335 000 квадратних метрів. Станом на перше півріччя 2022 року, Fozzy Group втратила 12,6% своїх торгових площ, іншими словами втрати становили 90 900 кв м. Проте, найближчий конкурент Сільпо - мережа магазинів АТБ, яка останнім часом активно скорочувала розрив, втратила більше. Ритейлер із найбільшою кількістю торгових точок скоротив свої торговельні площі на 18,3% або 120070 кв. м. Це найбільше скорочення серед усіх гравців у топ-10. Зокрема, нещодавно мережа повідомила про припинення роботи всіх магазинів у Донецькій області. В результаті наявний показник у 534500 кв. м - це навіть менше, аніж було в мережі на кінець 2020 року (586 640 кв. м) [7].

Серед іноземних мереж, таких як Ашан Україна Гіпермаркет, Metro Cash&Carry Україна та НОВУС Україна також відбулося скорочення торгових площ. Так як міжнародні ритейлери відкривали магазини здебільшого великих площ (гіпермаркети), то втрата навіть однієї такої точки є суттєвою для мережі, наприклад Metro в Маріуполі. Серед міжнародних мереж найбільші втрати торговельних площ припадають на Metro Cash&Carry Україна та становлять 17,6% від попереднього року, або ж у кількісному вираженні 32400 кв м. Ашан втратив 12,4% своїх площ, або ж 22150 кв м, останнім часом Ашан розвивав магазини формату «біля дому» та pick up point (точки видачі онлайн-покупок). NOVUS втратив 9% площ - 14345 кв м. Великі втрати понесла Рітейл Групп (Велика Кишеня, Вел- март тощо) втрати сягали 16 % від площ попереднього року, тобто 18160 кв м. Таврія В, ЕКО, Омега (VARUS) понесли збитки від 10,7% до 8,1% відповідно. Найменших втрат з топ-10 зазнала торговельна мережа Копійка - 5,7%, або ж 3030 кв м, але враховуючи те, що мережа невелика, то це доволі суттєві збитки для компанії.

Незважаючи на складні умови, галузь торгівлі починає потрохи відновлюватись, для того щоб це проходило швидше слід звернути увагу на такі напрямки роботи: по-перше, відшкодування збитків за втрачене майно,

виплата компенсацій; по-друге, подальше відновлення роботи магазинів на безпечних територіях; по-третє, як було зазначено у статті, сфера торгівлі зазнає нестачу оборотних активів, ця проблема повинна вирішуватися на державному рівні, шляхом розроблення програм підтримки бізнесу.

Для того, щоб функціонування торгівлі і бізнесу в цілому було ефективним, необхідно в першу чергу забезпечити безпечні умови діяльності. У березні 2022 року урядом створено Програму релокації підприємств, яка полягає у переміщенні виробничих потужностей підприємств до відносно безпечних регіонів, до яких відносяться: Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька, Вінницька та Чернівецька області, а також південні частини Волинської та Рівненської областей. Програма розроблялася з метою стабілізації економіки шляхом переміщення підприємств, які перебувають на територіях бойових дій. Головними учасниками програми є АТ «Укрзалізниця» та АТ «Укрпошта». «Укрзалізниця» забезпечує перевезення обладнання, «Укрпошта» відповідає за доставку обладнання до залізничних станцій та може забезпечувати оформлення документів, необхідних для компенсації витрат підприємств на транспортування [8].

Зрозуміло, що потужність торгівлі, як галузі економіки України вимагає розробки ефективної державної політики, особливо в умовах війни. Основним завданням держави має бути розвиток конкурентного середовища і подолання монополізму на ринку торговельної діяльності та стимулювання просування товарів вітчизняних виробників.

Військові події в Україні сформували особливе середовище в якому функціонують всі економічні суб'єкти, в тому числі підприємства роздрібною торгівлі. Враховуючи євроінте- граційні процеси, які відбуваються в Україні, а також динаміку змін у світовій економіці, стан вітчизняного роздрібного сектору економіки має розглядатися на фоні глобальних тенденцій, незважаючи на поточні особливості функціонування українського ритейлу в умовах війни. Розуміння світових трендів, викликів та очікувань дозволить

більш об'єктивно оцінити стан та перспективи розвитку роздрібно́ї торгівлі в Україні.

Згідно звіту Retail Global Market Report 2024 - Market Size, Trends, And Global Forecast 2024-2033, який було підготовлено компанією The Business Research Company, світовий ринок рітейлу зріс з 26 178,76 мільярдів доларів США у 2022 році до 28 344,51 мільярда доларів США у 2023 році із сукупним середньорічним темпом зростання (CAGR) 8,3%. Військова агресія російської федерації проти України зруйнувала шанси на світове економічне відновлення після пандемії COVID-19 та призвела до економічних санкцій проти багатьох країн, збільшення цін на товари та перебоїв у ланцюгах поставок, що спричинило інфляцію цін на товари та послуги і вплинуло на багато ринків по всьому світу. Не зважаючи на зазначені обставини, очікується, що роздрібний ринок зросте до 37 665,83 мільярдів доларів США у 2027 році з CAGR 7,4% [13].

У 2024 році міжнародна аудиторська та консалтингова корпорація Deloitte презентувала глобальний прогноз розвитку світового ринку роздрібно́ї торгівлі у 2024 році. У дослідженні під назвою Deloitte Global Retail Outlook 2024 [12], експерти проаналізували системні виклики та можливості, які визначатимуть галузь роздрібно́ї торгівлі не лише до кінця року, але й у наступному десятиріччі. З огляду на невизначеність, очікування рітейлерів на 2024 рік є відносно оптимістичними. Учасники галузі очікують зростання доходів та чистого прибутку компаній в 2024 році. Також рітейлери виділили наступні ключові пріоритети на 2024: (i) управління інфляційним навантаженням та зниження витрат; (ii) підвищення стійкості ланцюга поставок; (iii) розвиток у напрямку екологічної стійкості (environmental sustainability); (iv) збільшення частки ринку; та (v) збереження або збільшення операційної прибутковості.

Очікується, що 2024 рік, принесе роздрібній торгівлі наступні ключові системні виклики:

- Зміна клімату та зобов'язань рітейлерів відносно «зеленої»

трансформації. Роздрібні торговці можуть зіткнутися з кількома ризиками внаслідок зміни клімату, серед яких: потенційні пошкодження фізичних активів, таких як магазини та склади, проблеми з доставкою, невизначеність ланцюгів постачання та зростання вартості страхування. Світовий рітейл у 2024 році очікує підвищення витрат на ведення бізнесу, а також додаткові витрати на залучення консультантів для ведення бізнесу відповідно до нових регулювань, запроваджених, зокрема, в ЄС. В той же час, рітейлери бачать у цьому можливості для зниження репутаційних ризиків та для зростання бізнесу.

- Скорочення робочої сили через старіння населення та зниження народжуваності в деяких країнах. Цей виклик світовий рітейл планує подолати шляхом підвищення автоматизованості процесів, перекваліфікації та підвищення кваліфікації працівників, щоб узгодити навички таких працівників з новими технологічними тенденціями.

- Тиск на ланцюги постачання, який проявляється у збільшенні витрат на організацію ланцюгів постачання, незахищеності таких ланцюгів, а також через вплив кліматичних змін на логістику.

Разом із зазначеними викликами рітейлери бачать і нові можливості, серед яких, експерти виділяють наступні:

- Зростання інтересу до здоров'я та добробуту. Рітейлери очікують збільшення використання споживачами носіїв для моніторингу свого здоров'я та додатків для персоналізованого підбору харчування. Така тенденція може бути мотивацією для рітейлерів інвестувати в цифрові функції, щоб допомогти споживачам робити більш здоровий вибір під час здійснення покупок.

- Впровадження технологій, які підтримують перехід від масового до мікро підходу в роздрібних продажах (shift from mass to micro). Цей перехід означає створення персоналізованого досвіду для клієнтів по всьому світу. Очікується, що асортимент, представлений у цифровому та реальному форматах, точніше відповідатиме індивідуальним потребам споживача та

створить персоналізований досвід для клієнтів. Серед суттєвих змін, які очікується у технологіях найближчі п'ять років, виділити наступні: значне зростання обсягів обміну інформацією та покращення співпраці партнерів всього ланцюга створення вартості; розповсюдження в більшості роздрібних магазинів кас самообслуговування; комбінації цифрових технологій, таких як інтернет речей (IoT), Big data аналітика, моделювання та симуляція будуть більш широко впроваджені; штучний інтелект (AI) значно автоматизує прогнозування попиту, оптимізацію асортименту, персоналізацію, ідентифікацію шахрайства тощо; доставка за допомогою автономних транспортних засобів та дронів може стати звичайним явищем.

- Розкриття потенціалу штучного інтелекту. Штучний інтелект може поліпшити та пришвидшити аналіз великих масивів даних, а також надавати прогнози, виокремлювати тенденції тощо. Серед пріоритетних напрямів використання штучного інтелекту можна виділити: посилення видимості ланцюжка поставок, надання персоналізованих рекомендацій щодо продукту та покращення управління персоналом, найму та навчання.

