

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ І
ПІДПРИЄМНИЦТВА
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ
ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ»

на здобуття освітнього ступеня **бакалавра**
зі спеціальності **076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**
освітньо-професійної програми **Підприємництво , торгівля та біржова
діяльність**

*Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання
на відповідне джерело*

(підпис)

Владислав МАЛОРОД

Виконав: здобувач вищої освіти
Владислав МАЛОРОД

Керівник: к.е.н., доцент кафедри ПТБД
Інесса НІКОЛЕНКО

Рецензент: к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Ірина МАКОВЕЦЬКА

Київ 2024

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Навчально-науковий інститут менеджменту і підприємництва

Кафедра Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Ступінь вищої освіти бакалавр

Спеціальність 076 Підприємство, торгівля та біржова діяльність

Освітньо-професійна програма Підприємство, торгівля та біржова діяльність

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності

_____ Оксана ЗГУРСЬКА

« ____ » _____ 2024 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

МАЛОРОДА Владислава Ігоровича

1. Тема кваліфікаційної роботи: Стратегія управління товарообігом підприємства торгівлі.

керівник кваліфікаційної роботи Інесса Ніколенко, к.е.н.,

затверджені наказом Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій від «27» лютого 2024 р. № 36.

2. Строк подання кваліфікаційної роботи «05» червня 2024 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: законодавчі та нормативні акти України; офіційні дані Державної служби статистики України; нормативні документи, що регулюють діяльність підприємств; наукова та навчальна література; періодичні видання; офіційна звітність ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт».

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. Розділ 1. Теоретичні аспекти управління товарообігом в торговельних підприємствах

2. Розділ 2. Аналіз системи управління роздрібним товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт». м. Луцьк

3. Розділ 3. Розробка заходів щодо підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт». м. Луцьк

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація

6. Дата видачі завдання «24» лютого 2024 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Складання плану кваліфікаційної роботи. Вивчення літератури, підбір наукових та навчальних матеріалів.	28.02.2024	Виконано
2	Підготовка вступу і першого розділу	13.03.2024	Виконано
3	Підготовка другого розділу	13.04.2024	Виконано
4	Підготовка третього розділу	03.05.2024	Виконано
5	Підготовка висновків та пропозицій	05.05.2024	Виконано
6	Систематизація використаних під час дослідження джерел	23.05.2024	Виконано
7	Подання роботи для перевірки на академічний плагіат	28.05.2024	Виконано
8	Оформлення та представлення роботи на кафедрі	30.05.2024	Виконано
9	Написання відзиву науковим керівником	31.05.2024	Виконано
10	Зовнішнє рецензування	03.06.2024	Виконано
11	Підготовка доповіді, презентації та ілюстративного матеріалу	04.06.2024	Виконано
12	Попередній захист	05.06.2024	Виконано
13	Захист кваліфікаційної роботи бакалавра	21.06.2024	Виконано

Здобувач вищої освіти _____

(підпис)

Владислав МАЛЮРОД

Керівник
кваліфікаційної роботи _____

(підпис)

Інеса НІКОЛЕНКО

РЕФЕРАТ

Текстова частина кваліфікаційної роботи на здобуття освітнього ступеня бакалавра: 88 стор., 11 рис., 28 табл., 40 джерел.

Мета роботи – визначення стратегічного підходу до оптимізації управління товарообігом торговельного підприємства.

Об'єкт дослідження – процеси визначення стратегічного підходу до управління товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк

Предмет дослідження – теоретико-методичні основи управління товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк

Короткий зміст роботи:

Актуальність кваліфікаційної роботи пов'язана з тим, що роздрібний товарообіг є одним з головних показників оцінки фінансово-господарської діяльності торгових підприємств, основною метою яких є отримання максимального прибутку, враховуючи це, товарообіг повинен виступати як одне з найважливіших та необхідних у функціонуванні підприємств умов, без яких неможливо досягти цієї мети.

Кваліфікаційна робота присвячена сучасним особливостям управління управління товарообігом в торговельному підприємстві. Розглянуто сутність торговельної діяльності та класифікація товарних запасів. Визначено теоретичні аспекти управління товарообігом в торговельних підприємствах. Проаналізовано систему управління роздрібною товарообігу досліджуваного підприємства. На основі проведеного аналізу надано рекомендації щодо покращення механізму управління роздрібним товарообігом підприємства. Розроблено заходи збільшення обсягу продаж та підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом

КЛЮЧОВІ СЛОВА: управління товарообігом, торгове підприємство, товарна структура, роздрібний товарообіг, ефективність управління.

ABSTRACT

The text part of the qualifying work for obtaining a bachelor's degree: 88 pages, 11 figures, 28 tables, 40 sources.

The purpose of the work is to define a strategic approach to optimizing the management of the turnover of a trading company.

The object of the research is the processes of determining the strategic approach to the management of the turnover of the branch of the Computer Universe LLC in Lutsk. The subject of the research is the theoretical and methodological foundations of the management of the turnover of the branch of the Computer Universe LLC in the city of Lutsk.

Summary of the work:

The relevance of the qualification work is due to the fact that retail turnover is one of the main indicators of evaluating the financial and economic activity of trading enterprises, the main goal of which is to obtain the maximum profit, taking this into account, turnover should act as one of the most important and necessary conditions for the functioning of enterprises, without which it is impossible to achieve this goal.

The qualification work is devoted to the modern features of the management of the management of the turnover of goods in a trade enterprise. The essence of trade activity and the classification of commodity stocks are considered. The theoretical aspects of the management of turnover in trade enterprises are determined. The retail turnover management system of the enterprise under study was analyzed. Based on the analysis, recommendations were made to improve the management mechanism of the enterprise's retail turnover. Measures have been developed to increase the volume of sales and improve the efficiency of retail turnover management

KEY WORDS: turnover management, trading company, commodity structure, retail turnover, management efficiency.

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва

**ПОДАННЯ
ГОЛОВІ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ
ЩОДО ЗАХИСТУ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
на здобуття освітнього ступеня бакалавра**

Направляється здобувач(ка) Малород В.І до захисту кваліфікаційної роботи
(*прізвище та ініціали*)
за спеціальністю 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(*код, найменування спеціальності*)
освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(*назва*)
на тему: «Стратегія управління товарообігом підприємства торгівлі.»

Кваліфікаційна робота і рецензія додаються.

Директор ННІ _____

(*підпис*)

Сергій ФЕДЮНІН

(*Ім'я, ПРІЗВИЩЕ*)

Висновок керівника кваліфікаційної роботи

Здобувач(ка) Малород В.І виконав дослідження на достатньому рівні. Розкрив тематику дослідження, досягнув поставленої мети та надав ґрунтовні пропозиції щодо розробки політики запобігання банкрутства на підприємстві.

Все це дозволяє оцінити виконану кваліфікаційну роботу здобувача(ки) _____
на оцінку « _____ » та присвоїти йому(їй) кваліфікацію _____.

Керівник кваліфікаційної роботи _____
(*підпис*)

(*Ім'я, ПРІЗВИЩЕ*)

« ____ » _____ 20__ року

Висновок кафедри про кваліфікаційну роботу

Кваліфікаційна робота розглянута. Здобувач(ка) Малород В.І допускається до захисту даної роботи в Екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедру _____
(*назва*)

(*підпис*)

(*Ім'я, ПРІЗВИЩЕ*)

ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	10
1.1 Сутність торговельної діяльності та класифікація товарних запасів	10
1.2 Поняття товарообігу в системі економічних категорій	17
1.3 Методика розрахунку показників, що характеризують товарообіг торгового підприємства	22
2 АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ФІЛІЇ ТОВ «КОМП'ЮТЕРНИЙ ВСЕСВІТ» М. ЛУЦЬК	30
2.1 Організаційно-економічна характеристика філії ТОВ «Комп'ютерний всесвіт» м. Луцьк	29
2.2 Аналіз роздрібного товарообігу магазину «Комп'ютерний Всесвіт»	36
2.3 2.3 Оцінка механізму управління роздрібним товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк	46
3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ФІЛІЇ ТОВ «КОМП'ЮТЕРНИЙ ВСЕСВІТ» У М. ЛУЦЬК	52
3.1 Програми заходів щодо збільшення обсягу продажу та підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом	52
3.2 Пропозиції щодо організація автоматизованого обліку товарообігу у ТОВ "Комп'ютерний Всесвіт" м. Луцьк	68
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71

ВСТУП

Актуальність дослідження кваліфікаційної роботи пов'язана з тим, що роздрібний товарообіг є одним із головних показників оцінки фінансово-господарської діяльності торгових підприємств, основною метою яких є отримання максимального прибутку, враховуючи це, товарообіг повинен виступати як один з найважливіших та необхідних у функціонуванні підприємств показників, без яких неможливо досягти цієї мети.

Таким чином, основною проблемою у максимізації прибутку та підвищенні рентабельності роздрібно-торговельного підприємства виступає проблема оптимізації роздрібно-товарообігу – одного з головних аспектів комерційної діяльності.

Проблема оптимізації управління товарообігом особливо гостро впливає на великі торгові організації, що мають істотну кількість товарних груп і позицій, а чіткої та зрозумілої стратегії управління ними керівництво торговельного підприємства, як правило, не має. Враховуючи цей чинник, дедалі більше актуалізується проблема оптимізації товарної структури роздрібно-товарообігу та її рішення є одним із пріоритетних завдань стабільного розвитку торгових підприємств. У зв'язку з чим вивчення теоретико-методологічного матеріалу щодо виділеної проблеми діяльності торговельного підприємства та визначення практичних конкретних пропозицій спрямоване на вирішення цієї проблеми. Необхідність визначення підходу до системи управління товарообігом роздрібно-торгового підприємства у поточних вітчизняних реаліях визначили мету, завдання та предмет справжнього дипломного дослідження.

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «Комп'ютерний Всесвіт», магазин електроніки в місті Луцьк.

Предметом дослідження є система управління роздрібним товарообігом торгового підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення комплексного підходу до оптимізації управління товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк у сучасних умовах, з урахуванням наявних теоретичних розробок.

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 філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк;
- розробити заходів щодо підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк.

Методи дослідження. Методичною основою є використання методів наукового пізнання: загальнологічних (узагальнення; аналізу і синтезу; коефіцієнтного, структурного, просторового, еко-аналізу); теоретичних (логічного, формалізації, діалектичного принципу дослідження процесів і явищ); статистичних (аналіз відносних і середніх величин, угруповання і зіставлення, графічного і індексного зображення даних); емпіричних (опису, порівняння, системного та факторного аналізу).

Структура кваліфікаційної роботи визначена виходячи з логіки викладу матеріалу, складається із вступу, трьох розділів основної частини, висновків, списку джерел використаної літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

1.1. Сутність торговельної діяльності та класифікація товарних запасів

Торгівля на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни виступає своєрідним каталізатором, який активізує привабливість продукту, тим самим сприяючи досягненню головної мети суспільного виробництва – найбільш повне задоволення наявних і потенційних потреб суспільства. Відмітимо, що термін «торгівля» включає в себе кілька понять. Наведемо найбільш уживані. Досить поширеним, особливо в працях зарубіжних авторів, є розуміння терміну «торгівля» у значенні процесу обміну, що передбачає виконання послідовних процесів для створення умов реалізації операції купівлі-продажу, насамперед визначення обмінних співвідношень, які влаштовують кожен зі сторін обміну, і навіть, передачу споживчих цінностей - предметів обміну. Водночас це поняття включає як угоди, які здійснюються у формі натурального обміну (бартерні договори), так і угоди з використанням універсального товару - грошей, що забезпечує в даному випадку зміну форм вартості з товарної на грошову [23].

Основними функціями торгівлі є наступні:

- реалізація споживної вартості, створеної у сфері матеріального виробництва за допомогою мінної вартості; реалізація цієї функції пов'язує споживання і виробництво і формує умови для відтворення суспільного продукту;

- доставка товарів споживачам; реалізація даної функції забезпечується операційною системою руху споживчих товарів із сфери виробництва у сферу споживання (транспортування, зберігання, сортування тощо);

- функція маркетингу полягає в проведенні маркетингових досліджень, виборі каналів збуту та визначенні асортименту, цін та умов продажу тощо;

- підтримка та розвиток економічних відносин з виконавцями робіт, постачальниками товарів і послуг;

- підтримання відповідності між попитом і пропозицією шляхом впливу, з одного боку, на пропозицію за обсягом виробництва товарів, їх якісними параметрами та асортиментом, а з іншого боку - на попит, шляхом надання товарів, які відповідають платоспроможним потребам споживача, впровадженням заходів, що мають характер стимулювання збуту [23; 24].

Центральним критерієм, який лежить в основі виділення специфіки діяльності підприємства торгівлі, є цільове використання реалізованої продукції, яке характеризується як споживче – для підприємств роздрібною торгівлі і для подальшого продажу – для підприємств оптової торгівлі. У підприємств роздрібною торгівлі, як правило, фізичні особи виступають кінцевими споживачами, які купують товари або послуги і користуються ними. Основним критерієм, що характеризує роздрібну торгівлю, є товарообіг, який відображає: вартість товарної маси, реалізованої споживачам, товарообіг продавців і навіть витрати на придбання продукції покупцями. Виходячи з викладеного вище, роздрібну торгівлю можна визначити як вид господарської діяльності, спрямований на надання послуг кінцевим споживачам, які опосередковано або прямо пов'язані з купівлею- продажем товарів споживчого призначення [7; 11].

Об'єкти застосування, що відносяться до товарообігу, формують товарні запаси. Постійне знаходження товарних запасів в обігу відіграє важливу роль у задоволенні попиту населення та реалізації плану товарообігу, функціонування торгових підприємств. Товари, що зберігаються в магазині формують запас з регулярною оборотністю. Такі

товари постійно споживаються і регулярно оновлюються [16].

