

УДК 339.33

Оксана Грищенко, здобувач освіти,
Цалко Т.Р., науковий керівник, к.е.н., доцент
Київський національний університет
технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ В ОПТОВІЙ ТОРГІВЛІ

Гуртова торгівля відіграє важливу роль в економіці. Правильно налагоджений процес забезпечує ефективний рух товарів від виробника до кінцевого споживача. Для підприємства гуртової торгівлі дуже важливо удосконалювати менеджмент для розвитку бізнесу. В умовах сучасного ринкового середовища успішне функціонування та досягнення конкурентних переваг для підприємства можливе лише завдяки ефективному управлінню його економічними операціями.

На 2019 р. в Україні було зареєстровано 213 713 підприємств, серед яких приблизно 70% займається оптовою торгівлею. 91,4% оптового товарообороту складають результати діяльності підприємств з обсягом торгівлі від 1,1 до 500,1 млн грн і більше [2]. Оптова торгівля впливає на регіональні та галузеві ринки, а також є одним із чинників структурних змін в економіці України. У 2019 р. оптовий товарооборот України склав 2322176,9 млн грн, що у 4,7 разу більше проти 2005 р. (492506,2 млн грн), порівняно з 2010 р. зростання становило 2,3 разу (993695,8 млн грн). Оптовий товарооборот складається з продовольчих і непродовольчих товарів. В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були: торгівля паливом (18,6%), продуктами харчування, напоями, тютюновими виробами (15,3%) та товарами господарського призначення (12,3%).

Останніми роками для Українського ринку характерне прогресивне зростання продажу іноземних товарів. Отже, зростає конкурентна боротьба не тільки серед гуртових підприємств вітчизняних, а й з іноземними товарами [4]. Сфері оптової торгівлі в Україні притаманні недоліки, які стримують її розвиток. Проте, оскільки вона є основною в товарообороті України, доцільним є вироблення заходів та напрямів її вдосконалення.

Актуальність даної теми обумовлена таким фактором як значна конкурентна боротьба, а також потреба у гнучкості, що висуває вимоги до вміння підприємства адаптуватися до змін у ринковому середовищі.

Постановка проблеми. Менеджмент в гуртовій торгівлі є об'єктивно необхідним, оскільки виробники продають великими партіями в інші компанії, що ускладнює процес надходження товару до кінцевого споживача. Винятком є лише деякі продукти харчування та ремісничі вироби, що продаються на колгоспних продуктових ринках.

Управління в гуртовій торгівлі відрізняється від інших у кількох аспектах. По-перше, в менеджменті приділяється набагато менше уваги

стимулюванню, атмосфері та розташуванню підприємства, оскільки компанія співпрацює з професійними клієнтами й підприємцями, а не з кінцевими споживачами.

По-друге, для злагодженої роботи підприємства важливо вміти управляти торговим персоналом, який допомагає виробнику охопити безліч дрібних клієнтів при порівняно невеликих витратах. У гуртовика більше ділових контактів, і нерідко покупець вірить йому сильніше, ніж далекому виробнику.

Менеджерам підприємства гуртової торгівлі важливо вміти налагоджувати роботу так, щоб забезпечити клієнтам економію коштів, закупаючи товари великими партіями й розбиваючи ці партії на дрібні.

Не менш важливим є забезпечення логістики. Вона охоплює комплексне управління потоками товарів і матеріалів, забезпечуючи ефективно та безперервне переміщення продукції, послуг та інформації від місця виробництва до споживачів для задоволення їх потреб. Логістичний сервіс включає такі функції, як замовлення, закупівля, доставляння, інформаційний супровід, зберігання, фасування, сортування, пакування та маркування товарів. Логістика відповідає за різноманітність товарів, підвищує їх оборотність та сприяє розвитку гуртової торгівлі, взаємодіючи з технічними та організаційними покращеннями у всій системі руху товарів.

Результати дослідження. Менеджери на підприємствах гуртової торгівлі повинні ретельно аналізувати попит на різні товари та підтримувати оптимальний асортимент, що відповідає потребам своїх клієнтів і сприяє максимальному обороту товарів. Розробка ефективних систем постачання, зберігання та доставляння товарів є ключовим аспектом управління гуртовою торгівлею для забезпечення швидкого та надійного обслуговування клієнтів [5].

Ефективне управління командою працівників, навички комунікації та мотивації персоналу впливають на якість обслуговування клієнтів та загальний успіх гуртового підприємства. Важливим елементом ефективної роботи гуртового підприємства є кваліфікація менеджерів і система оцінки ефективності їх роботи.

Висновки. Ефективне управління асортиментом, оптимізація логістичних процесів, використання інформаційних технологій, розвиток маркетингових стратегій та управління персоналом є важливими складовими успішного менеджменту в гуртовій торгівлі.

Високий рівень організації та керування є ключовими для забезпечення конкурентоспроможності гуртових підприємств на ринку. Ретельне вивчення потреб клієнтів, вдосконалення логістичних процесів та використання сучасних технологій дозволяють гуртовим торговцям ефективно задовольняти потреби своїх клієнтів та забезпечувати стабільний розвиток свого бізнесу.

Подальшого дослідження потребують питання розгляду інструментів, які допоможуть поліпшити процес підбору ефективних кадрів, B2B-продажів і знизити витрати, що особливо актуально в кризових умовах.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV : за станом на 15.01.2011 / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 19–20. – 144 с. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>
2. Оптова торгівля / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Оптова торгівля та її особливості // FRACTUS. 25.11.2019 р. URL: <https://fractus.com.ua/uk/blog/korysni-statti/prodazhi/chim-vidriznyaietsya-optovatorgivlya-vid-rozdribnoi/>
4. Богославець Г.М. / Г.М. Богославець, О.М. Трубей // Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі України. – *Науковий вісник Херсонського державного університету : Серія економічні науки.* – Вип. 5. Част. 2. – 2014. – С. 28–32.
5. Цалко О.М., Цалко Т.Р. Альтернативні підходи до підвищення ефективності існуючих бізнес-процесів підприємств. Економіка, фінанси, облік і право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 7 грудня 2020 р.): у 3 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2020. Ч. 1. 71 с. – С. 60–63. – Режим доступу: http://www.economics.in.ua/2020/12/1_27.html
6. Невмержицька С. М., Цалко Т. Р. Управління цифровою трансформацією в бізнесі. Multidisziplinäre Forschung: Perspektiven, Probleme und Muster der Sammlung wissenschaftlicher Arbeiten «ΛΟΓΟΣ» zu den Materialien der I internationalen wissenschaftlich-praktischen Konferenz (B. 1), Wien, 9. April, 2021. Wien/Vinnytsia: List Verlag. in Ullstein Buchverlage GmbH & Europäische Wissenschaftsplattform, 2021. С. 51–53.

УДК 351

Шмай В.С., здобувач освіти,
Цалко Т.Р., науковий керівник, к.е.н., доцент
Київський національний університет
технологій та дизайну

ПОРІВНЯННЯ ВИМОГ ДО КАНДИДАТА НА ДЕРЖАВНУ СЛУЖБУ В СВІТОВИХ КРАЇНАХ І УКРАЇНІ

Розуміння значення державного службовця в інших країнах дозволяє зрозуміти рівень демократії, ефективності управління та рівень довіри громадян до державних структур і надає можливість адаптувати власну