Після детального огляду світового ринку рітейлу, далі зосередимо нашу увагу на викликах та тенденціях вітчизняного ринку рітейлу. Не дивлячись на повномасштабну військову агресію російської федерації на території України та безпрецедентні виклики, з якими вперше стикнулися підприємства роздрібної торгівлі, вітчизняний роздрібний сектор проявив надзвичайну стійкість. Додатково до «звичайних» труднощів та викликів з якими стикаються рітейлери на світовому ринку, українські роздрібні підприємства зіштовхнулися із: стрімким падінням продажів, зруйнованими логістичні шляхами постачання товару, втратою купівельної спроможності споживачів через їх міграцію, неможливістю придбання товару без передоплати, втратою персоналу через внутрішню та зовнішню міграцію в більш безпечні регіони країни або за кордон. Тим не менш, підприємствам роздрібної торгівлі вдалося не тільки повернутися на довоєнний рівень продажів, але й значно перевищити його про що свідчать останні дані

Державної служби статистики України за 2023 рік (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Обороти роздрібної торгівлі 2021-2023 роки, млрд.грн

Про відновлення українського ринку ритейлу, загальну позитивну динаміку та про перевищення певних показників довоєнного рівня також свідчать опитування, яке було проведено Асоціацією ритейлерів України (“RAU”) серед членів асоціації, згідно якого, на кінець 2023 року працювало на 11% більше торгових об’єктів ніж на початку року. Поточна кількість працюючих магазинів перевищила на 4% довоєнну кількість відкритих торговельних точок.

Крім того, у 2023 році роздрібна торгівля продовжує бути одним із головних джерел бюджетних надходжень за рахунок сплати загальних податків та податків на оплату праці. За 12 місяців минулого року провідні компанії галузі ритейлу заплатили більше 28 мільярдів гривень податків на працю у вигляді ПДФО, військового збору та ЄСВ і забезпечили роботою більше 393 тисяч працівників [2].

Таблиця 1.3

Тенденції та виклики роздрібного ринку України у 2023 та 2024 роках

Тенденції та виклики	Характеристика
Зовнішні впливи та глобальні тенденції	
Глобалізація та вплив євроінтеграції	Глобалізація та євроінтеграційні процеси, які відбуваються в Україні, мають істотний вплив на внутрішню торгівлю та способи ведення бізнесу. Ці процеси спонукають ритейлерів адаптуватися до змін на світовому ринку та безпосередньо впливають на впровадження цифрових технологій, екологічну політику підприємств та адаптацію до нових умов роботи.
Вплив внутрішньої міграції	Зміна географії продажів через переміщення населення.
Операційні виклики	
Порушення ланцюгів постачання та логістичних процесів внаслідок воєнних дій	Проблеми з логістикою і постачанням товарів в умовах війни та глобальних криз. Переосмислення важливості налагоджених партнерських відносин і перегляд та перебудова ланцюгів поставок
Дефіцит персоналу	Нестача кадрів через демографічні зміни, міграцію, та мобілізацію.
Оmnіканальність продажів	Зростання важливості використання декількох каналів комунікацій та продажів для взаємодії з клієнтами, для створення єдиного, інтегрованого досвіду покупки. Може включати: фізичні магазини, онлайн-магазини, мобільні додатки, соціальні мережі, телефонні дзвінки та інші платформи.
Маркетингові виклики та стратегічні аспекти	
Зміни у споживчому попиті	Динамічні зміни в поведінці споживачів під час кризи вимагають від ритейлерів гнучкості та швидкої реакції на змінні умови ринку. Персоналізація покупок через використання великих даних, штучного інтелекту та машинного навчання, що сприяє підвищенню лояльності та збільшенню доходів ритейлерів є сучасним трендом.
Конкуренція та збереження прибутковості	Інтенсивна конкуренція серед підприємств роздрібної торгівлі спонукає до інновацій і розвитку унікальних торгових пропозицій. Основні завдання на найближчі кілька років – збереження прибутковості бізнесу, збереження команди та сплата податків.
Співпраця з місцевими виробниками	Одним з ключових аспектів є активізація співпраці з місцевими товаровиробниками для підтримки національної економіки та забезпечення унікальної торгової пропозиції.
Безпекові виклики та пріоритети	
Військові події та невизначеність	Військові події та супутня невизначеність суттєво ускладнюють діяльність ритейлу в Україні, призводячи до порушень у ланцюгах постачання, змін у споживчому попиті, та вимушеної адаптації бізнес-стратегій.
Пріоритетність продовольчої безпеки	Головним пріоритетом для ритейлу є забезпечення продовольчої безпеки України, що набуває особливої важливості під час військових дій.
Інновації та цифровізація	
Технологічні інновації	Значна увага приділяється потребі інтеграції інноваційних технологій в ритейл, від штучного інтелекту та інтернету речей до кас самообслуговування та онлайн-торгівлі.
Цифровізація	Необхідність швидкої цифровізації процесів у ритейлі для підвищення конкурентоспроможності. Процес цифровізації змінює методи ведення бізнесу, що вимагає від ритейлерів нових інвестицій у IT-інфраструктуру і онлайн-платформи.
Екологічна політика	Впровадження зелених технологій та практик, як для підвищення репутації ритейлерів, так і для відповідності європейським стандартам.
Адаптація до викликів та швидких змін	Крім адаптації до постійних викликів, ритейлери мають враховувати актуальні тренди та швидко адаптуватися до змін, включаючи цифровізацію основних торговельно-технологічних процесів, оптимізацію логістики, інтеграцію офлайн та онлайн форматів, розвиток власних торгових марок та аналіз поведінки споживачів для формування клієнтської бази.

За підсумками 2023 року український ритейл продемонстрував надзвичайну адаптивність, успішно відповідаючи на наслідки військових подій. Заданими RAU [8], понад 70% провідних роздрібних мереж облаштували свої об'єкти автономними джерелами енергії, що забезпечило їх безперебійну роботу і сприяло продовольчій безпеці країни.

Актуальність дослідження ринку ритейлу України набуває безпрецедентного рівня в контексті глобальних криз та протидії військовим подіям, які створюють одночасно унікальні виклики та нові можливості для українського бізнесу.

Проаналізувавши представлені тенденції та виклики на ринку української роздрібної торгівлі, можна зробити висновок, що український ринок має дуже схожі виклики та тенденції у порівнянні з глобальним ринком, але в той же час, вони є більш глибокими та багатограними через вплив військових подій, які продовжуються. Так, українські підприємці мають додатково враховувати питання безпеки пов'язані із збереження персоналу, активів, функціонування бізнеса в цілому, питання логістичних, законодавчих та інших обмежень, а також загальну демографічну ситуацію в країні пов'язану з міграцією та мобілізацією.

Зазначені тенденції та виклики на світовому та вітчизняному ринках безсумнівно спонукають до значних змін у підходах до управлінського обліку на підприємствах роздрібної торгівлі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ПП «СУЧАСНІ СИСТЕСИ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ПП «Сучасні системи»

м. Миколаїв

Метою діяльності ПП «Сучасні системи», згідно зі Статутом, є отримання прибутку. Підприємство створено реалізації наступних видів діяльності:

- посередницька та торгово-закупівельна діяльність;
- організація та ведення оптово-роздрібної торгівлі;
- організація транспортно-експедиторських послуг

Фактично видами діяльності, якими займається ПП «Сучасні системи» є:

- роздрібна і оптова реалізація комп'ютерної техніки, комплектуючих, периферійних пристроїв та супутніх товарів;
- сервісне обслуговування та послуги з налаштування ПК;
- транспортно-експедиторські послуги

Розглянемо організаційну структуру підприємства і визначимо основні цілі торгової діяльності підприємства ПП «Сучасні системи» (рис. 2.1.).



Рис. 2.1. Організаційна структура ПП «Сучасні системи»

Організаційну структуру ПП «Сучасні системи» слід охарактеризувати як функціональну. Організаційна структура спрямована, передусім, встановлення чітких взаємозв'язків між окремими підрозділами організації, розподілу з-поміж них правий і відповідальності. У ньому реалізуються різні вимоги до вдосконалення систем управління, які виражаються у тих чи інших принципах управління.

Функціональна організаційна структура заснована на створенні підрозділів для виконання певних функцій на всіх рівнях управління. До таких функцій відносять дослідження, виробництво, збут, маркетинг тощо. Тут з допомогою директивного керівництва може бути з'єднані ієрархічно нижні ланки управління з різними вищими ланками управління. Передача доручень, вказівок та повідомлень здійснюється залежно від виду поставленого завдання.

Органом управління підприємства є генеральний директор, який відповідає за координовану роботу всіх відділів та відповідає за формування стратегії організації. Він вирішує самостійно всі питання діяльності фірми, без особливої на те довіреності діє від імені організації, представляє його інтереси у всіх вітчизняних підприємствах, фірмах та організаціях. Також він розпоряджається в межах наданого йому права майном, укладає договори, у тому числі за наймом працівників. Видає накази та розпорядження, обов'язкові до виконання всіма працівниками фірми. Директор несе в межах своїх повноважень повну відповідальність за діяльність організації, забезпечення збереження товарно-матеріальних цінностей, коштів та іншого майна організації. Видає довіреності, відкриває у банках рахунки, користується правом розпорядження коштами. Мережа ПП «Сучасні системи» налічує понад 100 магазинів по усій Україні, та працює на ринку понад 10 років. Ціль компанії - полегшити доступ покупців до великого вибору якісної техніки за низькими цінами [8, с.98].