Рівень запасів повинен бути пропорційним обсягу продажів товарів. Їх розмір повинен відповідати забезпеченню безперервної торгівлі широким асортиментом товарів. Товарні запаси є важливою ланкою в реалізації плану роздрібних продажів, необхідною вимогою в забезпеченні безперервного процесу продажів [1; 4; 20]. Необхідність створення запасів сировини зумовлена наступним: безперервністю процесу обігу товарів; сезонністю створення та використання окремих товарів; відхиленням виробничо-торгових запасів товарів; територіальними особливостями в розміщенні виробництва і торгових підприємств та необхідністю створення страхових запасів [14]. Товарні запаси відіграють важливу роль в економічному розвитку функціонування підприємства, оскільки вони постійно й одночасно знаходяться в обігу і в той же час можуть змінюватися, вони задовольняють купівельний попит і характеризують співвідношення між попитом і пропозицією [25].

Запаси формуються в усіх циклах руху товару: на складах виробників, в дорозі, на роздрібних (оптових) складах підприємств. Товарні запаси в стадії товарообігу забезпечують стійкий процес функціонування товарів, що визначається виконанням деяких функцій: як форма товарної пропозиції, вони задовольняють реальний попит споживачів; відображають нерівність між структурою попиту та кількістю товарної пропозиції; забезпечують безперебійне, розширене виробництво та обіг, в процесі яких відбувається їх створення та споживання [2; 3; 4; 14; 32].

Класифікацію товарних запасів представлено на рис. 1.1.

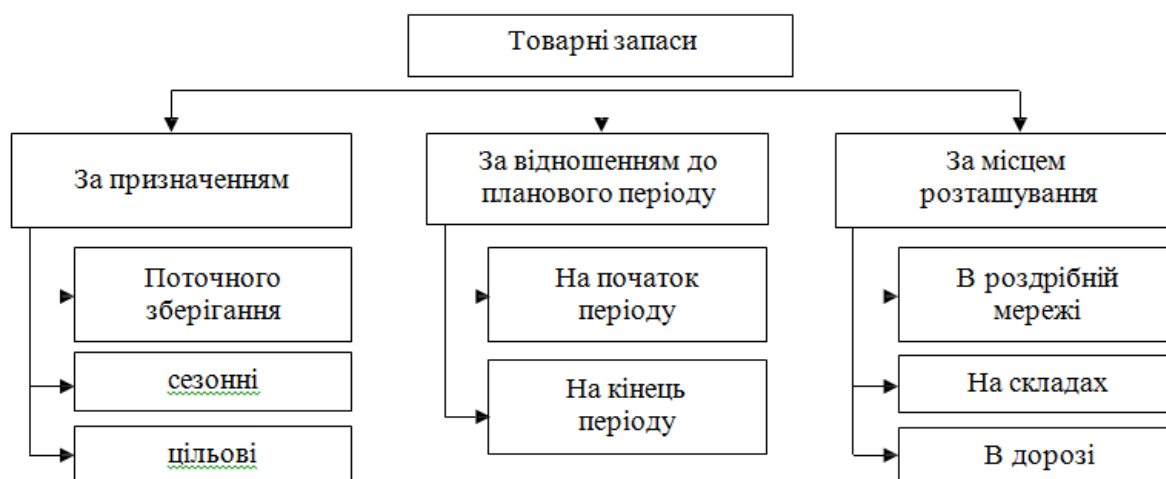


Рис. 1.1 Класифікація товарних запасів

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 35].

Отже, товарні запаси являють собою комплекс товарного постачання, який є частиною товарної сукупності в процесі діяльності виробництва товарної маси та її руху до споживача. Товарні запаси варто згрупувати за наступними критеріями: за призначенням, за плановим горизонтом та місцем розташування.

Управління товарними запасами означає їх нормування, координацію, а також оперативний контроль та облік. Нормування товарних запасів забезпечує розробку та встановлення оптимальних їх розмірів. Оптимальні рівні товарних запасів для торговельних підприємств визначаються шляхом встановлення обсягів щоденних продажів товарів, необхідних для разової доставки [17; 22; 25; 37]. Координація запасів полягає в підтримці рівня запасів в незмінному стані. Необхідною умовою для цього є прийняття працівниками торговельних підприємств оптимальних, економічно обґрунтованих рішень з метою стабілізації товарних запасів.

Обсяг запасів повністю визначається структурою і розміром товарообігу торгового підприємства. Дотримання оптимального співвідношення між рівнем товарообігу і величиною товарних запасів – є основним завданням торгових підприємств. При незадовільному рівні запасів виникає ряд проблем з постачанням підприємства товарами,

надлишок запасів викликає додаткові витрати.

Оскільки на підприємствах роздрібно́ї торгівлі сконцентрована значна частка товарних запасів, то від ступеня контролю за ними залежить вчасне забезпечення населення товарами. Тому, кожне підприємство роздрібно́ї торгівлі повинно здійснювати регулярне управління станом товарних запасів, яке передбачає не тільки моніторинг за дотриманням відповідності встановленим стандартам, але і у щоденному контролі за умовами їх зберігання.

Для ефективного управління запасами на торговельних підприємствах, широко та комплексно використовується електронна техніка. Термінали з системою контролю руху товарів, за допомогою яких здійснюється ефективна координація рівня товарних запасів на торговому підприємстві в цілому та облік за іншими сферами фінансової діяльності [13].

Ефективно налагоджене управління запасами відіграє важливу роль у зростанні рівня торгового сервісу. Планування є частиною управління товарними запасами, яке передбачає встановлення розмірів і структури товарних запасів відповідно до поставлених перед підприємством завдань, а також нагляд за тим, щоб товарні запаси безперервно відповідали визначеним критеріям.

Управління запасами необхідно проводити регулярно. Управління запасами включає [11; 22; 25; 29]:

- встановлення значень оптимальних рівнів товарних запасів;
- ефективний контроль запасів та аналіз їх стану;
- координація товарних запасів.

За допомогою менеджменту запасів вирішується багато економічних завдань, у тому числі вирішуються проблеми, пов'язані зі створенням і збереженням товарного асортименту на запланованому рівні, з метою задоволення споживчого попиту.

Важливе значення господарської діяльності в сфері управління

запасами визначається тим, що попит на певні товари є активним і сприйнятливим до впливу різноманітних факторів, що ускладнює вибір правильних рішень щодо порівняння покупок, тому помилки в цій діяльності призводять до створення запасів у розмірах вище потреб або нижче, що призводить до несприятливих наслідків [37].

Управління надлишками товарних запасів призводить до скорочення розміру придбання цих товарів, відмову від поставки, активне використання реклами та інших способів продажу товарів. Нестаток товарних запасів призводить до незадоволення споживчого попиту, зменшення обсягу продажів, що відображається на економічному та фінансовому становищі підприємства. На обсяг запасів і їх оборотність можуть впливати будь-які фактори, в першу чергу це купівельні характеристики товару, якість, ціна [1].

Під час дослідження рівня запасів контролюється їх відповідність нормам. Норматив товарного запасу – це найкращий бажаний розмір товарного запасу, що гарантує безперервну реалізацію товарів при мінімальних витратах. Нормативні товарні запаси організовуються внаслідок поставки товарів в обсягах, що перевищують платіжну спроможність населення, доставка неякісних товарів, недотримання умов розміщення товару, в результаті чого втрачається їх товарний вигляд і погіршується якість [18; 19; 27].

Товарні запаси порівнюються з товарообігом та розраховуються в днях. Товарні запаси в днях – це відношення продажів до запасів, розраховане на один день продажів у відповідному періоді. Товарні запаси у днях обороту розраховуються за формулою [24]:

$$TЗ_{дн} = TЗ / O_{ото}, \quad (1.1)$$

$TЗ_{дн}$ – рівень товарних запасів, дні обороту; $TЗ$ – вартість товарних запасів на конкретну дату, дні обороту; $O_{ото}$ – обсяг одноденного торгового обороту, грн.

Товарні запаси можуть вимірюватися: штуками, метрами, тонами,

гривнями (в натуральному або вартісному вираженні).

При цьому величина товарних запасів пов'язана зі швидкістю обігу товарів. При постійному обсягу товарообігу збільшення оборотності товарів призводить до зменшення товарних запасів, що в свою чергу призводить до уповільнення продажів, оскільки в цьому процесі використовується більша маса товарних запасів.

Наразі існують дві основні форми управління запасами: система з установленим обсягом або розміром замовлення, яка також має назву моделі економічної величини замовлення, або Q-модель, і система з визначеною періодичністю замовлення, яка має назву періодичної моделі, або P-моделі [29; 33]. Сутність першої моделі полягає в тому, що як тільки запас якогось товару наближається до вказаного мінімального значення замовлення (точки замовлення) цей товар потрібно замовляти. Досягнення найнижчого порогу можна початися у будь-який час і залежить від насичення попиту.

В діяльності управління запасами Q-модель використовується в наступних випадках [36]:

- значні втрати через нестачу товарно-матеріальних цінностей;
- високі витрати на зберігання запасів;
- висока ціна замовленого товару;
- високий рівень невизначеності попиту.

Застосування Q-моделі вимагає постійного збору, обліку та координації залишків запасів. Ця модель вимагає, щоб кожного разу, коли здійснюється збір товарів із запасів здійснювалася перевірка, щоб побачити, чи була досягнута точка наступного замовлення.

Необхідний обсяг партії товару, що поставляється, і найкраща щільність поставки залежать від наступних факторів [2]:

- обсяг попиту;
- витрати на доставку товару;
- витрати на зберігання запасу.

Критерієм оптимальності є мінімальні сукупні витрати на доставку та розміщення.

При регулюванні запасів за Р-моделлю – період, через який підприємство здійснює замовлення постачальнику, залишається стійким. Наприклад, щонеділі завідувач складу контролює залишки товару і обґрунтовує їх щодо заздалегідь установленої максимальної норми. Обсяг замовленої партії товару встановлюється як різниця розміру максимального і фактичного товарного запасів. Так як для виконання замовлення потрібен певний період часу, то рівень замовленої партії збільшується на одиницю очікуваних витрат на даний період [36].

Система обліку стану запасів із встановленого періодичного заказу застосовується в наступних випадках [2; 22]:

- умови доставки дозволяють приймати будь-які замовлення за розміром партії;
- витрати на зберігання замовлення та доставку відносно низькі;
- втрати від прийнятного дефекту є незначними.

Отже, в ході використання тих чи інших методів управління запасами варто звернути увагу на характеристики попиту продукції підприємства, віддаленість постачальників, особливість логістичних зав'язків, а також на особливості застосування відомих інформаційних технологій, що дозволяють створити інновації в управлінні запасами торговельних підприємств.

1.2 Поняття товарообігу в системі економічних категорій

Організація товарних запасів на підприємствах торгівлі є основою товарообігу. Тому доцільно розглянути визначення власне товарообігу

У економічній науці є кілька підходів до визначення як самого товарообігу, і його роздрібно-складової. Так, на думку М.М. Гріховодова [3, с.98], роздрібним товарообігом можна назвати виражений у грошовій

формі обсяг продажів товарів населенню для задоволення його особистих потреб, а також реалізація товарів у порядку дрібного гурту різними установами для обслуговуваних ними контингентів.

З цього визначення, каналами реалізації товарів, виділеними О.М. Соломатиним, можуть бути такі [32, с.115]:

- юридичні особи, для яких торговельна діяльність є основною;
- юридичні особи, для яких торговельна діяльність не є основною;
- фізичні особи, які здійснюють продаж товарів на речових, продовольчих, змішаних ринках.

Як бачимо питання теорії і практики ефективного управління товарообігом підприємств досліджувало багато вчених, однак у економічній літературі існують різні підходи економістів відносно трактування даного поняття та визначення його економічної сутності. Найпоширеніші з них наведені у таблиці 1.1

Таблиця 1.1

Визначення поняття товарообігу

№	Автори	Визначення
1	Мазаракі А. А.	товарообіг характеризує обсяги продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для власного користування
2	Гринів Б. В.	товарообіг – це обсяг реалізації товарів населенню й іншим споживачам через організований споживчий ринок у грошовому виразі
3	Фастовець А.А.	товарообіг визначається як кількісний показник, що характеризує кінцеву стадію руху товарів у сфері обігу, коли товари зі сфери обігу надходять у сферу особистого (індивідуального або спільного) споживання шляхом їх обміну на грошові доходи
4	Бланк І. О.	товарообіг торговельного підприємства – сума продажу ним споживчих товарів за певний період часу, при цьому роздрібний товарообіг характеризує продаж споживчих товарів населенню та іншим кінцевим споживачам, що завершує процес їх обігу на споживчому ринку

У загальному складі товарообігу торговельного підприємства виділяються наступні його види:

1 Роздрібний товарообіг - характеризує продаж споживчих товарів населенню та іншим кінцевим споживачам, завершуючи процес їх обігу на споживчому ринку.

2 Оптовий товарообіг - характеризує продаж товарів, що пройшли певну технологічну обробку на даному підприємстві (транспортування, зберігання, сортування тощо) різним опто-вим покупцям, що організують процес їх подальшої реалізації кінцевим споживачам. У складі оптового товарообігу торго-вельного підприємства зазвичай виділяють такі його форми: продаж товарів оптовим покупцям свого регіону - регіо-нальний товарообіг; продаж товарів оптовим покупцям інших регіонів своєї країни - міжрегіональний товарообіг; продаж товарів оптовим покупцям інших країн - зов-нішньоторговельний товарообіг по експорту;

3 Торгово-посередницький товарообіг - Він характеризує обсяг посередницьких операцій купівлі-продажу товарів, здійснюваних торговельним підприємством без якої-небудь технологічної обробки. У складі торго-во-посередницького то-варообігу виділяють: обіг на біржовому ринку; обіг на позабіржовому ринку.

Продаж товарів на підприємствах торгівлі характеризується трьома основними показниками, які використовуються в процесі аналізу і планування.

1 Загальний обсяг товарообігу - характеризує обсяг про-дажу товарів у розрізі окремих видів товарообігу. Відповідно до цього виділяють: загальний обсяг роздрібного товарообігу; загальний обсяг оптового товарообігу; загальний обсяг торго-во-посередницького товарообігу.

Сума загального обсягу всіх видів продажів характеризує валовий обсяг товарообігу.

2 Склад товарообігу - характеризує структуру загального обсягу товарообігу окремих видів у розрізі різних його форм. Так, у складі обсягу роздрібного товарообігу виділяють: обсяг продажу товарів населенню й

обсяг дрібнооптового про-дажу; обсяг продажу товарів з негайною їх оплатою й обсяг продажу товарів у кредит тощо.

