

Балабаєва Н.А., студентка
Науковий керівник: Однолько В.О.,
к.е.н., ст. викладач
Одеський національний економічний
університет, м. Одеса, Україна

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Розвиток роздрібною торгівлі завжди вважався актуальним, так як щодня населення вступає у ринкові відносини. Насамперед проблеми даної сфери зумовлені необхідністю розвитку і вдосконалення торгівлі в Україні та укріпленням законодавчої бази щодо ведення бізнесу. У процесі організації ефективних підходів та структурного забезпечення необхідно використовувати маркетингові інструменти, тобто рекламу, збут, обслуговування покупця, політику цін, вивчення потреб і попиту, зв'язок зі споживачами та громадськістю.) та слідкувати за оновленням законодавства.

Постановка проблеми. Торгівля – одна з найкрупніших галузей економіки будь-якої країни як за кількістю зайнятих в ній людей, так і за обсягом діяльності та внеском в загальний економічний потенціал. В межах однієї країни торгівля виконує суспільно необхідну функцію – доведення товарів від виробника до споживача. Україна є містким й інвестиційно-привабливим ринком для розвитку роздрібною торгівлі. Головним результатом розвитку ринку торгівлі в Україні останніми роками було збільшення ролі сучасної організованою торгівлі. Водночас українському ринку роздрібною торгівлі поки що не властиві тенденції, характерні для інших країн Центральної і Східної Європи. Тому, розглядаючи стан і перспективи розвитку торговельних мереж в Україні, слід звернути увагу на ситуацію в країні та стрімкий вихід на ринок торговельних мереж різних форматів торгівлі, що загострює серед них конкуренцію.

Мета даної статті полягає у дослідженні проблем роздрібною торгівлі та аналізу шляхів вирішення даних питань. Також аналізується сучасний стан та у виявлення основних тенденцій ринку роздрібних торговельних мереж в Україні, а також проблем, що виникають на шляху їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням роздрібною торгівлі в Україні займалися такі вчені як Гавриш Л.О., Кочіян А.А., Ланцева П.Р., Манченко О.С., Падурян А.А., Чердиш В.О. та інші. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, питання сучасних особливостей розвитку ринку роздрібною торгівлі залишаються актуальними та потребують подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Для сучасного ринку роздрібних підприємств і корпоративних мереж характерні такі ознаки його розвитку, як відсутність кардинальних змін у складі мережевих операторів; дефіцит якісних торгових площ та високі орендні ставки; збільшення обсягів товарообігу переважно за рахунок екстенсивного зростання; невисокий рівень конкуренції; ненасиченість ринку; переважання вітчизняних бізнес-структур організації мережевої торгівлі; зникнення локальних меж розвитку мережевих бізнес-

одиниць. В теперішніх умовах розвитку підприємств торгівлі виділяють чотири головні проблеми, які заважають розвитку торгівлі: невизначеність у валютно-курсовій політиці держави; невизначеність у митно-тарифній політиці держави; падіння споживчого попиту; складності із залученням в галузь кредитних засобів. Для покращення розвитку роздрібною торгівлі необхідно дослідити головні напрямки її розвитку. До пріоритетних в Україні належить продаж бакалії (крупи, хлібопродукти, цукор, сіль, чай тощо), медикаментів (найбільшим попитом користуються противірусні препарати та знеболюючі) та засобів по догляду за будинком(наприклад, засоби для миття посуду, підлоги та прання). Роздрібна торгівля є найважливішою ланкою системи розподілу товарів. Підприємствам слід більш жваво реалізовувати свою продукцію в умовах розвитку динамічної економіки для збільшення прибутку. Для безперебійної роботи підприємств на складах повинна бути достатня кількість товару, для запобігання конфліктних ситуацій з клієнтами. Варто звернути увагу, що при даному процесі бере участь не дана продукція, а певні грошові потоки.

Основним завданням для Кабінету Міністрів України є корекція цін на внутрішньому споживчому ринку, окрема увага приділяється соціальній продукції. Кабінет Міністрів України повинен виконати наступні завдання[1,с.28]:

- сприяти розвитку протистояння на внутрішньому ринку між постачальниками та виробниками продукції, через впровадження коректної економічної політики (тобто розширяти асортимент продукції, створювати пільги для виробників новинок);

- залучення українських та іноземних інвестицій для розширення та покращення послуг та товарів, що будуть відповідати міжнародним стандартам ЄС і загалом світу (будь-які інвестиції сприятливо впливають на розвиток галузі, відомо, що державний бюджет не в змозі сповна підтримувати торгову сферу, тому інвестиції в даному випадку грають рушійну роль);

- запровадження інноваційних технологій на зовнішньому та внутрішньому ринках(запровадження інновацій пришвидшить розвиток роздрібною торгівлі та збільшить прибутки у даній сфері, інтенсивним шляхом);

- оптимізація всіх механізмів в економічній галузі, ціле направлений розвиток ринку як головний механізм економіки, шляхом насичення його новими товарами та послугами і в подальшому покращення якості та розширення асортименту(розширення асортименту продукції не тільки підвищує конкурентоспроможність продукції, але й розширює світогляд споживачів).