Протягом трьох років кількість працівників постійно змінювалася і зараз у магазині працює 29 співробітників. Кожен працівник виконує свої

обов'язки. Змінний графік роботи забезпечують можливість поєднання праці та відпочинку, що сприяє підвищенню продуктивності праці. Кількість постачальників ПП «Сучасні системи» з кожним роком зростає. На початок 2022 року було укладено 230 договорів на постачання, серед яких 98 укладено безпосередньо з виробниками електронного обладнання.

Далі проведемо аналіз основних економічних показників діяльності ПП «Сучасні системи» за 2020 - 2022 роки та складемо табл.2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники ПП «Сучасні системи» за 2020 - 2022

роки

Показники	Рік			Відхилення у сумі,(-, +)	
	2020	2021	2022	2021 від 2020	2022 від 2021
Роздрібний товарообіг, млн. грн.	87,75	103,92	122,33	16,18	18,41
Фонд зарплати, млн. грн.	5,65	5,79	9,05	0,15	3,26
Фонд заробітної плати у % до товарообігу	6,43	5,57	7,40	-0,86	1,83
Середньооблікова чисельність працівників, чол.	25,00	27,00	29,00	2,00	2,00
Середньорічна продуктивність на одного працівника, млн. грн	3,51	3,85	4,22	0,34	0,37
Середньомісячна зарплата, тис. грн.	21,45	17,20	21,26	-4,25	4,06
Валовий дохід, млн. грн.	12,74	15,11	21,38	2,37	6,27
Валовий дохід у % до товарообігу	14,52	14,54	17,48	0,02	2,94
Валовий дохід, що залишається на підприємстві, млн. грн.	12,19	14,51	20,70	2,32	6,19
- у % до товарообігу	13,89	13,96	16,92	0,07	2,96
Витрати реалізацію, млн. грн.	10,61	13,29	19,06	2,67	5,78
Умовно-змінні витрати, млн грн.	8,81	9,62	13,62	0,82	4,00
Умовно-постійні витрати, млн. грн.	1,81	3,66	5,44	1,85	1,78
Витрати на реалізацію у % до товарообігу	12,10	12,78	15,58	0,68	2,80
Прибуток від реалізації товарів, млн. грн.	1,571	1,226	1,639	-0,344	0,413
- у % до товарообігу	1,79	1,18	1,34	-0,61	0,16
Прибуток від операційних доходів та витрат, млн грн.	0,038	0,205	0,328	0,167	0,123
Прибуток від позареалізаційних доходів та витрат, млн грн.	-0,01	0,16	0,04	0,18	-0,12
Податки із прибутку, млн грн.	0,372	0,451	0,614	0,078	0,164
Чистий прибуток, млн грн.	1,222	1,140	1,392	-0,082	0,253

Дані таблиці показують, що роздрібний товарообіг у 2021 році збільшився на 16,18 млн. грн. і становив 103,92 млн грн. У 2022 році обсяг реалізації товарів зріс на 18,14 млн. грн. і становив 122,33 млн грн.

Аналіз фонду заробітної плати магазину ПП «Сучасні системи» було проведено за даними «Звіт з праці». Фонд заробітної плати упевненими темпами зростає. У 2022 році порівняно з попереднім роком збільшився на 1,83 млн грн. У відсотках до товарообігу він становив: у 2020 році - 6,43%, 2021 - 5,57%, 2022 - 7,4%. Середньомісячна заробітна плата у 2020 році була 21,45 тис.грн, у 2021 - 17,3 тис. н., у 2022 - 21,26 тис.грн.

Тобто. зростання заробітної плати у 2022 році відбулося на 4,06%. Чітко простежується випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої зарплати, що є позитивною тенденція, оскільки веде до збільшення суми прибутку.

Аналіз складу та структури трудових ресурсів проводився формою «Звіт про чисельність, склад та професійне навчання кадрів» в результаті дані показали, що продуктивність праці на одного працівника в 2021 році збільшилася на 0,34 млн. грн. порівняно з 2020 роком, при тому середньооблікова чисельність збільшилася лише на дві особи. У 2022 році, порівняно з 2021 роком, продуктивність збільшилася на 0,37 млн. грн., при цьому чисельність працівників збільшилася на 2 особи.

Прибуток, з одного боку, є основним показником фінансового результату; з іншого боку, основним джерелом подальшого розвитку організації торгівлі. Дані таблиці. 2.1 показують, що сума валового прибутку у 2021 році збільшилася порівняно з 2020 роком на 2,37 млн. грн., це зростання у відсотках становило 18,56%, у 2022 році валовий прибуток збільшився значно, на 6,27 млн. грн.

По відношенню до товарообігу зміни відбулися у бік збільшення у 2022 році і це зростання склало 2,94%. За рахунок того, що сума податків та

відрахувань протягом трьох років збільшується, то сума валового прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, знижується на суму відрахувань. Тому в 2021 році частка валового прибутку в товарообігу склала 13,96%, а в 2022 році - 16,92%. Цей показник вищий за попередній на 2,96%.

Чистий прибуток торгової організації у 2021 році знизився на 0,082 млн. грн. порівняно із 2020 роком. Це сталося за рахунок того, що у звітному 2021 році прибуток від реалізації був меншим. У 2022 році чистий прибуток значно збільшився, і його зростання дорівнювало 0,253 млн. грн. На цей результат вплинув зростання прибутку від реалізації та зростання операційних доходів.

Для характеристики економічної ефективності організації торгівлі, і з метою проведення порівняльного аналізу необхідно знати як абсолютну величину прибутку, так і його рівень. Рівень прибутку характеризує рентабельність організації торгівлі - одне із показників ефективності своєї діяльності. Аналіз рентабельності проведемо виходячи з розрахованих показників, наведених у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Показники рентабельності ПП «Сучасні системи»

Показник	2020р	2021р	2022р	Відносна зміна в 2021 від 2020, %	Відносна зміна в 2022 від 2021, %
Рентабельність витрат, %	11,51	8,58	7,3	74,54	85,08
Рентабельність витрат на оплату праці, %	21,64	19,68	15,38	90,94	78,15
Рентабельність продажів з прибутку від товарів, %	1,79	1,18	1,34	65,92	113,56
Рентабельність продажів за валовим прибутком, %	1,82	1,53	1,64	84,07	107,19

Найбільш поширеним показником рентабельності торгових організацій є відношення прибутку до товарообігу - рентабельність продажів (виражене у відсотках), що характеризує питому вагу прибутку в товарообігу.

За даними таблиці 2.2 видно, що рентабельність продажів з прибутку від реалізації товарів у 2021 році склала 1,18%, а рентабельність продажів дорівнює 1,53%. Наведені показники нижчі за попередній рік. Однак у 2022

році рентабельність продажів з прибутку від реалізації товарів збільшилася і склала 1,34%, а рентабельність продажів з валового прибутку дорівнювала 1,64%. Тобто. спостерігається позитивна тенденція зростання рентабельності продажів. Як недолік за показниками 2022 року можна вважати скорочення рівня рентабельності витрат з 8,58% до 7,3% та рівня рентабельності витрат на оплату праці. Це з значним випередженням темпи зростання зарплати однієї торгового працівника над темпами підвищення продуктивність праці.

Для того щоб підвищити рентабельність магазину електроніки ПП «Сучасні системи» необхідно, постійне збільшення прибутку та ефективне використання основного та оборотного капіталу.

2.3 Аналіз роздрібного товарообігу магазину «ПП «Сучасні системи»

Аналіз загального обсягу роздрібного товарообігу магазину «ПП «Сучасні системи» починається з вивчення динаміки товарообігу та відносних величин за період із 2020 по 2022 роки (табл. 2.3).

Таблиця 2. 3

Динаміка товарообігу магазину «ПП «Сучасні системи» за 2020-2022 р.

Показник	Рік			Темп зростання, %		Темп приросту, %	
	2020	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Роздрібний товарообіг, млн грн.:							
у діючих цінах, млн грн.	87,75	103,92	122,33	118,44	117,71	18,44	17,71
у порівнянних цінах, млн грн.	87,75	93,79	107,32	106,88	114,43	6,88	14,43

Дані таблиці. 2.3 показують, що у фактичних цінах роздрібний товарообіг на 18,44% у 2021 році та на 17,71% у 2022 році. У порівнянних цінах роздрібний товарообіг ПП «Сучасні системи» зріс у 2021 та 2022 рр. на

6,88% та 14,43%, відповідно. Зростання товарообігу спостерігається протягом трьох років і наочності запропонований рис.2.2, з якого видно, що крива роздрібного товарообігу зростає.

Дані таблиці. 2.3 показують, що темп зростання в 2021 році склав 118,44%, а в 2022 році він знизився і дорівнював 117,71%. Отже, темп приріст у 2022 році нижчий за попередній на 0,73% і склав 17,71%.