3 Структура товарообігу - характеризує товарно-гру-повий склад реалізації товарів.

Використовуючи такий перелік каналів, оборот роздрібної торгівлі можна класифікувати за основними ознаками [20, с.174]:

- за формами власності;
- за видами продажів;
- за групами товарів;
- щодо відображення у статистичній звітності.

Характеристика товарообігу за виділеними ознаками, в інтерпретації Н.П. Любашина та авторської візуалізації, дана на рис. 1.2, де представлено узагальнене угруповання різних видів товарообігу для підприємства. [19,с.298]

Оборот роздрібної торгівлі відбиває як грошову виручку підприємств торгівлі, і суму витрат населення придбання товарів. Так, Г.Б. Комарової визначаються складові, що включаються до роздрібного товарообігу [25,с.169]:

- вартість проданих за готівку або сплачених за кредитними картками, за розрахунковими чеками банків, за перерахуваннями з рахунків вкладників населенню споживчих товарів;
- вартість товарів, проданих у кредит;
- вартість товарів, проданих поштою або через Інтернет, з оплатою за безготівковим розрахунком;
- вартість товарів, проданих за умовами комісійної торгівлі у розмірі повної вартості на момент їх продажу;
- вартість проданих за зразками товарів тривалого користування;
- повна вартість товарів, проданих окремим категоріям громадян зі знижкою;
- вартість упаковки та порожньої тари, що має продажну ціну, не що

входить у вартість товару.

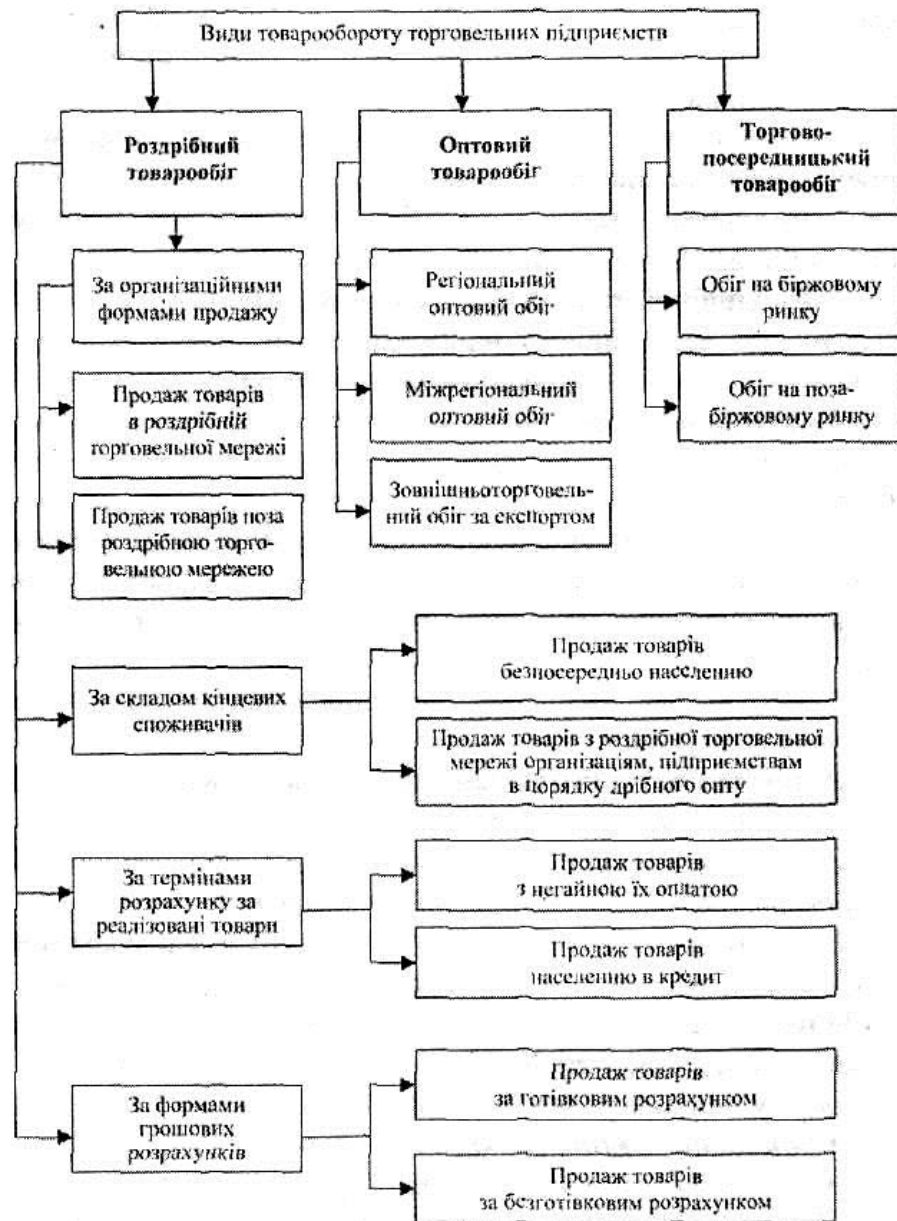


Рис. 1.2. Структура класифікаційних ознак товарообігу[20, с.173]

У узагальненому вигляді класифікація чинників, які впливають оборот роздрібною торгівлі, запропонована Л.А. Каргін, представлена на рис.1.3.

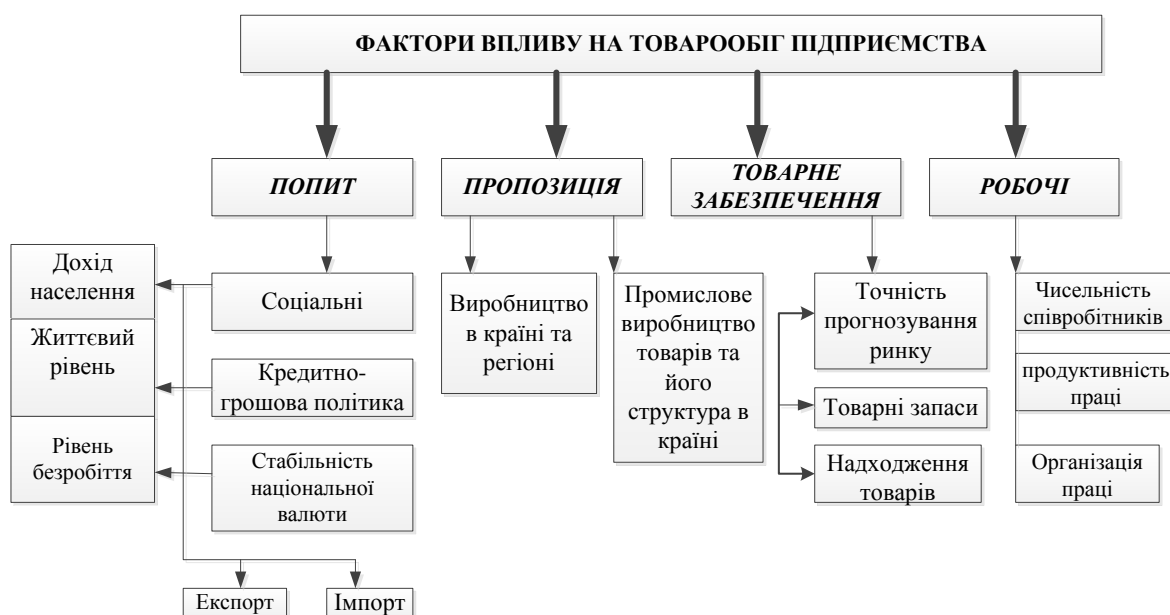


Рис. 1.3. Фактори, що впливають на оборот торгівлі [17, с.385]

У висновку зазначимо, що результати вивчення впливу різних факторів є економічною основою підготовки та прийняття стратегічних рішень та корекції політики управління товарообігом, спрямованих на вибір найбільш раціональних шляхів створення необхідних стимулів для розвитку сучасного торгового підприємства.

1.2. Методика розрахунку показників, що характеризують товарообіг торгового підприємства

Виходячи з того, що були вивчені фактори, що впливають на товарообіг, необхідно провести аналіз впливу даних факторів, для чого визначити низку показників товарообігу, що дозволить встановити основні якісні та кількісні індикатори роботи торгового підприємства, використовуючи дані бухгалтерської, статистичної та оперативної звітності, що є основними джерелами інформації для аналізу [28, с.123].

Усі показники товарообігу торгових підприємств взаємопов'язані між собою і впливають на якісні показники торгової діяльності. Найважливішими показниками товарообігу торгових підприємств є: обсяг

товарообігу; товарні запаси початку і поклада край періоду; надходження товарів; вибуття товарів.

Ці показники товарообігу тісно взаємопов'язані і перебувають у балансовому зв'язку, який можна виразити в наступній моделі [19, с.98]:

$$З_1 + Н = Р + З_2 + В \quad (1.1)$$

де: $З_1$ - залишки товарів початку періоду;

$Н$ -надходження товарів;

$Р$ -реалізація товарів;

$З_2$ - залишки товарів на кінець періоду;

$В$ -вибуття товарів

Можна, виділити певні етапи аналізу обсягу і структури роздрібного товарообігу підприємства (рис. 1.4)



Рис. 1.4. Етапи аналізу товарообігу підприємства [13, с.68]

Так, на першому етапі проводиться визначення загального обсягу товарообігу підприємства за звітний період.

В рамках другого етапу аналізується динаміка загального товарообігу протягом певного аналітичного періоду (зазвичай, за роками).

На даному етапі аналізується товарообіг, виявляються закономірності у його розвитку. Для цього розраховується динаміка товарообігу у поточних та порівнянних цінах. Динаміка зростання товарообігу у поточних цінах розраховується за формулою (2) [13,с.69]:

$$D_{PTO_{п.ц.1}} = \frac{PTO_{п.ц.1}}{PTO_0} * 100\% \quad (1.3)$$

где $PTO_{п.ц.1}$ – фактичний товарообіг року у поточних цінах;

PTO_0 – фактичний товарообіг минулого року.

Динаміку зростання товарообігу в порівнянних цінах розраховують так:

$$D_{PTO_{с.ц.1}} = \frac{PTO_{с.ц.1}}{PTO_0} * 100\%$$

де $PTO_{с.ц.1}$ - фактичний товарообіг звітного року в порівнянних цінах.

Якщо в аналізованому періоді змінилися ціни, фактичні дані з продажу товарів необхідно висловити в цінах, в яких прогнозувався товарообіг. Для цього розраховують індекс цін::

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \quad (1.4)$$

Де I_p — індекс цен;

P_1 — ціна у звітному періоді;

P_0 — ціна в базовому періоді (торік), що приймається за 100%.

Фактичний товарообіг звітного року в порівнянних цінах розраховують за формулою (5):

$$PTO_{с.ц.1} = \frac{PTO_{п.ц.1}}{I_p} * 100\% \quad (1.5)$$

Третій етап посвящен анализу товарно-групповой структуры

товарооборота торгового підприємства як за отчетний період, так і в динаміці, а також визначення закономірностей розвитку обсягу продажі по окремих товарним групам [7, с.206].

Четвертий етап направлено на аналіз обсягів реалізації товарів поквартально і помісячно, дослідження ритмічності роботи і сезонності реалізації товарів і визначенні факторів, які їх обумовлюють, для цього розраховують показники, які характеризують ритмічність реалізації товарів: середньоквадратичне відхилення від середнього обсягу товарообігу (σ) та коефіцієнт варіації (v):

де x_i – товарообігу за i -тий період;

\bar{x} – середній обсяг товарообігу за n періодів;

n – кількість періодів дослідження (місяців, кварталів).

Варто зауважити, що середньоквадратичне відхилення визначає діапазон коливання реалізації товарів: мінімальний та максимальний обсяг товарообігу підприємства у середньому за період проведення дослідження.

У межах виділеного п'ятого етапу аналізу роздрібного товарообігу вивчають чинники, які мають вплив у звітному періоді з його обсяг і структуру, навіщо дається кількісна оцінка впливу чинників внутрішнього порядку, і навіть досліджується характер впливу чинників довкілля [26, с.162]

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (1.6)$$

$$v = \frac{\sigma * 100}{\bar{x}} \quad (1.7)$$

Вплив показників товарного балансу на обсяг роздрібного товарообігу можна визначити, використовуючи таку формулу:

$$P = Z_n + \Pi - B - Z_k, \quad (1.8)$$

Слід зазначити, що у обсяг товарообігу позитивний вплив мають такі чинники, як: підвищення обсягу надходження товару і наднормативні завищення товарних запасів початку досліджуваного періоду, чи негативні - збільшення іншого вибуття товарів хороших і завищені товарні запаси наприкінці періоду [26,с.163] .

З метою оцінки впливу ефективності використання товарних ресурсів на товарообіг застосовується модель залежності товарообігу, товарообігу та розміру товарних запасів:

$$P = K_{об} * T_{зср}, \quad (1.9)$$

де $K_{об}$ - коефіцієнт оборотності, що характеризує кількість оборотів запасів за цей період;

$T_{зср}$ - середній товарний запас за період, розрахований середньо арифметично або середньо хронологічно.

Прискорення товарообігу веде, за інших рівних умов, до збільшення обсягу продажу. Вивчення причин, факторів, що сприяють прискоренню оборотності, проводять, вивчаючи товарні запаси та нормативи. [19, с.236]

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є фондovіддача (ФО):

$$FO = P / OF, \quad (1.10)$$

Де FO – фондovіддача;

OF- середньорічна вартість основних фондів.

Вплив чинників роздрібний товарообіг визначають шляхом абсолютних різниць.

Зміна роздрібного товарообігу за рахунок фондівіддачі::

$$\Delta P_{\text{ОФ}} = \Delta \text{ОФ} * \Phi_0 \quad (1.11)$$

Зміна роздрібного товарообігу за рахунок середньорічної вартості основних фондів [31, с.308]:

$$\Delta P_{\text{Ф}_0} = \text{ОФ}_1 * \Delta \Phi_0, \quad (1.12)$$

Де ОФ_1 – показники звітного періоду;

ОФ_0 - показники базисного періоду.