Відкритим питанням залишається взаємодія між органами влади, органами місцевого самоврядування та підприємцями для врегулювання питань реалізації державної політики у торговельній сфері. З огляду на останні дослідження, найкращою є політика врегулювання ринкової сфери у ЄС

Варто відмітити, так як роздрібна торгівля створює лише близько десяти-дванадцяти відсотків внутрішнього валового продукту України за 2015–2018 роки, слід правильно розташовувати пріоритети щодо створення продукту та робочих місць. Підвищення об'ємів товарообігу в країні безпосередньо пов'язано з платоспроможністю населення, яке виступає головним інвестором економіки

країни. Лише при збільшенні доходів покупців можливе поживлення внутрішнього ринку, точніше підвищення виплат населенню та додаткова виплата премій. Наприклад, підвищення заробітної плати у 2016-2017 роках призвело до збільшення товарообігу. При скороченні заробітної плати населенню та урізанні премій відбувається полярна ситуація на ринку, передусім товарообігу промислової групи товарів[2, с.32].

Розширення роздрібною торгівлі в країні має здійснюватися як шляхом розширення виробництва так і шляхом покращення сфери грошового обігу за рахунок зменшення натуральної частини державного господарства та підвищення значущості селянського господарства.

Серед основних пунктів покращення роздрібною торгівлі серед населення України є розвиток соціального життя населення, та збільшення платоспроможності, наприклад[3, с. 3]:

1) Підвищення грошових виплат населенню(тобто чим більші доходи споживачів, тим більше вони можуть купувати та споживати);

2) Поширення мережі магазинів з соціальним рівнем цін у селищах міського типу та сіл(так як доходи сільського населення є дещо меншими, від міських, надання їм пільг підвищить об'єми продаж).

3) Організація різних видів торгівлі у малих населених пунктах(організація ринків, так як для населення це найзручніше, або будівля малого ТЦ для одного селища)

4) Повне забезпечення населення товарами першої необхідності(такими як хлібобулочні вироби, крупи та засоби гігієни);

5) Спрощення процесу розрахування картками, встановлення терміналів, відділів поштового зв'язку для населення в малих населених пунктах (дане введення зменшить розвиток тіньової економіки);

6) Здійснення поступки покупцям у вигляді відстрочки чи оплати після отримання товару у поштових відділеннях великої побутової техніки, лічильників, сільськогосподарської техніки, запчастин(не кожен покупець може оплачувати товар одразу, так як ведення бізнесу є справою нелегкою).

Висновки. В першу чергу для стабілізації темпів розвитку роздрібною торгівлі, необхідно стабілізувати економіку в країні. Тобто, стабільний курс національної валюти по відношенню до іноземних валют та реальний рівень заробітної плати, необхідної для нормального життя. Важливо також регулювати діяльність великих підприємств ринку, аби уникнути монополізації. На місцевому рівні важливо звертати увагу торгівлі саме на ринках, запобігати стихійній торгівлі. За умови виконання наведених вище рекомендацій, можна очікувати на поживлення торгівлі в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Вовк Володимир Михайлович. Економічні методи дослідження операцій в економіко-виробничих системах : монографія / В. М. Вовк. – Львів : ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2014. – 584 с. – ISBN 979- 966-613-532-5.

2. Савчин Володимир Павлович. Роздрібна торгівля у світі : навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. П. Савчин, Р. Я. Шувар. – Львів : ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – 688 с. – ISBN 978-966-613-569-1.

3. Каленюк І. Економічні часописи, технологічні уклади і прогнози майбутнього / Ірина Каленюк, Костянтин Корсак // Наук. світ. – 2017. – № 9. – С. 3–5.

Баранов А.В., аспірант
Кубрак О.М., аспірантка
Науковий керівник: Євдокимова А.В.,
к.т.н., старший викладач
Сумський державний університет
м. Суми, Україна

КРАЩІ ПРАКТИКИ НА ДОПОМОГУ СТАЛОМУ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЯМ

Сучасний світ розвивається дуже швидко. Нові тренди змінюють старі. А ще новіші змінюють ті, які тільки - но ще вчора були новими. Цей процес змін відбувається постійно і що дуже важливо зрозуміти - він постійно прискорюється.

Що ж це таке, сталий розвиток організації в постійно змінюючому світі, який рухається все швидше і швидше?

Сталий розвиток організації - це процес позитивного розвитку організації, який адаптується під постійні зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації і ця адаптація має відбуватися планово, передбачувано, не допускаючи жодних "пожеж". Такий розвиток ще можна назвати самопідтримуючим, життєздатним, збалансованим.

З іншої сторони, поняття сталого розвитку включає вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості, відсутності дискримінації та направлено на підтримку та постійне покращення рівня життя суспільства, тобто екологічну, соціальну та економічну складову. Найбільш вдало концепція сталого розвитку описана в Глобальних Цілях Сталого Розвитку ООН та їх локалізації на загальноукраїнському рівні в Цілях Сталого Розвитку України [3]. Кожна організація, яка усвідомлює, що розвивається не в вакуумі, а в суспільстві з різного роду інтересами має включати в стратегії свого розвитку елементи соціальної відповідальності та враховувати вплив своєї діяльності на екологічну, соціальну та економічну складову. Тобто кожна така організація має балансувати свої економічні вигоди та вплив економічної діяльності на навколишнє середовище та соціум.

Організація майже завжди може впливати на внутрішні зміни, а от зміна зовнішнього середовища менше піддається впливу організації та дуже часто є обмеженою або занадто дорогою.

Можливість адаптації організації під постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища є основним фактором сталості або життєздатності. І навпаки, якщо організація не вміє адаптуватися під постійні зміни, не вміє з ними працювати, не розуміє або не вважає важливою роботу зі змінами в постійно змінюючому середовищі, така організація дуже швидко втратить позиції на ринку, клієнтів, ніши, партнерів та буде приречена на невдачі.

Іншим важливим фактором сталості є використання розумних, гнучких підходів, які дозволяють використовувати в основі роботи безстресове