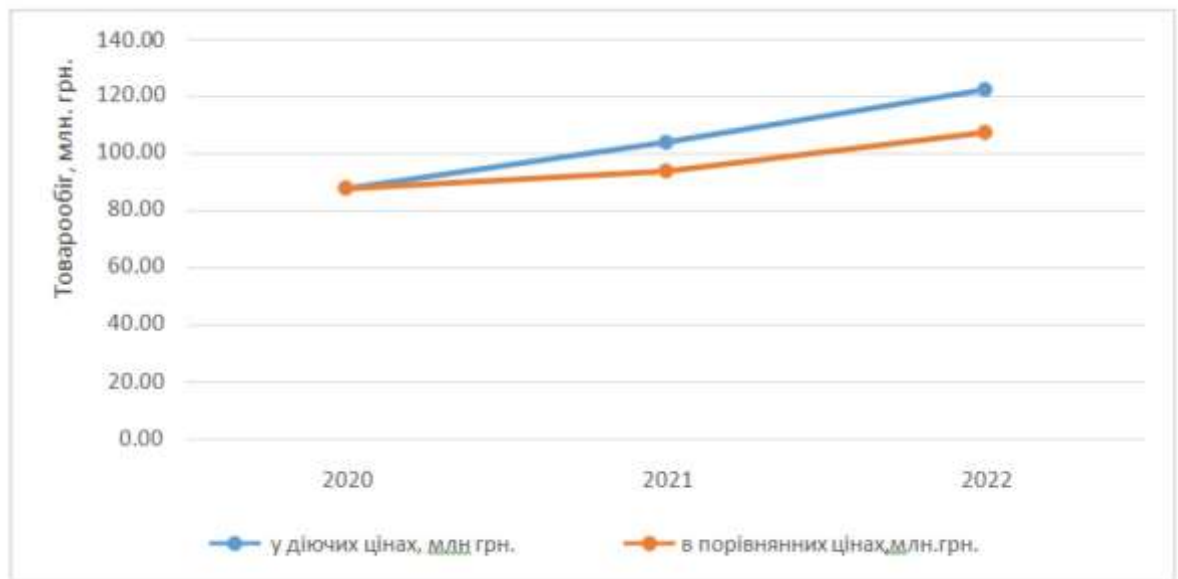


Рис. 2.2. Динаміка роздрібного товарообігу ПП «Сучасні системи»

В результаті видно, що у 2021 році роздрібний товарообіг розвивався більш швидкими темпами, ніж у 2022 році. Причини зниження темпів зростання товарообігу певною мірою зумовлені світовою економічною кризою.

Одним із етапів аналізу роздрібного товарообігу є оцінка ритмічності виконання плану товарообігу.

Розглянемо, наскільки ритмічно виконувався план товарообігу за місяцями у 2022 році та складемо розрахункову табл. 2.4.

Магазин електроніки ПП «Сучасні системи» не виконав план роздрібного товарообігу за 2022 рік. Незначне перевиконання цього показника спостерігається лише у січні, червні, липні та грудні. Втрати товарообігу у зв'язку з недовиконанням плану щодо інших місяців становило 2,815 млн.р.

Таблиця 2.4

Дані для розрахунку коефіцієнта ритмічності виконання плану
товарообігу у 2022 році

Місяць	Роздрібний товарообіг по плану, млн грн.	Фактичний роздрібний товарообіг, млн грн.	% виконання плану, (х)	(х-хср)	(х-хср) ²
січень	8,659	8,700	100,48	2,73	7,45
лютий	8,986	8,027	89,32	-8,43	71,06
березень	9,215	8,717	94,61	-3,14	9,86
квітень	9,232	9,201	99,66	1,91	3,65
травень	10,601	10,294	97,09	-0,66	0,44
червень	9,150	9,358	102,26	4,51	20,34
липень	11,836	12,102	102,26	4,51	20,34
серпень	12,082	11,980	99,15	1,4	1,96
вересень	13,229	11,805	89,24	-8,51	72,42
жовтень	11,126	10,816	97,21	-0,54	0,29
листопад	10,618	10,468	98,59	0,84	0,71
грудень	10,416	10,867	104,32	6,57	43,16
всього за рік	125,150	122,334	97,75		251,68

Наприкінці року обсяг товарообіг знову зростає. Це свідчить про те, що за прогнозування обсягу товарообігу ПП «Сучасні системи» на 2024-2025 роки необхідно враховувати нерівномірний розподіл товарообігу протягом року. Для наочності представимо індекси сезонності як графік - сезонної хвилі (рис. 2.3).



Рис . 2.3. Сезонна хвиля товарообігу

Аналіз структури товарообігу магазину електроніки ПП «Сучасні системи» проведемо виходячи із Звіту про роздрібну торгівлю за 2021 рік та форми 1 за 2022 рік.

Дані програми 1 показують, що в 2022 році роздрібний товарообіг

збільшився по всіх товарних групах, за винятком інших товарів, зниження становило 0,184 млн. грн. Значно збільшився товарообіг за групою «Телефони та смартфони» на 2,887 млн грн., «Оргтехніка» на 2,682 млн. грн.

Аналізуючи частки, які займає кожна група в загальному обсязі товарообігу, видно, що найбільшу частку за аналізовані періоди займає група «Телефони та смартфони» та «Оргтехніка» - понад 18%. Найменшу частку займають «Витратні матеріали» - 0,06%. У 2022 році частка всіх груп скоротилася, за винятком групи «Автоспостереження і навігація» на 0,5%, "Автозвук" на 0,48%, "Комплектуючі" на 0,61%. Для вивчення роздрібного товарообігу на 1м² було складено табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка роздрібного товарообігу на 1м² у магазині за 2020-2022 рр.

Г	2020р	2021р	2022р	Зміна в динаміці	
				2021р	2022р
	1	1	1	0	0
	500	600	600	100	0
	87,747	103,925	122,33	16,17	18,4
Роздрібний товарообіг на	0,1755	0,1732	0,2039	0,0023	0,03

З даних табл. 2.8 видно, кількість торгових об'єктів протягом трьох років залишалася на колишньому рівні, а площа у 2020 році дорівнювала 500 м², а двох наступних становила 600 м². Збільшився обсяг продажу, отже, і зріс роздрібний товарообіг на 1 м². У 2021 році товарообіг на 1 м² збільшився на 0,0023 млн. грн., а в 2022 році - 0,03 млн. грн. Іншою важливою умовою ефективності комерційної діяльності організації торгівлі є швидкість обігу товарів, що виражається в показнику товарообігу, але спершу вивчимо середні товарні запаси. Аналіз товарних запасів магазину представлений в табл. 2.8. Аналізуючи дані табл. 2.9 можна сказати, що в 2021 році товарні запаси збільшилися на 15,4% порівняно з 2020 роком і найбільші товарні запаси були в березні та грудні.

Таблиця 2.8

Аналіз товарних запасів магазину ПП «Сучасні системи» за 2020-2022р.

Місяць	товарні запаси			Відхилення 2021 від		Відхилення 2022 від	
	2020	2021	2022	млн грн.	%	млн грн.	%
Січень	8,12	9,50	13,62	1,38	116,9	4,12	143,4
Лютий	8,37	10,03	13,75	1,67	119,9	3,72	137,1
Березень	8,97	11,11	14,22	2,15	124	3,11	127,9
Квітень	9,02	10,36	14,20	1,33	114,8	3,84	137,1
Травень	8,60	10,70	14,26	2,10	124,4	3,56	133,2
Червень	9,98	11,01	14,25	1,03	110,3	3,24	129,4
Липень	8,63	9,93	13,32	1,30	115,1	3,39	134,1
Серпень	8,67	10,81	13,65	2,13	124,6	2,85	126,4
Вересень	8,75	10,20	13,24	1,45	116,6	3,04	129,8
Жовтень	8,76	9,46	14,70	0,70	108	5,24	155,4
Листопад	10,4	10,83	13,34	0,38	103,6	2,51	123,1
грудень	11,2	12,13	13,93	0,92	108,2	1,80	114,9
РАЗОМ:	8,92	10,30	13,37	1,38	115,4	3,07	129,8

У 2022 році середні запаси товарів збільшилися значно і їхнє зростання порівняно з попереднім становило 900 млн. грн., що у відсотках 29,8%. Подивимося, як же затоварювання вплинуло на товарообіг, для цього визначимо одноденний товарообіг і товарообіг у днях.

Аналіз товарообігу магазину ПП «Сучасні системи» представлений у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз товарообігу магазину ПП «Сучасні системи» за 2020-2022 рр.

Показники	Року		Зміна	Рік	Зміна
	2020	2021	раз	2022	раз
Товарообіг, млн грн.	87,747	103,925	1,18	122,334	1,18
Товарні запаси, млн грн.	8,925	10,300	1,15	13,372	1,3
Одноденний товарообіг, млн грн.	0,240	0,285	1,18	0,335	1,18
Товарообачність, днів.	37,12	36,18	0,97	39,9	1,1

За даними табл. 2.9 видно, що у 2021 році товарні запаси збільшилися загалом у 1,15 рази, одноденний товарообіг зріс у 1,18 разів, а товарооборотність знизилася на 1 день, що позитивно позначилося на діяльності торгової організації. У 2022 році, порівняно з попереднім, товарні запаси збільши-

лися в 1,3 рази, а одноденний товарообіг лише в 1,18 разу, отже, товарообіг збільшився на 4 дні. Збільшення тривалості обороту товарів призвело до додаткового залучення коштів в оборот у розмірі 1243000 грн.