Загальний вплив факторів складе:

$$\Delta P = \Delta P_{\text{Ф}_0} + \Delta P_{\text{ОФ}}, \quad (1.13)$$

До зовнішніх факторів, що впливають на обсяг і структуру роздрібного товарообігу можна віднести [22, с.411]: фактори економічного характеру, що надають високий ступінь впливу на роздрібний товарообіг: збільшення рівня доходів населення та зниження процентної ставки банківського кредиту призведуть до зростання товарообігу, але негативно позначиться підвищення рівня заощаджень, рівня безробіття; демографічні чинники (зі зростанням чисельності населеного пункту, району, області відбувається підвищення потреб, отже, і обсягів продажів); географічні чинники, які можуть як позитивно, і негативно проводити розвиток товарообігу, до них ставляться: місце розташування торгового об'єкта – розташування поблизу промислових організацій, транспортних зупинок; наявність паркування, конкурентів); фактори, пов'язані з товарною пропозицією: обсяг, асортимент і якість продукції, що випускається в республіці, науково-технічний рівень виробництва.

Вплив купівельних фондів та відсоток їхнього охоплення на роздрібний товарообіг розраховується виходячи з формули [10, с.91]:

$$P = (\text{Ч} * \text{КФ} * \text{О}) / 100\%, \quad (1.14)$$

де Ч- чисельність населення, що обслуговується;

КФ - купівельні фонди в розрахунку на 1 особу;

O – відсоток охоплення товарообігом купівельних фондів.

Вплив на товарообіг зміни чисельності обслуговуваного населення розраховується так:

$$\Delta P_{\text{ч}} = \text{Ч}_1 * \text{ПФ}_0 * O_0 / 100 - (\text{Ч}_0 * \text{ПФ}_0 * O_0 / 100) \quad (1.15)$$

Вплив купівельних фондів населення, що припадають на одну особу

$$\Delta P_{\text{ПФ}} = \text{Ч}_1 * \text{ПФ}_1 * O_0 / 100 - (\text{Ч}_1 * \text{ПФ}_0 * O_0 / 100) \quad (1.16)$$

Вплив відсотка охоплення купівельних фондів роздрібним товарообігом можна розрахувати, використовуючи формулу [23, с.212]:

$$\Delta P_O = \text{Ч}_1 * \text{ПФ}_1 * O_1 / 100 - (\text{Ч}_1 * \text{ПФ}_1 * O_0 / 100) \quad (1.17)$$

Загальний вплив факторів складе:

$$\Delta P = \Delta P_{\text{ч}} + \Delta P_{\text{ПФ}} + \Delta P_O \quad (1.18)$$

Завершується аналіз товарообігу підприємства встановленням причин відхилення загального обсягу та структури товарообігу від минулих років та розробкою заходів щодо покращення торгівлі за окремими товарними групами.

Для визначення інструментарію механізму управління роздрібним товарообігом необхідно дати поняття та компоненти структури управління. Процес управління можна розглядати як сукупність різних функцій, взаємозв'язок яких може бути представлені різними способами. Розглянемо класифікацію компонентів системи управління, запропоновану французьким ученим Анрі Файолем, що складається з п'яти загальних функцій управління: планування, організацію, розпорядження, координацію, контроль (рис.1.5).

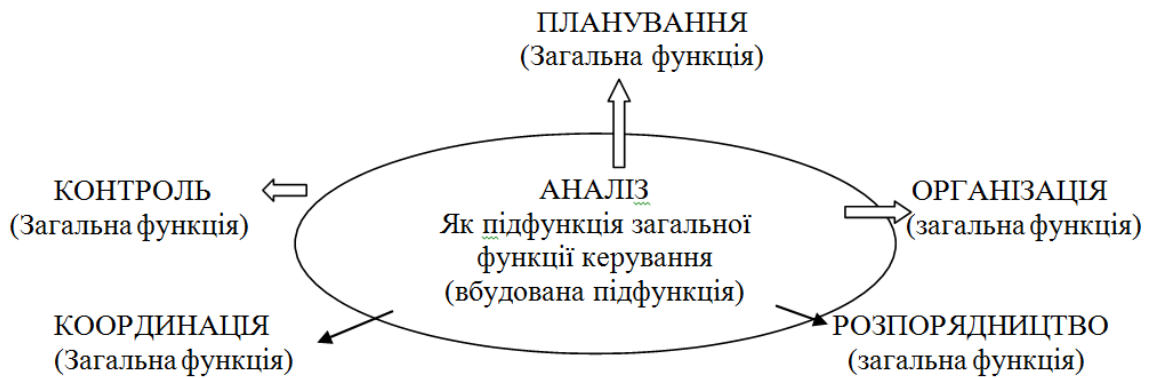


Рис. 1.5. Загальні функції управління товарообігом [16, с.473]

Розглянемо коротко кожен функцію в інтерпретації В.В.Ковальова [16, с.473].

Функція планування передбачає складання плану дій, основу якого становить деякі локальні мети, які можуть бути різні з позиції як тимчасового чинника, і вагомості можливих наслідків.

Наступна функція управління - організація означає реальне наповнення планів, їх ресурсне забезпечення і виконання.

Функція «розпорядництво» означає рутинне виконання передбачених планом дій, тобто здійснення планових установок, приведення в дію всіх задіяних ресурсів.

Функція «координація» передбачає здійснення взаємодії та синхронності всіх елементів системи, внесення необхідних коригувань у разі виникнення вузьких місць.

Заключна функція «контроль» означає наявність певної системи, що дозволяє судити про те, наскільки успішно функціонує система, чи забезпечується досягнення базових цільових установок.

Під час здійснення управлінського аналізу роздрібного товарообігу непродовольчого магазину необхідно [8, с.103]: оцінити виконання прогнозного плану продаж; визначити рівень задоволеності попиту в аналітичному розрізі, виявити тенденції зміни купівельного попиту; оцінити результативність застосування нових методів та «ноу-хау»; значити ефективність застосування чинної політики ціноутворення; виявити можливі резерви зростання роздрібного товарообігу.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ФІЛІЇ ТОВ «КОМП'ЮТЕРНИЙ ВСЕСВІТ» М. ЛУЦЬК

2.1 Організаційно-економічна характеристика філії ТОВ «Комп'ютерний всесвіт» м. Луцьк

Товариство з обмеженою відповідальністю «Комп'ютерний Всесвіт» створено 1998 року 08 лютого 1998 р. у за адресою вулиця Кривий Вал, 30а, Луцьк, Волинська область.

Метою діяльності ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт», згідно зі Статутом, є отримання прибутку.

Вищим органом ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» є загальні збори учасників товариства.

Керівництво поточною діяльністю ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» здійснюється одноосібним виконавчим органом – директором, який підзвітний загальним зборам учасників товариства.

Суспільство 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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» є:

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

ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» здійснює свою діяльність відповідно до Статуту та законодавства України [34, с.2].

ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» – лідер комп'ютерного ринку Волинської області. Основним напрямком для компанії є роздрібний

продаж. На сьогоднішній день ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» є однією з найвідоміших торгових фірм Волині, яка встановила тісні партнерські відносини з найбільшими постачальниками, а також з багатьма провідними світовими виробниками комп'ютерної техніки. Довгий час компанія продуктивно та успішно співпрацює з різними торговими, промисловими та адміністративними організаціями Далекого Сходу.

Розглянемо організаційну структуру підприємства і визначимо основні цілі торгової діяльності підприємства ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» (рис. 2.1.).

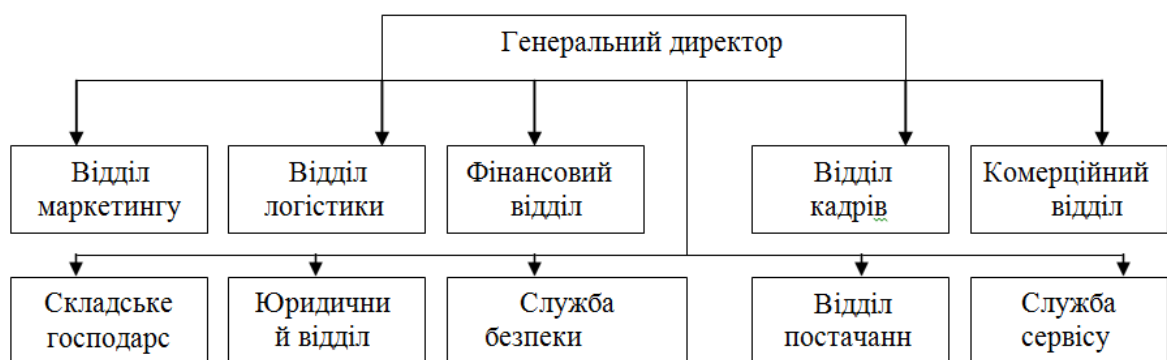


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт»

Організаційну структуру ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» 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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» 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].

Магазин електроніки «Комп'ютерний Всесвіт» м. Луцьк є структурним підрозділом Товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт». Основним споживачем товарів, що реалізуються магазином ТОВ ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у місті є населення м. Луцьк.

Основними конкурентами є: магазин «ОРТ – КешерНет», Е та «Ельдорадо». Товари завозяться централізованою доставкою за попередньо розробленими маршрутами та графіками завезення. Торговий зал ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку має форму близьку до квадрату. Торговий зал магазину має комбіноване планування: обладнання розташоване вздовж стін та у вигляді окремих острівців, що мають овальну форму.

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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» 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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк за 2020 – 2022 роки та складемо табл.2.1.

Таблиця 2. 1

**Основні економічні показники ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м.
Луцьк за 2020-2022 р.**

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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк 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 – 17,2 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.

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

Таблиця 2.2

**Показники рентабельності ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк
за 2020 – 2022 рр.**

Показник	2020	2021	2022	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

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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» в Луцьку необхідно, постійне збільшення прибутку та ефективне використання основного та оборотного капіталу.

2.2 Аналіз роздрібного товарообігу магазину «Комп'ютерний Всесвіт»

Аналіз загального обсягу роздрібного товарообігу магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м.Луцьк починається з вивчення динаміки товарообігу та відносних величин за період із 2020 по 2022 роки. (Табл. 2.3.

Таблиця 2. 3

Динаміка товарообігу магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк 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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» магазину в м. Луцьк 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.

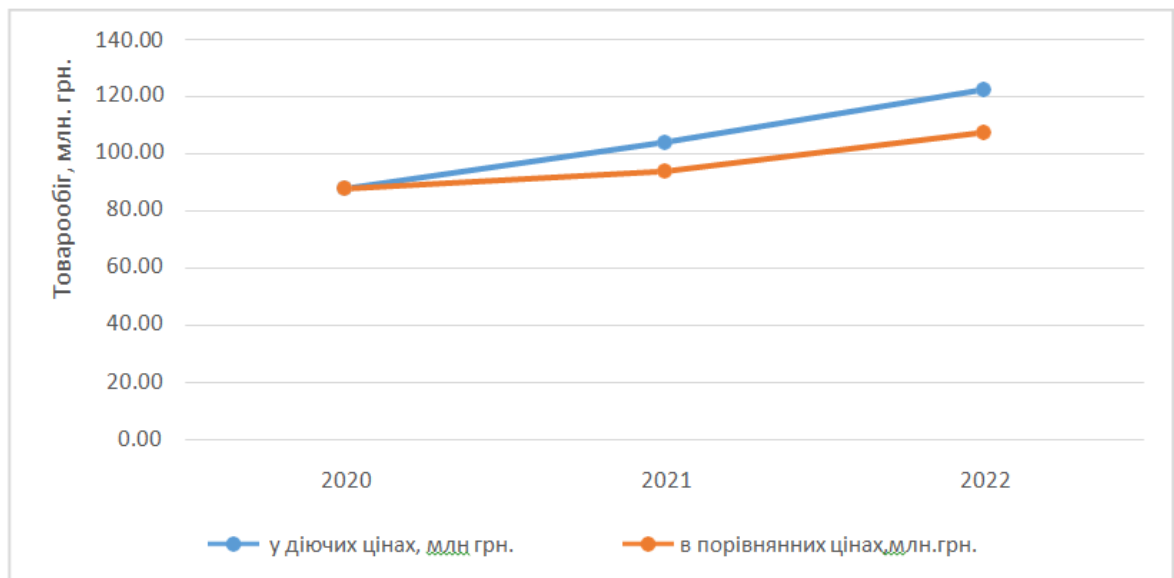


Рис. 2.2. Динаміка роздрібного товарообігу ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт»

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, тим приріст у 2022 році нижчий за попередній на 0,73% і склав 17,71%.

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.

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, (x)	(x-хср)	(x-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

Магазин електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку 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.

Визначимо середньоквадратичне відхилення, яке дозволяє оцінити коливання у розвитку аналізованого показника:

$$\sigma = \sqrt{\frac{240,51}{12}} = 4,47$$

Визначимо коефіцієнт варіації:

$$v = \frac{4,58 * 100}{97,75} = 4,69\%$$

Тобто виконання плану товарообігу за місяцями за 2022 рік було нерівномірним на 4,69%. Коефіцієнт ритмічності дорівнює: $100 - 4,69 = 95,31$.

Таким чином, виконання плану товарообігу за звітний рік було ритмічним на 95,31%.

Розглянемо, наскільки ритмічно виконувався план товарообігу за місяцями 2021 року.

Таблиця 2.5

Розвиток товарообігу по кварталах ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьку 2020-2022 рр.

Місяць	2020		2021		2022	
	млн грн.	питома вага	млн грн.	питома вага	млн грн.	уд. вага
Січень	6,597	7,5	7,280	7	8,700	7,1
Лютий	5,584	6,4	6,266	6	8,027	6,6
Березень	7,000	8	7,297	7	8,717	7,1
1 квартал	19,181	21,9	20,843	20,1	25,444	20,8
Квітень	6,747	7,7	7,782	7,5	9,201	7,5
Травень	6,802	7,8	8,874	8,5	10,294	8,4
Червень	7,068	8,1	7,939	7,6	9,358	7,6
2 квартал	20,618	23,5	24,594	23,7	28,853	23,6
Липень	8,911	10,2	10,683	10,3	12,102	9,9
Серпень	8,140	9,3	10,901	10,5	11,980	9,8
Вересень	7,345	8,4	9,703	9,3	11,805	9,7
3 квартал	24,392	27,8	31,287	30,1	35,887	29,3
Жовтень	7,270	8,3	9,048	8,7	10,816	8,8
Листопад	7,099	8,1	8,706	8,4	10,468	8,6
грудень	9,184	10,5	9,447	9,1	10,867	8,9
4 квартал	23,556	26,8	27,201	26,2	32,150	26,3
Разом	87,747	100	103,925	100	122,334	100

З табл. 2.5 можна зробити висновок: протягом трьох років питома вага кожного кварталу в загальному обсязі має не значні відхилення по відношенню до попереднього. Це з збільшенням чи зниженням реалізації сезонних товарів у тому чи іншому кварталі. Найбільша частка роздрібного товарообігу за кілька років досягається у третьому кварталі, що коливається з 27,8% до 30,1%. Аналіз сезонних коливань товарообігу

спрямовано виявлення зміни сезонної хвилі. Для даного аналізу застосуємо метод простого середнього значення та складемо табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз сезонних коливань товарообігу ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк за 2020-2022 рр.

Місяць	2020	2021	2022	Середньомісячна величина товарообігу, млн.грн.	Індекс сезонності
	млн грн.	млн грн.	млн грн.		
Січень	6,597	7,280	8,700	7,526	86,28
Лютий	5,584	6,266	8,027	6,626	75,97
Березень	7,000	7,297	8,717	7,671	87,95
Квітень	6,747	7,782	9,201	7,910	90,69
Травень	6,802	8,874	10,294	8,656	99,24
Червень	7,068	7,939	9,358	8,122	93,12
Липень	8,911	10,683	12,102	10,565	121,12
Серпень	8,140	10,901	11,980	10,340	118,54
Вересень	7,345	9,703	11,805	9,618	110,27
Жовтень	7,270	9,048	10,816	9,044	103,69
Листопад	7,099	8,706	10,468	8,758	100,41
грудень	9,184	9,447	10,867	9,833	112,73
Разом	87,747	103,925	122,334	104,669	-

За даними табл. 2.7 видно, що мінімальне значення обсягу продажів просідає на початку року, у липні місяці товарообіг сягає піку і до листопада поступово знижується. Наприкінці року обсяг товарообіг знову зростає. Це свідчить про те, що за прогнозування обсягу товарообігу ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» на 2024-2025 роки необхідно враховувати нерівномірний розподіл товарообігу протягом року. Для наочності представимо індекси сезонності як графік – сезонної хвилі (рис. 2.3).

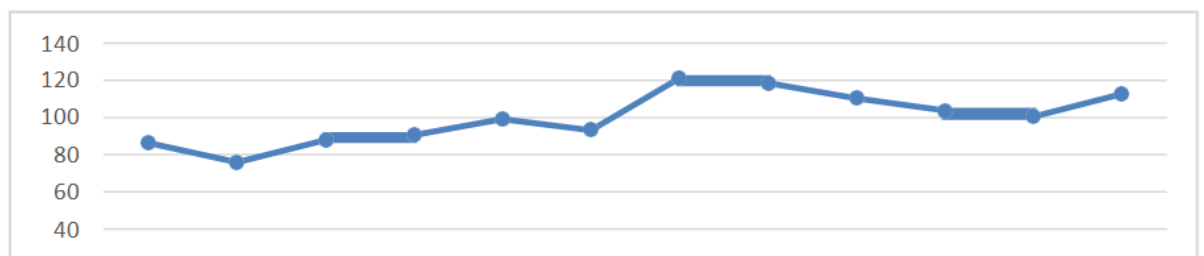


Рис . 2.3. Сезонна хвиля товарообігу

Аналіз структури товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк проведемо виходячи із Звіту про роздрібну торгівлю за 2021 рік та форми 1 за 2022 рік.

Дані програми 1 показують, що в 2022 року 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 роздрібногo товарообігу на 1м² було складено табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка роздрібногo товарообігу на 1м² у магазині ТОВ «ДНС» у м.Луцьку за 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	Зміна в динаміці	
				2021	2022
Кількість магазинів, од.	1	1	1	0	0
Середня торгова площа одного магазину, м ²	500	600	600	100	0
Роздрібний товарообіг, млн грн	87,747	103,925	122,334	16,17	18,4
Роздрібний товарообіг на 1м ² ,млн.грн	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.

Таблиця 2.8

**Аналіз товарних запасів магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» за
2020-2022р.**

Місяць	товарні запаси			Відхилення 2021 від 2020		Відхилення 2022 від 2021	
	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	10,45	10,83	13,34	0,38	103,6	2,51	123,1
грудень	11,20	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

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. 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 ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк представлений у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз товарообігу магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк за 2020-2022 рр.

Показники	Року		Зміна раз	Рік 2022	Зміна раз
	2020	2021			
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
Однорічний 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, однорічний 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 збільшилися в 1,3 рази, а однорічний 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 перевиконано 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 відділі 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 ТОВ «Комп’ютерний Всесвіт» у м. Луцьку 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 порівняно 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 ТОВ «Комп’ютерний Всесвіт» 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:

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

зміни коефіцієнта оборотності:

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

Загальна зміна роздрібного товарообігу дорівнює:

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

Проведемо розрахунок впливу факторів у 2022 році.

$$P_0 = 103,92 \text{ млн. грн.}$$

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

$$P_1 = 122,33 \text{ млн.грн.}$$

Зміна роздрібного товарообігу за рахунок:

зміни товарних запасів:

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

зміни коефіцієнта оборотності:

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

Загальна зміна роздрібного товарообігу дорівнює:

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

У результаті з'ясували, що роздрібний товарообіг в 2022

році збільшився за рахунок зростання середніх товарних запасів на 30,9795 млн. грн., і скоротився за рахунок зниження товарообігу в днях на 12,57 млн.грн.

Чисельність торгових працівників, їх якісний склад впливають рівень обслуговування населення і виконання плану роздрібного товарообігу.

Працівники роздрібних торгових організацій, безпосередньо спілкуючись із населенням у процесі продажу товарів, визначають обсяг та характер споживчого попиту, впливають на формування асортиментної політики.

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

**Аналіз впливу трудових факторів на товарообіг магазину ТОВ
«Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьку за 2020-2022 рр.**

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 грн.	0,339*27	9,1577	0,36935*29	10,7114
Зміна чисельності, чол.	2*3,5	7,0198	2*3,849	7,6981
Усього	-	16,1775	-	18,4096

На роздрібний товарообіг позитивно вплинуло збільшення 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 фондівддачі та

середньорічної вартості основних засобів на розвиток товарообігу зробимо розрахунки за даними табл. 2.12.

Таблиця 2.12

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

Показники	2020	2021	2022	Зміни у 2021р.	Зміни у 2022р.
Роздрібний товарообіг, млн грн.	87,747	103,925	122,334	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	$-.0,162 * 41,536$	-6,723
Усього	-	16,177	-	18,410

Товарообіг у 2021 році зріс на 14,26 млн грн. рахунок підвищення основних засобів, а рахунок зростання фондівіддачі 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 фондвіддача 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 ТОВ «Комп'ютерний

Всесвіт» м. Луцьк у 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 середньорічний продуктивність праці та неефективне використання основних засобів організацією, тобто. зниження фондівдачі.

Вивчивши структуру роздрібного товарообігу кілька років, бачимо, що велику частку займають комп'ютерні товари. Аналізуючи внутрішньогруповий асортимент товарів, слід зазначити, що найбільшу питому вагу займають такі товарні групи: «Смартфони і телефони» і «оргтехніка».

2.3 Оцінка механізму управління роздрібним товарообігом філії ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк

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

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

$$N_{тз,дн} = ТЗ_{пл} / O_{пл} \quad (2.2)$$

$$ТЗ_{пл} = O_{пл} * N_{тз,дн} \quad (2.3)$$

Де $O_{пл}$ - 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 ТОВ
«Комп'ютерний Всесвіт» у м.Луцьк**

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

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

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

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

$$\bar{\Delta} = \frac{37,35 - 36,65}{3 - 1} = 0,35$$

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

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.

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

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:

$$TZ = \sqrt{L * PTO} \quad (2.4)$$

Де L - коефіцієнт співвідношення товарного запасу та роздрібного товарообігу.

Перетворивши цю формулу, отримаємо:

$$L = \frac{TZ^2}{PTO} \quad (2.5)$$

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.

$$\text{Який дорівнюватиме: } (61,5+112,46+143,17)/3=105,71\%$$

На основі розрахованих даних коефіцієнт L на запланований рік складе:

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

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

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

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.

Представимо динаміку роздрібного товарообігу та товарних запасів, включаючи прогнозні показники на рис.2.4.

Аналізуючи цей малюнок видно, що позитивну динаміку демонструють роздрібний товарообіг, і товарні запаси збільшуються, прогнозні показники й у динаміці зростають

отриманому під час використання економіко-статистичного методу. Так планова сума товарних запасів складе 15,18 млн грн., а товарообігність у днях - 37 днів.

Представимо динаміку роздрібного товарообігу та товарних запасів, включаючи прогностні показники на рис.2.4.

Аналізуючи цей малюнок видно, що у динаміці як роздрібний товарообіг, і товарні запаси збільшуються, прогностні показники у динаміці зростають.

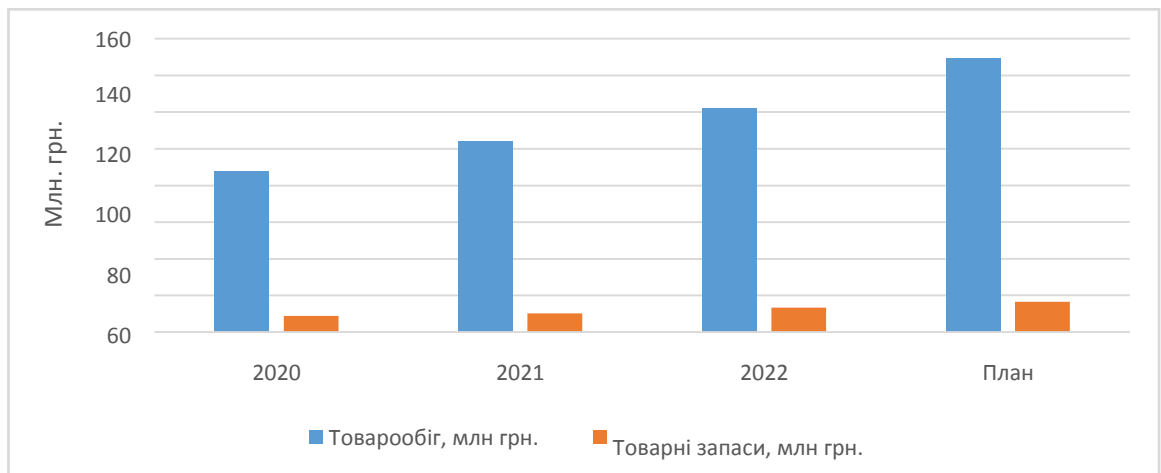


Рис. 2.4. Динаміка роздрібного товарообігу та товарних запасів магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» м. Луцьк

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 грн.	13,372	16,625	3	124,32
Ододенний 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 прискорилася 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.).

Графічно зобразимо рух товарних запасів з урахуванням планового розміру на рис. 2.5.

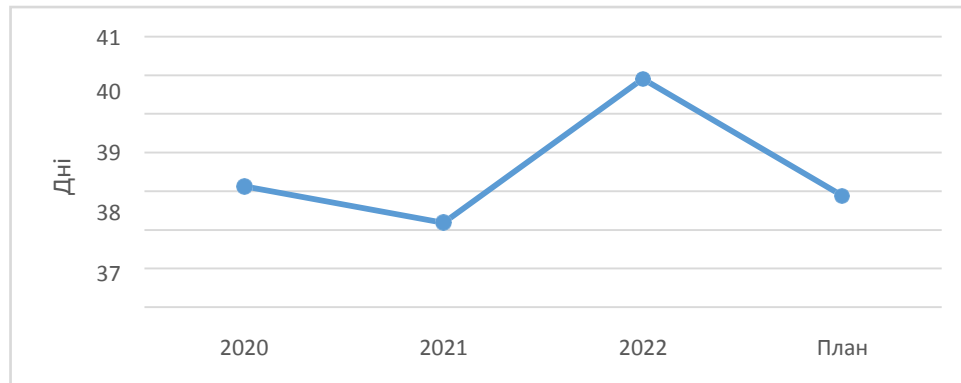


рис. 2.5. Рух товарних запасів ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» м Луцьк

Таким чином, з урахуванням планового роздрібного товарообігу, товарні запаси у сумі збільшаться, але їхній рух прискориться на три дні, що призведе до вивільнення коштів та їх подальшого використання.

Прискорення товарооборотності є однією з ключових проблем, що характеризують якісну сторону діяльності торгових підприємств.

Приймаючи рішення про розмір товарних запасів, необхідно пам'ятати, що складування товарів понад необхідну потребу має свої переваги та недоліки. Одним із недоліків є збільшення товарообігу в днях. 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 торговельної 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 ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНИМ ТОВАРООБІГОМ ФІЛІЇ ТОВ «КОМП'ЮТЕРНИЙ ВСЕСВІТ» У М. ЛУЦЬК

3.1. Програми заходів щодо збільшення обсягу продажу та підвищення ефективності управління роздрібним товарообігом

Проведений аналіз динаміки розвитку роздрібногo товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» за 2020 – 2022 роки дозволяє зробити такі висновки:

- загальний обсяг роздрібногo товарообігу підприємства рік у рік зростає;
- у 2022 році план роздрібногo товарообігу не довиконано;
- приріст роздрібногo товарообігу, переважно, досягнуто з допомогою ефективного використання всіх видів ресурсів: товарних, трудових та інших.;
- підприємство у 2022 році активно вело роботу із закупівлі товарів у виробників та інших постачальників.

На основі вивчених даних магазину спрогнозуємо обсяг роздрібногo товарообігу різними методами.

Проведемо прогноз товарообігу, використовуючи метод цільового формування прибутку, що передбачає отримання прибутку, необхідного для нормального функціонування організації над ринком.