За результатами аналізу спостерігається динаміка зростання загального обсягу роздрібного товарообігу, план обсягу продажів у 2022 році перевищено за рахунок збільшення реалізації у січні, червні, липні та грудні. Наведені вище розрахунки показали, що виконання плану товарообігу у звітному році було рівномірним. Результати дослідження структури роздрібного товарообігу дозволяють зробити висновки про те, що значну питому вагу у структурі мають такі групи товарів як: комп'ютери у зборі, телефони та смартфони, оргтехніка. Грамотно сформований асортимент товарів у кожному відділу дозволив скласти таку структуру асортименту роздрібного товарообігу торгової організації, що дозволяє збільшити обсяги продажів. Для розробки заходів щодо збільшення обсягу продажів необхідно вивчити основні фактори, що впливають на розвиток роздрібного товарообігу та на економіку організації торгівлі в цілому.

Головний чинник успішного розвитку товарообігу - забезпеченість та раціональність використання товарних ресурсів. Вплив товарних ресурсів представлено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Товарний баланс ПП «Сучасні системи» за 2020-2022 роки. (млн грн.)

Показники	2020	2021	Зміна у сумі 2021/2020р.	Зміни у товарооб	2022	Зміна у сумі 2022/2021р.	Зміни у товарообіг
Запаси товарів на початок року	7,567	9,164	1,597	1,597	10,300	1,137	1,137
Надходження товарів	91,041	108,706	17,666	17,666	132,962	24,256	24,256
Інше вибуття товарів	1,935	3,645	1,710	-1,710	7,556	3,911	-3,911
Запаси товарів на кінець року	8,925	10,300	1,375	-1,375	13,372	3,072	-3,072
Роздрібна реалізація	87,747	103,925	16,177	16,177	122,334	18,410	18,410

Роздрібний товарообіг торгівельної організації зріс 2021 року порівня-

но з 2020 роком на 16,177 млн. грн. за рахунок завищених товарних запасів на початок року (+1,597 млн грн.) та зростання надходження товарів у магазині (17,166 млн грн.). Але можливості зростання товарообігу зменшилися внаслідок збільшення іншого вибуття товарів (1,710 млн. грн.) та збільшення товарних запасів на кінець року (-1,375 млн. грн.).

У 2022 році позитивно на товарообіг також вплинули товарні запаси на початок року (+1,137 млн грн.) та надходження (+24,256 млн грн.), але негативно позначилися збільшення суми іншого вибуття на 3,911 млн грн. та запасів на кінець року на 3,072 млн. грн.

Аналіз показав, що економісти ПП «Сучасні системи» мало вивчають товарні запаси та надходження за кожен фінансовий рік, внаслідок чого збільшення іншого вибуття товарів та товарних запасів за 2022 рік негативно позначилося на обсязі роздрібного товарообігу.

Проте розглянута модель не дозволяє оцінити вплив ефективності використання товарних ресурсів на товарообіг. З цією метою застосовується інша модель - модель залежності товарообігу, товарооборотності та розміру товарних запасів. Для розрахунку впливу даних факторів скористаємося даними таблиці 10 та методом ланцюгових постановок.

Факторна модель має вигляд:

$$P = TЗ_{ср} * 365 / K_{об} \quad (2.1)$$

Проведемо розрахунок впливу факторів у 2021 році.

$$P_0 = 87,75 \text{ млн. грн.}$$

$$P_{ум1} = TЗ_{ср} * 365 / K_{об} = 10,3 * 365 / 37,12 = 101,2799 \text{ млн.грн.}$$

$$P_1 = 103,92 \text{ млн. грн.}$$

Зміна роздрібного товарообігу за рахунок: зміни товарних запасів:

$$ДР_{ТЗ} = P_{ум1} - P_0 = 101,2799 - 87,74 = 13,53 \text{ млн. грн. зміни}$$

коефіцієнта оборотності:

$$ДР_{K_{об}} = P_1 - P_{ум1} = 103,92 - 101,2799 = 2,645 \text{ млн. грн}$$

Загальна зміна роздрібного товарообігу дорівнює:

$$13,53 + 2,645 = 16,17 \text{ млн. грн.}$$

Проведемо розрахунок впливу факторів у 2022 році.

$$P_0 = 103,92 \text{ млн. грн.}$$

$$P_{\text{ум1}} = T_{\text{ср}} * 365 / K_{\text{об}} = 13,37 * 365/36,18 = 134,9 \text{ млн. грн.}$$

$$P_1 = 122,33 \text{ млн.грн.}$$

Зміна роздрібного товарообігу за рахунок: зміни товарних запасів:

$$ДР_{\text{ТЗ}} = P_{\text{ум1}} - P_0 = 134,9 - 103,92 = 30,9795 \text{ млн грн. зміни}$$

коефіцієнта оборотності:

$$ДРК_{\text{об}} = P_1 - P_{\text{ум1}} = 122,33 - 134,9 = -12,57 \text{ млн грн.}$$

Загальна зміна роздрібного товарообігу дорівнює:

$$30,9795 - 12,57 = 18,4 \text{ млн. грн.}$$

Підвищення ефективності використання трудових ресурсів залежить від організації праці, її продуктивності. Тому необхідно розрахувати вплив трудових чинників обсяг товарообігу.

На підставі даних було розраховано вплив трудових ресурсів на роздрібний товарообіг і представлено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Найменування факторів	Вплив на обсяг товарообігу у 2021 році		Вплив на обсяг товарообігу у 2022 році	
	розрахунок	сума, млн грн.	розрахунок	сума, млн грн.
Зміна середньорічної продуктивності, млн	0,339*27	9,1577	0,36935*29	10,7114
Зміна чисельності,	2*3,5	7,0198	2*3,849	7,6981
Усього	-	16,1775	-	18,4096

Аналіз впливу трудових факторів на товарообіг магазину ПП «Сучасні системи» за 2020-2022 рр. На чисельності працівників у 2021 році на дві особи та вплив склав 7,0198 млн грн. і в 2022 році середньооблікова чисельність збільшилася на 2 особи, внаслідок чого товарообіг зріс на 7,6981 млн грн. Збільшення продуктивності праці на одного працівника у 2021 році на 0,339

млн грн. на товарообіг вплинуло позитивно у сумі 9,1577 млн грн. та у 2022 році продуктивність збільшилася на 0,36935 млн. грн. та збільшення товарообігу склало 10,7114 млн. грн. Для вивчення впливу фондівіддачі та середньорічної вартості основних засобів на розвиток товарообігу зробимо розрахунки за даними табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Дані для вивчення впливу фондівіддачі та середньорічної вартості основних фондів на розвиток товарообігу

Показники	2020	2021	2022	Зміни у 2021р.	Зміни у 2022р.
Роздрібний товарообіг, млн	87,747	103,92	122,33	16,177	18,410
Середньорічна вартість основних фондів, млн грн	28,771	33,447	41,536	4,676	8,089
Фондовіддача	3,050	3,107	2,945	0,057	-0,162

Аналіз показав, що переважно збільшення обсягу товарообігу було досягнуто з допомогою інтенсивного чинника - зростання середньорічної продуктивності праці.

З цієї таблиці візьмемо відомості для знаходження впливу факторів на роздрібний товарообіг (табл. 2.13).

Визначимо, що у обсяг продажу позитивно впливають підвищення суми основних фондів і фондівіддачі, тобто. зі збільшенням фондівіддачі зростає роздрібний товарообіг для 1 гривню коштів, вкладених у основні фонди.

Таблиця 2.13

Розрахунок впливу показників ефективності використання основних коштів торгової організації на обсяг продажів

Найменування факторів	Вплив на обсяг товарообігу у 2020 році		Вплив на обсяг товарообігу у 2021 році	
	розрахунок	сума, млн н.	розрахунок	сума, млн н.
Зміна основних коштів	4,676 * 3,05	14,260	8,089 * 3,107	25,133
Зміна фондівіддачі	0,57 * 33,447	1,917	-0,162 *	-6,723
Усього	-	16,177	-	18,410

Товарообіг у 2021 році зріс на 14,26 млн грн. рахунок підвищення ос-

новних засобів, а рахунок зростання фондів збільшився на 1,917 млн. грн.

У 2022 році товарообіг підвищився, зростання в сумі становило 17,410 млн. грн. Підвищення суми основних фондів позитивно позначилося обсягом продажу і зростання становив 25,133 млн. грн., але фондів знизилася у цьому періоді, і товарообіг це позначилося негативно: -6,723 млн. грн. До факторів, пов'язаних з використанням основних фондів також відносяться: торгова площа та товарообіг на 1 м². Розрахунок впливу даних факторів проведемо на основі даних таблиці 2.6 та складемо розрахункову табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Розрахунок впливу торгової площі та товарообігу на 1 м² на обсяг роздрібного товарообігу

Найменування факторів	Вплив на обсяг товарообігу 2021 року		Вплив на обсяг товарообігу 2022 року	
	розрахунок	сума, млн грн	розрахунок	сума, млн грн.
Зміна середньої площі одного магазину, м ²	100 * 0,1754	17,5494	-	0
Зміна товарообігу на 1 м ² , млн грн.	600*0,00228	-1,3720	600*0,03068	18,409
Усього	-	16,177	-	18,409

Цей розрахунок показав, що у 2021 році збільшення площі на 100 м² призвело до росту товарообігу на 17,5494 млн грн. та зменшення товарообігу на 1 м² на 0,00228 млн грн. до зниження на 1,372 млн. грн. У 2022 році торгова площа не змінилася і ніяк не вплинула на обсяг продажу, зі зростанням товарообігу на 1 м² збільшився загальний обсяг товарообігу на 18,409 млн. грн.