Прогнозуючи даним методом необхідно врахувати заплановані заходи щодо подальшого розвитку роздрібногo товарообігу. На основі проведеного аналізу пропонується розширення товарного асортименту шляхом збільшення надходження товарів, проведення рекламних заходів, збільшення торгової площі та придбання торговельного обладнання. У табл. 3.1 згруповані заходи щодо збільшення обсягу продажів виходячи з аналізу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають обсяг товарообігу. Виходячи із середнього темпу зростання чистого прибутку за

ряд років, який становить 111,4%, потреба прибутку становить 1,5529 млн грн. ($1,3924 \times 1,114 = 1,5529$), у тому числі: у тому числі фонд накопичення - 25% - 0,388 млн грн., Фонд споживання - 30% - 0,4658 млн грн., Резервний фонд - 10% – 0,155 млн грн. і 35% на поповнення власних оборотних коштів - 0,5435 млн. грн. (Табл.3.1).

Таблиця 3.1

Програми заходів щодо збільшення обсягу продаж

Захід	Виконавці	Кінцевий результат	Бюджет тис.грн
Закупівля можливих, перспективних товарних позицій	Товарознавець	Збільшення широти та глибини асортименту; повніше задоволення попиту споживачів; зростання обсягів продажу, і, як наслідок, рентабельності	119,45
Проведення рекламних заходів	Товарознавець	Інформування покупців про наявні товари та пропоновані послуги	51,2
Збільшення торгової площі та придбання торговельного обладнання	Інженер з обладнання	Розширення внутрішньогрупового асортименту	68,26
РАЗОМ			238,91

Планова сума оподаткованого прибутку визначається на основі суми чистого прибутку та середньозваженої ставки податків із прибутку, що становить 24%.

Планова сума оподаткованого прибутку становитиме:

$$P_{\text{но}} = \frac{455}{1 - 0,24} = 597$$

Розрахунок планової суми обсягу роздрібного товарообігу здійснюється за такою формулою:

$$P_{\text{то}} = \frac{P_{\text{пост}} + P_{\text{о}}}{P_{\text{д}} - P_{\text{вбаз}}} * 100$$

Де $P_{\text{пост}}$ - Планова сума постійних витрат на реалізацію, грн.;

$P_{\text{д}}$ – базисний середній рівень доходів від реалізації товарів, що залишається у розпорядженні %;

$P_{\text{вбаз}}$ - базисний рівень змінних витрат на реалізацію товарів, %.

(табл.3.2)

**Запланований обсяг та структура цільового чистого прибутку
магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м.Луцьк**

Показник	сума, млн. грн.	Питома вага, %
Чистий прибуток, призначений до накопичення	1,0870	70
В т.ч.		
- відрахування до резервного фонду	0,1553	10
- відрахування до фонду накопичення	0,3884	25
- поповнення власних оборотних коштів	0,5433	35
Чистий прибуток, призначений до споживання, т.ч.	0,4659	30
- Бюджет преміювання працівників	0,2329	15
- Бюджет внутрішньої соціальної програми	0,0776	5
- прибуток власника	0,1553	10
Разом цільовий чистий прибуток	1,5529	100

Умовно-постійні витрати, виходячи із запропонованих заходів зміняться, за рахунок витрат на рекламу та амортизації обладнання, що купується.

Планується придбати устаткування у сумі 68,26 тис. грн., нормативний термін служби становить 15 років, отже, річна норма амортизації буде у вигляді 12,5% (кількість років у експлуатації поділена у сумі чисел років і помножене на 100 відсотків). Тоді сума амортизаційних відрахувань введеного обладнання дорівнюватиме:

$$A_v = \frac{68,26 * 12,5}{100} = 8,53 \text{ тис. грн}$$

Отже, сума умовно-постійних витрат збільшиться за рахунок витрат на рекламу на 51,2 тис. грн. і за рахунок амортизації устаткування, що купується на 8,53 тис. грн. і становитиме 5499,73 тис. грн. (5440 +51,2 +8,53 = 5499,73). Базисний середній рівень доходів від товарів, що залишається у розпорядженні, дорівнюватиме 14,92% ((13,89+13,96+16,92)/3=14,92). Базовий рівень змінних витрат на реалізацію товарів дорівнює 10,14%. Тоді планова сума обсягу роздрібного товарообігу виходячи з потреби у прибутку у розмірі 2,1 млн грн. Складе

$$P_{TO} = \frac{5,5+2,1}{14,92-10,14} * 100 = \frac{7,6}{4,78} * 100 = 1,59 \text{ млн.грн}$$

Використовуючи дослідно-статистичний метод, визначимо плановий обсяг товарообігу торгової організації на наступний рік виходячи з обсягу товарообігу за звітний рік та середньорічного темпу зміни товарообігу, що передують запланованому року. На практиці планування товарообігу починається в той момент, коли ще немає даних про фактичний товарообіг за весь звітний (передплановий) період, але в даному випадку дані є, тому при плануванні не визначається очікуваний товарообіг, а в розрахунках бере участь обсяг товарообігу звітного року, який дорівнює 122,33 млн грн., Темп зміни обсягу товарообігу в 2022 році становить 117,71%, а в 2021 році - 118,44%, тоді середньорічний темп зміни обсягу товарообігу дорівнює 118,08%.

Розрахуємо плановий обсяг товарообігу магазину:

$$T_{пл} = \frac{122,33 * 118,08}{100} = 144,45 \text{ млн. грн}$$

В результаті, прогнозний обсяг роздрібного товарообігу дослідно-статистичним методом складе 144450000 грн. Спрогнозуємо роздрібний товарообіг застосувавши економіко-статистичний метод, який ґрунтується на згладжуванні даних про приріст товарообігу за ряд років, що передують запланованому році. Дані до розрахунку представлені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для розрахунку прогнозу

Рік	Приріст товарообігу, %	Вирівняні показники, %
2020	17,0	
2021	18,44	$K1 = (17,0 + 18,44) / 2 = 17,72$
2022	17,71	$K2 = (18,44 + 17,71) / 2 = 18,075$

Згладжування проводиться за допомогою ковзної середньої. Отриманий вирівняний ряд ковзних середніх дає можливість визначити середньорічну зміну приросту обсягу товарообігу за такою формулою:

$$\Delta = \frac{Kn - K_1}{n - 1}$$

де Δ - середньорічна зміна частки приросту роздрібного товарообігу, %;

K_n - останній показник серед вирівняних середніх, %;

K_1 - перший показник у ряді вирівняних середніх, %;

n -кількість показників вирівняного ряду середніх.

$$\Delta = \frac{18,075 - 17,72}{2 - 1} = 0,355\%$$

Значення приросту товарообігу ($K_{пр}$) на рік, що планується, визначається продовженням вирівняного приросту товарообігу 2024 року на два кроки вперед за формулою:

$$K_{пр} = K_{2023} + 2 * \Delta$$

$$K_{пр} = 18,44 = 2 * 0,355\%$$

Таким чином, у запланованому році порівняно з 2022 роком товарообіг торгівельної організації має збільшитись на 19,15%. Якщо товарообіг 2022 року дорівнює 122,33 млн. грн., то планований дорівнюватиме: $122,33 * 1,1915 = 145,76$ млн. грн. Існує ще один метод планування суми роздрібного товарообігу – це економіко-математичний метод (трендовий метод). Розрахуємо плановий обсяг роздрібного товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк. Для визначення параметрів рівняння регресії будемо розрахункову табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахункова таблиця. для визначення параметрів рівняння регресії

Час,(t)	Роздрібний товарообіг, (y)	t*y	t ²	Розрахунковий об'єм товарообігу	[(y-y серед)/y]
					*100
1	87,74744027	87,74744027	1	87,37542662	0,424
2	103,9249147	207,8498294	4	104,668942	-0,716
3	122,334471	367,003413	9	121,9624573	0,304
$\Sigma t=6$	$\Sigma y=314,006$	$\Sigma yt=662,6$	$\Sigma t^2=14$	314,0068259	$0,012/3 = 0,004$

Підставивши фактичні дані з таблиці в систему рівнянь отримаємо

$$\begin{cases} 3a + 6b = 314,006 \\ 6a + 14b = 662,6 \end{cases}$$

Розв'язавши систему рівнянь отримали $a=70,08, b=17,32$ та функцію залежності обсягу роздрібного товарообігу від часу:

$$y_t = 70,08 + 17,32 * t$$

Отримана модель показує, що зі збільшенням чинника часу однією рік обсяг роздрібного товарообігу збільшиться загалом на 17,32 млн. грн.

Щоб зробити висновок про ефективність отриманої моделі і можливість її використання для планування обсягу товарообігу, необхідно визначити середній відсоток відхилень теоретичних (розрахункових) значень товарообігу від фактичних, тобто. визначити середню помилку прогнозу. Вважають, що модель є ефективною і її можна використовувати для прогнозування, якщо середній відсоток відхилень теоретичних значень товарообігу від фактичних не перевищує 3%. В даному випадку середнє відхилення теоретичного товарообігу від фактичного становить 0,004%, що дозволяє використовувати його для розрахунку обсягу товарообігу на наступний рік:

$$P_{\text{то,пл}} = 70,08 + 17,32 * 4 = 139,256 \text{ млн грн.}$$

Результати розрахунку планового обсягу роздрібного товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк зведемо у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Розрахунок обсягу товарообігу магазину електроніки ТОВ
«Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк на запланований рік**

Методика розрахунку	Розрахунковий товарообіг на запланований рік, млн грн.	Приріст товарообігу в % до 2022 року
Метод цільового формування прибутку	159,18	30,12
Дослідно-статистичний метод	144,45	18,08
Економіко-статистичний метод	145,76	19,15
Трендовий метод	139,26	13,83

1-й варіант розрахунку – оптимістичний, а 4-й – песимістичний. Планова величина товарообігу магазину на наступний рік встановлюється за середньою величиною та становитиме:

$$P_{\text{топл}} = (159,18 + 139,26) / 2 = 149,22 \text{ млн грн.}$$

Обґрунтованість плану роздрібного товарообігу проводять у вигляді визначення «критичної точки продажу», що забезпечує безбиткову роботу організації за формулою:

$$P_{\text{тоб}} = \frac{P_{\text{пост}}}{P_{\text{Д}} - P_{\text{Взм}}} * 100$$

Де $P_{\text{тоб}}$ – Обсяг роздрібного товарообігу, що забезпечує безбиткову роботу організації;

$P_{\text{пост}}$ - сума постійних витрат на реалізацію, грн.;

$P_{\text{Д}}$ – рівень доходів від, (без відрахувань) %;

$P_{\text{Взм}}$ - рівень змінних витрат на реалізацію товарів, %.

Умовно-постійні витрати виходячи з запропонованих заходів становитимуть 5,5 млн. грн.

З урахуванням зростання товарообігу зміняться умовно-змінні витрати.

Визначимо планову суму витрат, які від товарообігу, при цьому складемо розрахункову табл.3.6.

Таблиця 3.6

Планова сума витрат

Показник	Роздрібний товарообіг	Умовно-змінні витрати
Звітний (базисний) рік, млн. грн.	122,33	13,62
Середньорічний темп зростання, %	118,08	125,43
Запланований рік, млн. грн.	149,22	17,84
Запланований рік до базисного, %	121,98	130,9

Планова сума умовно-змінних витрат визначається за формулою:

$$V_{\text{ум.зм}} = V_{\text{факт.зм}} * (1 + (\Delta t_{\text{рто}} * k))$$

де $\Delta t_{\text{рто}}$ – приріст роздрібного товарообігу у плановому році;

k – коефіцієнт співвідношення середньорічних темпів приросту умовно- змінних витрат та роздрібного товарообігу

$$\text{Вум.зм} = 13,62 * \left(1 + \left(0,2198 * \frac{25,43}{18,08} \right) \right) = 13,62 * 1,309 = 17,83 \text{ млн. грн}$$

Тобто. планові умовно-змінні витрати збільшаться на 4,21 млн грн. (17,836-13,62=4,21), рівень яких 11,95%.

Планова сума витрат на реалізації складе 23,336 млн грн, плановий рівень дорівнюватиме 15,64%.

Розрахуємо критичну точку продажу з урахуванням запланованих витрат

$$P_{\text{тоб}} = \frac{5,5}{17,48 - 11,95} * 100 = 99,457 \text{ млн. грн}$$

При обсязі роздрібного товарообігу 99,457 млн. грн. величина доходу покриє витрати магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» м. Луцьк.

Запас фінансової міцності розраховується за такою формулою

$$З_{\text{фм}} = \frac{P_{\text{топл}} - P_{\text{тоб}}}{P_{\text{топл}}} * 100$$

Де $P_{\text{топл}}$ - розрахунковий плановий товарообіг

$$З_{\text{фм}} = \frac{149,21 - 99,45}{149,22} * 100 = 33,35\%$$

Отже, план роздрібного товарообігу у вигляді 149,22 млн грн. обґрунтовано і його обсяг планується збільшити на 26,88 млн грн. В результаті магазин ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м. Луцьк матиме запас фінансової міцності у розмірі 33,35% від роздрібного товарообігу, що планується.

Для подальшого розвитку роздрібного товарообігу магазину можна запропонувати цілу низку заходів, що впливають із вивченого матеріалу. Проведений аналіз показав, що організації торгівлі необхідно:

- Удосконалювати товаропостачання магазину та підвищувати ефективність використання товарних ресурсів (виробляти закупівлі товарів

безпосередньо у виробників, значно розширити закупівлю та реалізацію супутніх товарів).

- Зменшити товарні запаси на кінець року за рахунок незначного зниження цін та проведення передноворічного та святкового розпродажу.
- Оптимізувати асортиментну структуру роздрібного товарообігу, а також скоротити товарообіг товарних груп, за якими у звітному році було затоварювання.
- Підвищувати частку, яку займає ринку шляхом залучення покупців з допомогою реклами товарів у засобах масової інформації, відкриття фірмових секцій, продажу товарів у кредит.
- Збільшити торговельні площі та придбати нове сучасне торгове обладнання, яке дозволить покращити планування торгової зали та розширити торговий асортимент.
- Економічній службі магазину необхідно розробляти прогнози розвитку роздрібного товарообігу на майбутній період та вести оперативний контроль за ходом реалізації прогнозів для ритмічного та рівномірного розвитку роздрібного товарообігу за періодами року та відділами магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у м.Луцьк.
 - Удосконалити систему матеріального стимулювання праці працівників організації:
 - Можливо, застосувати систему перерозподілу робочого дня у вигляді застосування гнучких графіків роботи.
 - Необхідно підвищувати рівень знань та професіоналізм співробітників з допомогою коштів магазину, наука не стоїть на місці та робота продавця, контролера-касира вимагає додаткових знань для застосування нової техніки. Але поки що таких пропозицій з боку організації не надходило.
 - Дотримуватись асортиментного переліку товарів шляхом контролю відповідності фактичної наявності товару переліку та своєчасно його поповнювати.

- Поліпшити організацію руху товару в магазині для цього необхідно переглянути договори з постачальниками та збільшити частку магазинів у Західних областях країни, для збільшення частоти та своєчасності завезення.

У сукупності дані заходи дозволять магазину ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку збільшити обсяги продажу та досягти вищого рівня рентабельності. Кожне нововведення має бути економічно виправданим. Для реалізації заходів, поданих у табл. 3.7 планується виділення певного бюджету на загальну суму рівну 238 тис грн. Для зростання надходження товарів у магазині ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» організації необхідно збільшити частоту заявок, кількість товарів, що поставляються. У разі необхідний бюджет реалізації заходу становить 119,45 тис. грн. За умовами договорів поставки існує відстрочка платежу, яка дозволяє здійснювати оплату, коли товар частково продано чи повністю.

Тоді необхідний бюджет може бути використаний неодноразово. За даними бухгалтера цей бюджет може використовуватися сім разів на місяць, відповідно, за рік – 84 рази. Значить надходження товарів збільшиться на 10,03 млн. грн. (84 * 119,45 млн грн.).

Для визначення економічного ефекту збільшення надходження товарів розрахуємо рентабельність продажів. (Табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Дані для розрахунку планового рівня валового доходу у розпорядженні

Рік	Рівень доходів у розпорядженні, %	Вирівняні показники, %
2020	13,89	
2021	13,96	$K1 = (13,89 + 13,96) / 2 = 13,925$
2022	16,92	$K2 = (13,96 + 16,92) / 2 = 15,44$

Середня величина приросту дорівнює:

$$\Delta = \frac{15,44 - 13,925}{1} = 1,515\%$$

Плановий рівень доходу у розпорядженні визначається продовженням вирівняної низки середніх на два кроки вперед і становить:

$$P_{\text{Дрозп}} = 13,96 + 2 * 1,515 = 16,99\%$$

Тоді рентабельність продажів дорівнюватиме: $16,99 - 15,64 = 1,35\%$.

Надходження товарів у розмірі 10,034 млн. грн. - це покупна вартість товару, до цієї вартості входить ставка ПДВ, отже, у суму роздрібного товарообігу входить торгова надбавка, яка на запланований період становить 16,99%. Значить, роздрібний товарообіг дорівнюватиме: 11,728 млн грн. ($10,034 * 1,1699 = 11,738$).

Додатковий прибуток від реалізації буде в сумі, що дорівнює 0,158 млн грн. ($11,738 * 1,35 / 100 = 0,158$). Отже, економічний ефект становитиме: 39 тис.грн. ($0,158 - 0,119 = 0,039$). млн. грн.

Витрати на проведення інтегрованих маркетингових комунікацій відобразимо в табл. 3.8

Таблиця 3.8

Загальний план програми інтегрованих маркетингових заходів

Елементи комунікації	Статті витрат	Бюджет,
		тис. грн.
РЕКЛАМА		
Реклама у соц.мережах	Вартість розміщення	3,89
Зовнішня друкована реклама	Вартість послуг друкарні	1,64
СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ		
Стимулювання клієнтів	Величина запланованих знижок	17,75
Стимулювання торгового персоналу	Вартість подарунків	16,66
	Додаткова матеріальна винагорода	11,26
РАЗОМ:		51,19

Для привернення уваги потенційних покупців рекомендується розробити та провести в рамках комунікаційної політики рекламні заходи, які також потребують певних витрат. Як видно з таблиці, основна частка витрат на проведення комунікаційної політики посідає рекламу.

Стимулювання клієнтів шляхом надання знижок у передноворічній свята (до 10%); стимулювання торгового персоналу: вручення подарунків до свят, у тому числі новорічні подарунки для дітей, додаткова матеріальна винагорода, присвячена Дню торгівлі, 8 Березня, 14 лютого, Новому року.

Додатковий товарообіг магазину під впливом реклами визначається за такою формулою:

$$Q_{ad} = \frac{\bar{q} * \Delta q * t}{100\%}$$

Економічний ефект реклами розрахуємо з урахуванням того, що захід проводитиметься протягом року та середній роздрібний товарообіг становитиме 0,335 млн. р., а під впливом реклами планується товарообіг збільшити на 7%.

Тоді додатковий товарообіг дорівнюватиме:

$$q_{ad} = 0,335 * \frac{7 * 360}{100\%} = 8,563 \text{ млн грн.}$$

Звідси додатковий прибуток від становитиме 115,6 тис. грн. ($8,564 * 1,35 / 100 = 0,1156$). Ефективність рекламної діяльності дорівнюватиме – 64,4 тис. грн. ($115,6 - 51,2 = 64,4$). Для реалізації третього заходу планується придбання торговельного обладнання, вартість якого становитиме 68 тис. грн.

В результаті торгова організація збільшить обсяги продажів на 5,55 млн грн., а при збільшенні торгової площі на 15 м² дозволить підвищити товарообіг на 1,147 млн грн за умови, що роздрібний товарообіг на 1 м² залишиться тим самим. Збільшити торгову площу планується з допомогою підсобних приміщень, тобто. поглибити торговельний зал шляхом приєднання сусіднього приміщення до торгової зали.

Через війну товарообіг збільшиться на 6,699 млн грн., а додатковий прибуток буде у сумі ($6,699 * 1,35 / 100 = 0,09$) 90 тис. грн.

Економічний ефект складе 22 тис. грн. ($90 - 68 = 22$).

Після проведених заходів роздрібний товарообіг зросте на 26,88 млн. грн. і становитиме 149,21 млн грн. В результаті проведення запропонованих заходів прибуток магазину електроніки в м.Луцьк ТОВ

"Комп'ютерний Всесвіт " додатково збільшиться на 123,89 тис. грн.
Зведемо дані розрахунки у табл.3.9

Таблиця 3.9

**Економічний ефект від заходів щодо збільшення обсягу
роздрібного товарообігу**

Захід	Бюджет, тис. грн.	Зміна роздрібного товарообігу, млн грн.	Економічний ефект, тис. грн.
Закупівля можливих, перспективних товарних позицій та збільшення чисельності обслуговуваного населення	119,45	11,74	38,91
Проведення рекламних заходів	51,19	8,44	62,80
Збільшення торгової площі та придбання торговельного обладнання	68,26	6,70	22,18
Разом	238,91	26,88	123,89

Отже, план роздрібного товарообігу обґрунтовано. Після впровадження всіх заходів магазин збільшить обсяг роздрібного товарообігу на 26880000 грн., При цьому отримає додатковий прибуток у розмірі 123 тис. грн. і матиме запас фінансової міцності у розмірі 33,35% від запланованого роздрібного товарообігу.

За результатами аналізу, планується провести оптимізацію роздрібного магазину за рахунок: збільшення надходження товарів при цьому обсяг продажів зросте на 11,74 млн грн., Проведення рекламних заходів збільшить товарообіг на 8,44 млн р., а придбання нового обладнання та збільшення торгової площі на 15 м2 дозволить підвищити товарообіг на 5,55 млн грн. та 1,146 млн грн., відповідно. Розрахунок «критичної точки продажів» та запасу фінансової міцності у розмірі 33,35% від запланованого роздрібного товарообігу підтверджує обґрунтованість плану роздрібного товарообігу у розмірі 149,21 млн грн. і при цьому прискориться рух товарних запасів, що веде до вивільнення коштів з обороту, у розмірі 1,2266 млн. грн.

3.2. Організація автоматизованого обліку та аналізу товарообігу у ТОВ "Комп'ютерний Всесвіт" м. Луцьк

Здійснення організаційних робіт з використання інформаційних технологій в обліку й аналізі вимагає значних витрат. Тому постає необхідність відображення витрат на придбання та експлуатацію програмно-технічного забезпечення в системі обліку.

Досить непростим є виділення в обліковій практиці об'єктів обліку, об'єктивна їх оцінка, розмежування зазначених витрат від інших витрат торговельної діяльності з метою визначення показників ефективності запровадження інформаційних технологій.

Зокрема, об'єктами обліку щодо запровадження та застосування інформаційних технологій у закладах торгівлі, які можуть визнаватися як окремі активи, є технічні компоненти (відносять до основних засобів), програмне забезпечення (нематеріальні активи), витрати, пов'язані з організаційними роботами з доставки та монтажу техніко-програмного забезпечення (капітальні витрати) та витрати на обслуговування, підтримку, консультування, ремонт, вдосконалення автоматизованої системи обліку (витрати періоду). Практична реалізація автоматизованого обліку й аналізу товарообігу можлива на підприємстві за умови одночасної наявності програмного забезпечення, технічних засобів та участі працівників.

Також слід мати на увазі, що програмно-технічні компоненти, на основі яких реалізуються технології радіочастотної ідентифікації, електронної торгівлі та глобального позиціонування в закладах торгівлі, використовуються спільно для автоматизації торговельних й обліково-аналітичних процесів. Таким чином, виділення інформаційних технологій, які окремо мають місце у реалізації товарів або в організації обліку й аналізу товарообігу, не є доцільним.

Окрім того, проблема обліку витрат, пов'язаних із запровадженням та застосуванням програмно-технічного забезпечення, пояснюється відсутністю в чинних нормативно-правових документах згадувань про технології обробки даних. Як наслідок, облік витрат на організацію обліку й аналізу товарообігу із застосуванням інформаційних технологій, згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» й П(С)БО 16 «Витрати», відображається сьогодні на багатьох не пов'язаних між собою рахунках обліку (рис. 3.1).

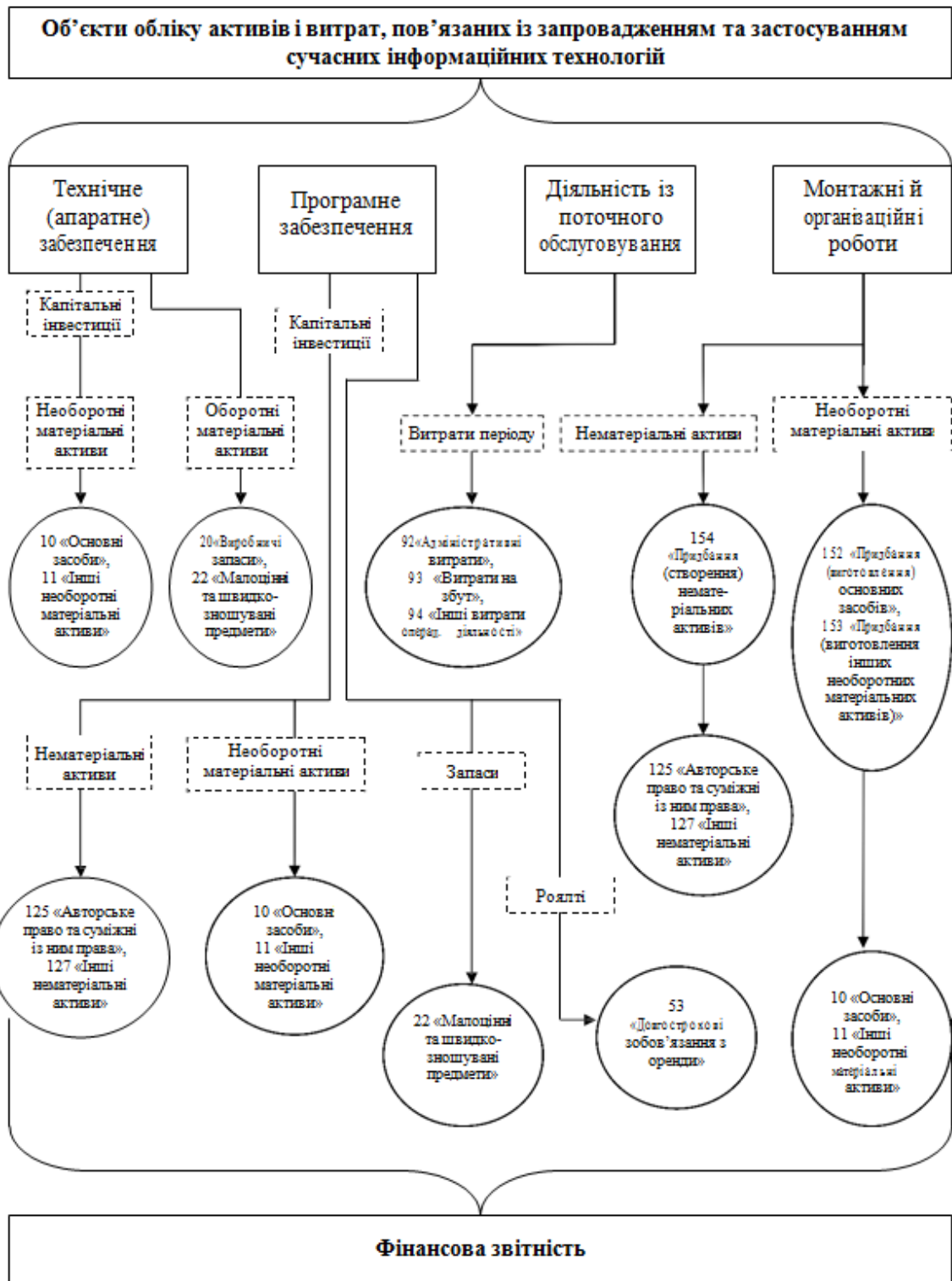


Рис. 3.1. Структура та порядок обліку витрат на впровадження та застосування інформаційних технологій

Облік витрат на технічне (апаратне) забезпечення інформаційних технологій не викликає значних суперечностей, оскільки його придбання, монтаж та випробування кваліфікуються як придбання необоротних

активів, витрати капіталізуються та відносяться до поточного періоду через амортизацію за визначеними нормами.