У результаті аналізу бачимо, що організація функціонує рентабельно, маючи досить високі темпи зростання роздрібного товарообігу і прибутку. За підсумками аналізу загального обсягу роздрібного товарообігу можна дійти невтішного висновку у тому, що план товарообігу у звітному році недовиконано на 2,25%, але в результаті загальний обсяг товарообігу зріс на понад

17%.

В результаті було виявлено внутрішні чинники, що впливають на обсяг роздрібного товарообігу магазину електроніки 2021 та 2022 роках. До факторів, які позитивно вплинули належать: зростання надходження товарів, збільшення середньооблікової чисельності працівників, зміна основних засобів та підвищення товарообігу на 1 м². Негативно роздрібний товарообіг позначилося збільшення інше вибуття товарів хороших і товарних запасів наприкінці року, скорочення середньорічної продуктивності праці та неефективне використання основних засобів організацією, тобто. зниження фондовіддачі.

2.3 Оцінка механізму управління роздрібним товарообігом ПП «Сучасні системи»

Провівши аналіз та прогноз обсягу роздрібного товарообігу, необхідно визначити рух товарних запасів.

При плануванні потреби підприємства у товарних ресурсах визначають норму товарних запасів (Нтз.дн) у днях оборота. Розрахунок норми є процес нормування товарних запасів, тоді як розрахунок планової суми товарних запасів у гривнях (ТЗпл) отримав назву планування. Ці процеси нероздільні і, зазвичай, один супроводжує інший. Зв'язок між ними представлений наступною формулою:

$$\text{Нтз.дн} = \text{ТЗпл} / \text{О.пл} \quad (2.2)$$

$$\text{ТЗпл} = \text{О.пл} * \text{Нтз.дн} \quad (2.3)$$

Де О._{пл} - планова сума одноденного товарообігу, грн.

Зробимо розрахунок нормативу товарного запасу, використовуючи економіко-статистичний метод з допомогою ковзної середньої, знаючи плановий роздрібний товарообіг (табл.2.15).

Таблиця 2.15

Розрахунок планового нормативу товарного запасу магазину

ПП «Сучасні системи»

Рік	Товарообіг, млн грн.	Товарні запаси	
		млн грн.	дні
2020	87,747	8,925	37,12
2021	103,925	10,300	36,18
2022	122,334	13,372	39,9
План	149,218	15,287	36,88

$$K^{1cp} = (37,12 + 36,18) / 2 = 36,65 \text{ дні};$$

$$K_{2cp} = (36,18 + 39,9) / 2 = 38,04 \text{ дні};$$

$$K_{3cp} = (36,65 + 38,04) / 2 = 37,35 \text{ дні}.$$

$$- \wedge 37,35 - 36,65 \cdot 3 - 1$$

$$K_{пл} = 36,18 + 2 \cdot 0,35 = 36,88 \text{ (днів)}.$$

Планова норма товарних запасів склала 37 днів, що на 3 дні менше ніж 2022 рік. Це говорить про те, що якщо товарообіг збільшиться, то товарообіг прискориться на 3 дні. Розрахуємо планову суму товарних запасів.

$$TЗ_{пл} = 149,21 / 360 \cdot 36,88 = 15,286 \text{ млн грн.}$$

В результаті видно, що товарні запаси збільшаться і становитимуть 15,286 млн. грн.

Розрахувати планову суму товарних запасів можна методом питомих прирощень за допомогою модифікованої моделі Вілсона за формулою:

$$TЗ = \sqrt{L \cdot PTO} \quad (2.4)$$

Де L - коефіцієнт співвідношення товарного запасу та роздрібного товарообігу.

Проведемо розрахунки та зіставимо отримані дані, які ми отримали при розрахунку планової суми товарних запасів економіко-статистичним методом. Для цього складемо табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Розрахунок розміру товарного запасу з урахуванням модифікованої моделі Вілсона

Рік	Товарообіг, млн грн	Товарні запаси, млн грн.	коефіцієнт L	Темп зростання %
2020	88	8,925	0,907765534	61,5
2021	104	10,300	1,020900822	112,46
2022	122	13,372	1,461654656	143,17
План	149	15,18	1,545	

Розрахуємо середньорічний темп зростання коефіцієнта L у відсотках. Який дорівнюватиме: $(61,5+112,46+143,17)/3=105,71\%$

На основі розрахованих даних коефіцієнт L на запланований рік складе:

$$T_{3_{пл}} = \sqrt{1,545 * 149} = 15,18 \text{ млн.грн}$$

$$L_{пл} = 1,46 * 105,71 / 100 = 1,545$$

$$T_{3дн} = 15,18 / (149/360) = 36,88 \text{ днів}$$

Розрахунок таким методом дав нам результат рівний результату, отриманому під час використання економіко-статистичного методу. Так планова сума товарних запасів складе 15,18 млн грн., а товарообігність у днях - 37 днів.

Далі необхідно розрахувати показники ефективності використання товарних запасів у плановому періоді та зіставити у процесі оцінки з аналогічними показниками передпланового періоду. Для цього розрахуємо наступну систему показників, використовуючи планові значення товарообігу та розміру товарних запасів. Зіставимо їх зі значеннями 2022 року та складемо табл.2.17.

Таблиця 2.17

Показники ефективності використання планових товарних запасів

Показники	2022	План	Відхилення	Темпи зростання, %
Товарообіг, млн грн.	122	149	27	121,98
Товарні запаси, млн	13,37	16,625	3	124,32
Одноденний товарообіг, млн грн.	0,335	0,409	0	121,98
Час звернення, дні	40	37	-3	92,50

З таблиці видно, що плановий розмір товарних запасів збільшиться на

27 млн грн. Планова товарообіг становила 37 днів, тобто вона прискорилося на 3 дні порівняно з 2022 роком. Зниження тривалості обороту товарів призвело до вивільнення коштів з обороту в розмірі 1,2266 млн. н. ($0,4088 \times 3 = 359,4$ млн грн.).

Для того, щоб прискорити оборотність товарів, необхідно приділити увагу на ряд факторів:

- Мерчендайзинг - це комплексна програма успішної реалізації товарів у роздрібній мережі, яка включає систему роботи з торговельною мережею і покупцями, взаємодію виробника і продавця, контроль продажу товарів у торговельній мережі та форми взаємодії торгової точки на відвідувача.

- Вивчення купівельного попиту - одне з функцій управління. Навіть в одній товарній групі, серед однотипних товарів, але різних виробників, є товари, які продаються краще та товари, які продаються гірше.

- Посилення контролю над товарними запасами (виявлення неходових і залежали товарів, їх перерозподіл, уцінка, повернення постачальникам та інших.).

- Робота з постачальниками. Дуже часто, саме неорганізованість постачальників призводить до того, що у продажу немає будь-якого товару.

- Автоматизація обліку за надходженням, продажами та товарними запасами.

- Щомісячне планування товарних запасів, що включає встановлення оптимальних розмірів та базується на прогнозованих показниках обсягу продажу та аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають формування товарних запасів. Найважливішим елементом планування є нормування, якому підлягають запаси поточного зберігання.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ОБСЯГУ ПРОДАЖУ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ

Можна стверджувати, що для успішного виведення економіки зі стану стагнації та подальшого поліпшення бізнес-клімату необхідні не лише виважені рішення на рівні держави, а й перебудова самосвідомості та підвищення соціальної відповідальності всіх учасників ринку. Як стверджує більшість підприємців, вони прагнуть чесно сплачувати податки, але в умовах нестабільного законодавства, що постійно змінюється, не мають змоги це робити. Наприклад, замість того, щоб знизити навантаження на загальну систему оподаткування, ввели фактично паралельну податкову систему – спрощену (3–10 % з обороту для юридичних осіб та від 1 до 20 неоподатковуваних мінімумів для фізичних осіб – підприємців й соціальний внесок), яку використовують для оптимізації. Беручи до уваги умовно законні схеми зниження податкового навантаження (наприклад, реєстрація співробітників приватними підприємцями), оподаткування в Україні приблизно відповідає середньоєвропейському рівню, але дефіцит держбюджету, соціальна напруга та інші негативні тенденції зберігаються. Справа в тому, що більше 50 % (за даними Мінекономіки, від 30 до 35 %) економіки країни перебуває в тіні. При цьому найбільшим інвестором в Україну є Кіпр – таким чином бізнес виводить кошти в офшори (повертаючи їх потім у вигляді інвестицій, що мінімізує податки), користується послугами конвертаційних центрів, використовує найменші прогалини в законодавстві [17].

Майбутнє малого бізнесу прямо визначається можливостями розвитку реального виробництва і формування тісних коопераційних зв'язків малих і великих підприємств. Як свідчить іноземний досвід, у розвиненій ринковій економіці значна, якщо не домінуюча, частина малих фірм так або інакше знаходиться в сфері впливу великих підприємств. Встановлення довгостро-

кових відносин на базі субконтрактних схем, переплетення капіталів, надання різного роду фінансової чи консультаційної підтримки, укладення інших довгострокових угод забезпечують стійкість становища малих підприємств, їхні стабільні доходи, фінансові й інвестиційні можливості.

Проблеми розвитку роздрібної торгівлі досить актуальні в умовах розвинутого ринку покупців, інакше всі заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності, будуть неефективними, адже товари не надійдуть до кінцевого споживача своєчасно та у відповідне місце. Також однією з проблем є орієнтація роздрібної торгівлі тільки на готову продукцію, при цьому не охоплюється сировинна складова торгівлі.

Роздрібна торгівля характеризується також низьким рівнем іноземних інвестицій через нестабільну політичну ситуацію в країні, низьку купівельну спроможність населення, нестачу площ для торгівлі тощо. Серед проблем можна виділити і неспроможність роздрібних операторів до кардинальних змін, високу орендну плату та ненасичений торговельною продукцією ринок [6].

На даний момент найважливішим напрямом розвитку роздрібної торгівлі стає використання інноваційних технологій, підвищення продуктивності праці торгового персоналу та повне задоволення потреб населення в сучасних торгових послугах. План розвитку надання послуг викликає особливості процесу складання комплексу послуг операторів роздрібної торгівлі та може бути використано як додатковий параметр визначення торгового формату того чи іншого підприємства. Перспективами подальших досліджень є дослідження ролі трансформації функцій маркетингу для забезпечення інноваційного розвитку операторів роздрібної торгівлі [7].

Диверсифікація діяльності торгового підприємства та створення власної сервісної інфраструктури дозволить підвищити ефективність діяльності торгового підприємства та забезпечити єдиний стандарт обслуговування, що привабить споживачів і, відповідно, збільшить доходи, підвищить якість реалізованих товарів, що, своєю чергою, допоможе спростити процес реалізації

та збільшення обсягів товарообігу; більший асортимент товарів має зацікавити споживачів і збільшити обсяги торгівлі.

Торгівля активно впливає на економіку України, ринкові відносини, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання та забезпеченість усім необхідним населення та його рівень життя. Для розвитку роздрібної торгівлі роздрібним операторам необхідно виставляти якомога більший асортимент товару, щоб зацікавити споживачів новими товарами. Крім того, на розвиток роздрібної торгівлі активно впливатиме не занадто завищена оренда, наявність якісних товарів, інтенсивне збільшення обсягу товарообігу, насиченість ринку, розвиток мережових бізнес-одиниць, присутність на ринку іноземних організацій. Для поліпшення діяльності роздрібної торгівлі необхідно також підвищувати привабливість магазинів. Причому не тільки через цінову політику, але й шляхом збільшення культури обслуговування, надання споживачам широкого вибору послуг. Це також сприятиме зростанню значущості сервісної політики.

Отже, зважаючи на постійний розвиток технічного устаткування, зростає потреба в організації якісного обслуговування техніки як для індивідуальних користувачів, так і для корпоративних клієнтів. Таку потребу можна задовольнити шляхом відкриття комп'ютерного сервісу, так званої «швидкої допомоги», яка буде не лише займатись усуненням неполадок, які вже виникли, а й сприятиме профілактиці виникнення подібних проблем.

Для підвищення ефективного функціонування та розвитку підприємницької діяльності в ПП «Сучасні системи» пропонуємо відкрити сервісний центр по ремонту та обслуговуванню комп'ютерної техніки.

Для роботи комп'ютерному сервісу необхідні комплектуючі та витратні матеріали для ремонту та обслуговування техніки. У зв'язку з тим, що випадки ремонту є різними, а також через різні бажання клієнтів щодо технічних вимог комп'ютерної техніки потрібні свої унікальні запчастини, а закупівля відразу запасу різного роду потребує значних витрат коштів які будуть заморожені, це є нераціональним.

Також у зв'язку з цим сервісу потрібно утримувати складське приміщення для їх зберігання. Тому вигідніше укласти договір на поставку запчастин із підприємствами «Softcom», «Smart», які займаються оптовою й роздрібною торгівлею комплектуючими до комп'ютерної техніки. Отже, усі необхідні запчастини й комплектуючі при поданні заявки будуть доставлені в мінімальні строки.

Комп'ютерному сервісу вигідно співпрацювати з такими постачальниками, адже:

- підприємство економить на складському приміщенні;
- більш раціонально використовуються обігові кошти.

Без створення постійного запасу постачальники спроможні забезпечити сервіс необхідними комплектуючими на 90 %. Виходячи з асортименту послуг, можна розрахувати необхідний запас витратного матеріалу.

Таблиця 3.1

Необхідний місячний запас витратного матеріалу

Найменування матеріалу	Одиниця вимірювання	Денна потреба	Запас на місяць
Змашувальні матеріали	мл	10	250
Засоби для чищення комп'ютера	комплекти	1	25
Паяльні матеріали	г	1	30
Конденсатори	шт	2	60
Вентилятори	шт	2	50
Засоби для прибирання приміщень	л	0,1	2

У процесі діяльності обсяги необхідних запасів будуть коригуватися залежно від зміни попиту в розрізі асортименту послуг, що надаються комп'ютерним сервісом. Для перевірки доцільності вкладення коштів у проєкт відкриття комп'ютерного сервісу необхідно обчислити ряд фінансових показників та провести їх аналіз.

Таблиця 3.2

Розрахунок амортизації

Найменування об'єкта, що амортизується	Загальна вартість, грн	Термін експлуатації	Місячна сума амортизації, грн	Річна сума амортизаційних відрахувань, грн
Комп'ютерне оснащення	22824	3	634,00	7608
Меблі	11500	5	191,67	2300
Інструменти, прилади та інвентар	5000	4	104,16	1250
<i>Усього</i>	39324	—	929,83	11158

Порахувавши всі витрати комп'ютерного сервісу, можна визначити необхідну суму інвестування для відкриття цього підприємства. У наступних кварталах роботи витрати на оренду приміщення, матеріальні та інші витрати будуть погашатися за рахунок валового прибутку.

Таблиця 3.3

Розрахунок обсягу необхідних інвестицій

Найменування витрат	Сума, грн
Витрати на технічне устаткування	39324
Витрати на оренду приміщення	2500
Витрати на державну реєстрацію	500
Витрати на рекламу	2950
Витратні матеріали	1250
Інші витрати	3500
Непередбачені витрати	24976
<i>Усього</i>	75000

З урахуванням необхідного обсягу інвестицій планується організувати комп'ютерний сервіс у формі Товариства з обмеженою відповідальністю, статутний капітал якого буде формуватися за рахунок внесків його засновників. Усі прибутки й збитки будуть розподілятися пропорційно частині учасника в статутному капіталі. За зобов'язаннями ПП, кожен учасник відповідає

При розрахунку чистої теперішньої вартості проекту прийнято коефіцієнт дисконтування, що дорівнює 25 %, щоб забезпечити власникам не тільки безризиковий відсоток прибутку, а й передбачити премію за ризик.

У результаті розрахунку визначено, що на кінець 3-го року $NPV = 68583,89$ грн. Також було визначено, що строк окупності проекту дорівнює 1 рік і 9 місяців.

Споживачам буде запропоновано широкий спектр послуг з обслуговування та ремонту комп'ютерної техніки. Умовно спектр послуг, що будуть надаватися сервісом, можна розподілити на 3 блоки:

1. Ремонт та обслуговування комп'ютерів, комплектуючих та систем.
2. Модернізація.
3. Налаштування та установка програмного забезпечення.

Цільовий сегмент комп'ютерного сервісу включає індивідуальних та корпоративних клієнтів, що використовують комп'ютерну техніку. Споживачі є найбільш чутливими до якості послуг, що надаються.

ВИСНОВКИ

В процесі виконання кваліфікаційної роботи встановлено наступне.

1. Встановлено, що розвиток підприємництва у сучасних складних соціально-економічних умовах нашої держави значно впливає на стабілізацію та відновлення національної економіки. Від рівня ефективності діяльності вітчизняних підприємств залежить можливість економічного зростання держави, рівень зайнятості та якість життя населення.

2. Результати проведеного аналізу статистичних даних щодо стану та тенденцій розвитку вітчизняного підприємництва протягом останніх років свідчать, що воно перебуває не на належному рівні й характеризується невисоким рівнем ефективності. Така ситуація зумовлює гостру потребу сектору підприємництва в ефективній державній підтримці, що має бути спрямована насамперед на формування позитивного правового та економічного клімату.

3. Доведено, що важливу роль у вітчизняній економіці займає торгівля, яка реалізовує через підприємства оптової та роздрібної торгівлі товари та відповідні послуги. Про важливість торговельної галузі для вітчизняної економіки також свідчить той факт, що в Україні протягом всього періоду частка підприємств торгівлі серед загальної кількості усіх вітчизняних підприємств була найбільшою (майже 50%).

4. Теоретичні дослідження довели, що змістом торговельного підприємництва є товарно-грошові та торговельно-обмінні операції. Представниками торговельного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання та засоби виробництва. До сфери торговельного підприємства відносяться: матеріально-технічне постачання та збут; оптова торгівля; роздрібна торгівля; продаж та передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво (агентська діяльність) у здійсненні торговельної діяльності; біржова торгівля та ін.

5. Проведені дослідження довели, що особливостями торговельного

підприємництва є: відсутність виробничої стадії, під час виконання якої ресурси на вході (сировина та матеріали) перетворюються в готову продукцію; невеликі розміри необхідного капіталу, що спрощує доступ до фінансування та призводить до широкого використання різноманітних інструментів кредитування (банківського та комерційного); найбільш чутлива до попиту сфера економічної діяльності, оскільки виступає кінцевою ланкою товароруху та ін.

6. Здійснений аналіз стану та тенденцій розвитку торговельних підприємств України дозволив виявити загалом позитивну динаміку та тенденції щодо подальшого розвитку торговельної галузі України. Серед основних чинників, які впливали і будуть впливати на стан торговельної галузі України загалом та безпосередньо торговельних підприємств слід виділити такі як кризові явища в глобальній та вітчизняній економіках, подальше посилення конкурентної боротьби, високий рівень конкуренції та зростаючий конкурентний тиск, зниження рівня життя населення та купівельної спроможності та інше

Встановлено, що ефективність діяльності торговельного підприємства визначається якістю торговельного обслуговування населення, зручністю і найменшими витратами часу при здійсненні покупок. В умовах ринкової конкуренції велике значення приділяється торговельному обслуговуванню та організації діяльності, оскільки від якості та рівня організації діяльності залежить економічна ефективність діяльності підприємства, основним показником якої є розмір прибутку.

7. Було запропоновано і економічно розраховано створення сервісного центру по ремонту комп'ютерної техніки і обслуговувані та післяпродажний сервіс, що призведе до зростання кількості покупців продукції та підвищенню ефективності діяльності досліджуваного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV, зі змінами та допов. // Офіц. сайт ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва», 2017 / Державна служба статистики України; за ред. М.С. Кузнецової. К., 2018. 343 с.
3. Діяльність суб'єктів господарювання: Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/ Statistical Yearbook «Business entities»](http://www.ukrstat.gov.ua/StatisticalYearbook%20Business%20entities), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Звіт «Ведення бізнесу» [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.m.wikipedia.org/wiki/Звіт_«Ведення_бізнесу».
5. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. – URL: [http://edclub.com.ua/analityka/doing-business2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti vedennya-biznesu](http://edclub.com.ua/analityka/doing-business2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu).
6. Апопій В.В. Основи підприємництва: навч. посіб. / В.В. Апопій, Н.О. Шутовська, С.А. Середа. К.: Ліра-К, 2014. 324 с.
7. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія та практикум: навч. посіб. / В.Г. Воронкова. К.: Ліра-К, 2014. 455 с.
8. Гой І.В. Підприємництво: навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
9. Грищенко І.М. Підприємницький бізнес: Підруч. для студентів ВНЗ / І.М. Грищенко. К.: Грамота, 2016. 519 с.
10. Тягунова Н.М. Підприємництво і бізнес-культура. Кредитно-модульний курс: навч. посіб. / Н.М. Тягунова, О.А. Спориш. К.: Центр учбової літератури, 2014. 118 с.
11. Ярошевич Н.Б. Підприємництво і менеджмент: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. К.: Ліра-К, 2014. 408 с.

- 12.Кулішов В.В. Економічний довідник підприємця: навч. посіб. / В.В. Кулішов. К.: Ліра-К, 2013. 162 с.
- 13.Петрович Й.М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / Й.М. Петрович. К.: Ліра-К, 2015. 256 с.
- 14.Таранюк Л.М. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. / Л.М. Таранюк. Суми: ВВП «Мрія-1», 2016. 278 с.
- 15.Доброва Н.В. Основи бізнесу: навч. посіб. / Н.В. Доброва, М.М. Осипова. Одеса: Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
- 16.Брітченко І.Г. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України / І.Г. Брітченко, С.Ф. Смерічевський, О.В. Ахунзянов, Т.М. Банасько та ін.. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 224 с.
- 17.Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, доміанти розвитку: [монографія] / К.М. Краус. – Полтава: Дивосвіт, 2013. 163 с.
- 18.Брижань І.А., Міняйленко І.В., Ушакова Ю.С. Сучасні підходи до оцінювання моделі формування підприємницької компетентності персоналу за методом «360 градусів». Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6649> (дата звернення: 17.12.2018).
- 19.Апопій В. В. Соціальна функція торгівлі / В. В. Апопій // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 93–103.
- 20.Апопій В.В. Організація торгівлі . – Підручник 3-тє вид. / [Апопій В.В., Міщук І.П.]; за редакцією Апопія В. В. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
- 21.Апопій В. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України / В. Апопій, Р. Криган, О. Процишин // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2014. – Вип. 16. – С. 7–13.
- 22.Голошубова Н. О. Структурна перебудова торгівлі споживчими товарами / Н. О. Голошубова // Товари і ринки. – 2013. – № 1. – С. 16–28.

- 23.Копич І. М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І. М. Копич ; за ред. В. Апопія. – Львів : Новий Світ, 2014. – 564 с.
- 24.Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко, Г. М. Богославець, Г. Л. Піратовський [та ін.] ; за ред. Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 334 с.
- 25.Мазаракі А. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / А. Мазаракі, В. Лагутін // Економіка України. – 2016. – № 4. – С. 4–18.
- 26.Юдіна Н.В. Технологізація управління маркетинговою діяльністю. Економічний Вісник НТУУ «КПІ». №12(2015). URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/45629>.
- 27.Юдіна Н.В. Визначення циклічних залежностей в економіці України на основі аналізу окремих макроекономічних показників. Економічний Вісник НТУУ «КПІ». 2016 №13. URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80084/75643>.]
- 28.Principles of Marketing: Third European Edition / [Kotler, P, Armstrong, G, Saunders, J and Wong, V], Prentice Hall, Harlow, 2001.
- 29.Kotler P., "Marketing and Merchandising," Encyclopedia Britannica, 1995, 508 p.
- 30.Colborne R., Visual Merchandising: The Business of Merchandise Presentation (Sv-Fashion Merchandising) / Robert Colborne, 1996. – 335 p.
- 31.Visual Merchandising / Swati B., Anuraag S. – Tata McGraw-Hill Education, 2010 – 264 p.
- 32.Веллхофф А. Мерчандайзинг: ефективні інструменти та управління товарами категоріями / А. Веллхофф, Ж.-Е. Масон. – М.: Вид. дім Гребенникова, 2004. – 267 с.
- 33.Силкіна Ю. О. Проблеми та перспективи розвитку ринку роздрібних торговельних мереж в Україні / Ю. О. Силкіна // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2017. – № 25. – С. 152–157.

34. Шпильова Ю. Б. Сталий розвиток роздрібної торгівлі України / Ю. Б. Шпильова, І. М. Шпильовий // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – № 1. – С. 108–120.
35. Крикавський Є.В., Похильченко О.А. Ефективність логістики: дефініції понять та підходи до оцінювання. Логістика: проблеми і рішення. 2019. № 6(85). С. 20-25.
36. Мазур Н.А., Семенець І.В, Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с.
37. Надійна підтримка: скільки українців ритейлери забезпечили роботою та скільки податків із заробітної плати сплатили у 2023 році. URL: <https://rau.ua/novyni/ritejleri-robota-podatktiv-2023/>
38. Наумова Т А., Кирильєва Л. О., Лемешко Я. І. Трансформація ринку мережевого ритейлу України в умовах глобальних криз та війни. *Економіка і суспільство*. 2023. Вип. 56. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-136>
39. Нові тенденції та виклики: як українські ритейлери будуть адаптувати бізнес в 2023 році. URL: <https://www.ucsc.org.ua/ru/novi-tendencziyi-i-vyklyky-yak-ritejlery-adaptuvatymut-biznes-u-2023-roczii/>
40. Олійник Т І., Іванова М. О. Розвиток ритейлу в Україні. *Молодий вчений*. 2024. Вип. № 1(125). С. 126-129. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2024-1-125-1>
41. Склярчук І. П., Вовк Н. О. Управлінський облік бізнес-процесів в умовах діджиталізації. *Економіка і суспільство*. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-69>
42. Скрипник С. В., Костенко Ю. О., Курей О. А. Управлінський облік на підприємствах України в умовах кризових явищ. *Економіка і суспільство*. 2023. Вип. 49. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-32>
43. СПЕЦВИПУСК. Підсумки та досягнення 2023 року у ритейлі. URL: https://www.youtube.com/watch?v=_

44. Степасюк Л. М., Старомінський В. Б. Нові тенденції та виклики вітчизняного продовольчого ритейлу. *Економіка і суспільство*. 2024. Вип. 59. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-20>
45. Український ритейл в умовах війни. URL: <https://rau.ua/novyni/merezh-ukraini-22/>
46. Фоміна О. В. Корпоративна звітність про соціальну відповідальність в умовах воєнного стану. *Scientia Fructuosa*. 2023. Вип. № 149(3). С. 44-58. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(149\)04](https://doi.org/10.31617/1.2023(149)04)
47. Сп'як Г. І. Основні тренди розвитку роздрібної торгівлі України в період нестабільності. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/42456/1/2222.pdf> (дата звернення: 20.11.2023).
48. Український бізнес в умовах війни: аналітика стану за п'ять місяців, 03.08.2022 р. URL: <https://www.unian.ua/economics/other/rinok-praci-v-ukrajini2023-yak-situaciya-zminilasya-za-ostanniy-rik-12244077.html> (дата звернення: 21.11.2023).
49. Цурська Б. Зміни формату підприємств ритейлу під впливом факторів макро-маркетингового середовища. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 6. Том 2. 2022. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wpcontent/uploads/2023/01/2022-312-62-27.pdf> (дата звернення: 20.11.2023)