Єдиним важливим питанням є правильний вибір методу нарахування амортизації. Зазвичай, у процесі встановлення облікової політики обирається єдиний метод нарахування амортизації для усіх сукупностей необоротних активів підприємства. Тому нарахування амортизації на технічні засоби радіочастотної ідентифікації, глобального позиціонування, електронної торгівлі (як об'єкта основних засобів) здійснюється за тими ж методами, що й інших об'єктів основних засобів. Проте, необхідно правильно встановити оптимальні терміни корисного використання таких об'єктів, з врахуванням нормативних строків фізичного та морального їх зносу.

Найбільше складнощів і протиріч виникає в обліку програмного забезпечення. Необхідно погодитися з думкою О. Яковенка, що відносити нематеріальні активи до складу запасів чи вважати їх роялті недоцільно, оскільки така практика суперечить чинним нормативно-законодавчим актам з бухгалтерського обліку [191, с. 16–17].

Зокрема, винятковою умовою виникнення роялті є необхідність отримання дозволу власника нематеріального активу на використання. Проте, придбання примірника програмного забезпечення для автоматизації обліку й аналізу товарообігу в розробника уже автоматично передбачає право володіння або користування ним без потреби одержання дозвільних санкцій.

Відображення комп'ютерної програми у складі запасів ґрунтується на тому, що вона у момент придбання записана на певному матеріальному носії інформації, який є запасом для торговельного підприємства.

Поділяючи думку О. Золотухіна, необхідно наголосити, що вартість програмного продукту неспівставна з вартістю носія даних, на якому записаний примірник програми [66, с. 24]. Окрім того, у випадку

отримання програмного забезпечення для автоматизації обліку й аналізу товарообігу через мережу Інтернет або після його інсталяції на ЕОМ будь-які матеріальні носії інформації уже не використовуються, а, значить, нематеріальну форму комп'ютерної програми неможливо асоціювати із запасами.

Віднесення нематеріальних активів до складу основних засобів можливе за умов нероздільності технічного та програмного забезпечення обліку й аналізу товарообігу. Зокрема, відповідно до цілей оподаткування і комп'ютерна програма, і технічний пристрій для автоматизації обліку й аналізу товарообігу відносять до четвертої групи основних засобів без розподілу за окремими складовими. Також, відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи», у випадку, якщо «комп'ютерне програмне забезпечення для верстата, який управляється комп'ютером і не може функціонувати без цього конкретного комп'ютерного забезпечення, є невіддільною частиною пов'язаного з ним апаратного забезпечення, його розглядають як основний засіб, в іншому випадку – нематеріальний актив» [107, с. 474]. Як доводить І. Голошевич, практика невизнання програмного продукту нематеріальним активом актуальна для багатьох країн (у тому числі держав СНД), які орієнтуються на гармонізацію національного законодавства відповідно до вимог МСБО [39, с. 47].

Бухгалтерські програмні продукти для автоматизації обліку й аналізу товарообігу з використанням технологій радіочастотної ідентифікації, електронної торгівлі та глобального позиціонування на торговельних підприємствах розробляються, як показує практика, у більшості випадків під заплановані технічні засоби, архітектуру мережевого зв'язку і т. д., а інколи навіть за індивідуальними замовленнями виробника чи користувача. Функціонування бухгалтерської програми, у якій реалізовані можливості прогресивних методів спостереження за

товарорухом, без конкретного технічного забезпечення досить часто є неможливим.

Тут доцільно навести визначення об'єкта основних засобів, яким відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» вважається «закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього» [38]. Таким чином, комп'ютерну програму, без наявності якої функціонування технічних пристроїв є неможливим, доцільно відносити до складу основних засобів.

Водночас умовами визнання комп'ютерної програми нематеріальним активом, відповідно до П(С)БО №8 «Нематеріальні активи», є відсутність у неї матеріальної форми, можливість її ідентифікації й достовірно визначеної вартості [39].

Досить часто фірма-розробник, яка здійснює поставки технічних компонентів системи обліку й аналізу товарообігу й займається програмуванням обліково-аналітичних функцій, вказує в акті передачі виконаних робіт або в супровідних документах вартість проекту загальною сумою без поділу на окремі компоненти. Коли вартість робіт з організації (реорганізації) обліково-аналітичної служби торговельного підприємства наводиться без деталізації, немає змоги окремо виділити ціну програмного продукту й віднести її на рахунок бухгалтерського обліку 12 «Нематеріальні активи». Винятком є ситуація, коли бухгалтерська програма виготовлена не власноруч фірмою-розробником, а із залученням субпідрядника, що визначив її вартість, за якою програму можна віднести до нематеріальних активів.

Подібна ситуація актуальна і для власноруч створеного програмного забезпечення, яке підтримує технології радіочастотної ідентифікації товарів, електронної торгівлі, глобального позиціонування. Хоча вартість програмного продукту, написаного штатним програмістом, може бути достовірно визначена

На ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку вартість програмного продукту складалася з витрат на матеріали й оплату праці з нарахуванням єдиного соціального внеску, амортизації технічного й програмного обладнання, за допомогою якого створювалася програма, відділити її від установленого технічного забезпечення з метою використання на іншому підприємстві є неможливим.

Лише універсальне програмне забезпечення BAS ERP та BAS КУП т. д., ціна якого зазначена розробником згідно з договором, беззаперечно можна визнати як довгостроковий актив нематеріального походження. О.Л. Біляченко стверджує, що «комп'ютер в принципі не працює без операційної системи, але на сьогодні є велика кількість різних видів операційних систем, що з легкістю можуть замінювати одна одну при незмінних вимогах до апаратного забезпечення» [18, с. 23].

Отже, універсальне програмне забезпечення для автоматизації обліку й аналізу товарообігу беззастережно можна віднести до нематеріальних активів, а власноруч створене та написане на замовлення у певних випадках – до основних засобів.

Оскільки облік технічного та програмного забезпечення автоматизованої системи обліку й аналізу товароруху пропонується спільно вести на одному рахунку, виникає проблема попереднього накопичення витрат, пов'язаних з реорганізацією обліково-аналітичної діяльності, на окремих субрахунках

152 «Придбання (виготовлення) основних засобів» та 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів». Аналогічної позиції дотримується й Н.І. Бузак, на думку якої чинна методика відображення витрат на впровадження інформаційних технологій на різних субрахунках разом з іншими об'єктами капітального інвестування ускладнює формування необхідної для управління ІТ-проектами інформації [23, с. 9].

Для узагальнення обліку різнопланових за економічною сутністю капітальних витрат, пов'язаних з інформаційними технологіями, доцільно

відкрити субрахунок 156 «Впровадження інформаційних технологій» з такими аналітичними рахунками: 1561 «Придбання (створення) технічного забезпечення», 1562 «Придбання (створення) програмного забезпечення», 1563 «Організаційні роботи». У випадку неможливості окремої ідентифікації інвестицій в організаційні роботи, технічні чи програмні компоненти автоматизованої системи обліку й аналізу товарообігу сукупні витрати на реорганізацію діяльності торговельного підприємства доцільно накопичувати безпосередньо на самому субрахунку 156 «Придбання (створення) інформаційних технологій» без виділення аналітичних рахунків. Поточні витрати з обслуговування автоматизованого обліку й аналізу товарообігу відносяться до витрат того періоду, під час якого вони виникли.

Необхідною умовою використання єдиного рахунку для обліку капітальних витрат щодо запровадження інформаційних технологій є належна організація первинного документування господарських операцій, пов'язаних з придбанням, виготовленням, запровадженням технічних і програмних засобів. Документальне забезпечення організаційних робіт доцільно вести в єдиній картці обліку витрат на впровадження технологій обробки інформації в діяльність торговельного підприємства. В картку обліку витрат необхідно переносити усі дані з первинних документів, які стосуються організації автоматизованого обліку й аналізу товарообігу.

Практика відкриття картки обліку витрат, як доводить Н. І. Бузак, дає змогу накопичувати капітальні та поточні витрати на запровадження сучасних інформаційних технологій для кожного об'єкта впровадження (окремо щодо технологій радіочастотної ідентифікації, електронної торгівлі, глобального позиціонування) в розрізі статей калькуляції від дати початку проекту до дня здачі об'єкта в експлуатацію [23, с. 10-11]. Застосування картки обліку витрат у торговельних закладах дозволить уникнути необхідності збору даних про вартість організаційних робіт з різних підрозділів підприємства, забезпечить можливість контролю за

сумарною вартістю проекту з автоматизації обліку й аналізу товарообігу. Також можна витрати на організацію автоматизованої системи обліку й аналізу попередньо накопичувати у складі витрат майбутніх періодів з наступним списанням пропорційно до обраної в обліковій політиці бази розподілу, що дасть змогу уникнути можливого негативного фінансового результату діяльності торговельного закладу в період, коли відбулося запровадження інформаційних технологій.

Іншою проблемою обліку використання сучасних інформаційних технологій у торгівлі є відображення на рахунках операцій надходження та вибуття РІ-міток, вартість яких дає змогу віднести їх до оборотних активів, а значний термін використання більше 10 років – до необоротних засобів.

Слід зауважити, що для маркування кожної окремої одиниці товару використовується індивідуальна РІ-мітка. Оскільки термін використання РІ-мітки дорівнює життєвому циклу товару, який, як правило, триває менше одного року, то її доцільно вважати оборотним об'єктом.

У випадку придбання певного товару з уже прикріпленою РІ-міткою окремо виділяти її вартість із загальної ціни недоцільно. Проте, якщо торговельне підприємство самостійно закупає РІ-мітки, які в подальшому використовує для маркування товарів, то вартість технічного пристрою необхідно відносити до малоцінних та швидкозношуваних предметів. Списування вартості РІ-мітки із записаною на ній інформацією про товар відбувається в момент реалізації товару. Оскільки РІ-мітки можуть використовуватися декілька разів, на них можна записувати нову інформацію, видаливши попередню, то стає можливим багаторазове їх використання для маркування нових товарів. Таким чином, надходження РІ-міток може відбуватися не лише внаслідок їх постачання, але й на умовах поворотності після їх списання з реалізацією товарів.

Узагальнюючи пропозиції щодо визнання й виділення програмного й технічного забезпечення як об'єктів обліку, необхідно сформувати схему рахунків бухгалтерського обліку, які використовуються в процесі

організації (реорганізації) автоматизованого обліку й аналізу товарообігу із застосуванням сучасних інформаційних технологій на досліджуваних торговельних підприємствах (табл. 3.10). Запропонований варіант обліку витрат на впровадження сучасних інформаційних технологій у діяльність закладів торгівлі запобігає необхідності фіктивного розподілу вартості програмно-технічного забезпечення між основними засобами та нематеріальними активами в умовах, коли такий поділ неможливо зробити.

Узагальнення способів відображення витрат, пов'язаних з впровадженням інформаційних технологій, на рахунках бухгалтерського обліку

Об'єкт обліку, на основі якого реалізуються інформаційні технології	Додаткові характеристики, які впливають на облікове відображення	Рахунки бухгалтерського обліку	
		пов'язані з впровадженням інформаційних технологій	пов'язані з використанням інформаційних технологій
Технічне забезпечення	Необоротні активи (термін використання більше одного року) з достовірно визначеною вартістю	156.1 «Придбання (створення) технічного забезпечення»	10 «Основні засоби»; 11 «Інші необоротні матеріальні активи»
	Оборотні активи (термін використання менше одного року) з достовірно визначеною вартістю	22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети»	
Універсальні програми для автоматизації обліку й аналізу та операційні системи	Довгострокові з невиключними правами. На умовах ліцензії право користуватися примірником програми	156.2 «Придбання (створення) програмного забезпечення»	127 «Інші нематеріальні активи»
Власноруч створені програми для автоматизації обліку й аналізу товарообігу	Довгострокові з виключними правами. Не визначена вартість нематеріального активу або програма невіддільна від технічних компонентів	156 «Придбання (створення) інформаційних технологій»	10 «Основні засоби»; 11 «Інші необоротні матеріальні активи»
	Довгострокові з виключними правами. Достовірно визначена вартість програми із можливістю використання незалежно від технічного забезпечення	156.2 «Придбання (створення) програмного забезпечення»	125 «Авторське право та суміжні із ним права»
Програми, створені на замовлення у фірми-розробника	Довгострокові з виключними правами. Не визначена вартість нематеріального активу або програма невіддільна від технічних компонентів	156 «Придбання (створення) інформаційних технологій»	10 «Основні засоби»; 11 «Інші необоротні матеріальні активи»
	Довгострокові з виключними правами. Достовірно визначена вартість програми з можливістю використання незалежно від технічного забезпечення	156.2 «Придбання (створення) програмного забезпечення»	125 «Авторське право та суміжні з ним права»
Розробка, монтаж, консалтингові й інші роботи, пов'язані з організацією обліку й аналізу товарообігу	Фактично понесені витрати або справедлива вартість робіт, що відносяться до капітальних витрат	156.3 «Організаційно-монтажні роботи»	10 «Основні засоби»; 11 «Інші необоротні матеріальні активи»; 12 «Нематеріальні активи»
Обслуговування та підтримка в робочому стані автоматизованої системи обліку й аналізу товарообігу	Фактично понесені витрати або достовірно визначена вартість робіт поточного характеру	23 «Виробництво»; 91 «Загальновиробничі витрати»; 92 «Адміністративні витрати»; 93 «Витрати на збут» та інші	

Програми, створені на замовлення у фірми-розробник Довгострокові з виключними правами. Не визначена вартість нематеріального активу або програма невіддільна від технічних компонентів 156 «Придбання (створення) інформаційних технологій» 10 «Основні засоби»; 11 «Інші необоротні матеріальні активи»

Довгострокові з виключними правами. Достовірно визначена вартість програми з можливістю використання незалежно від технічного забезпечення 156.2 «Придбання (створення) програмного забезпечення» 125 «Авторське право та суміжні з ним права»

Розробка, монтаж, консалтингові й інші роботи, пов'язані з організацією обліку й аналізу товарообігу

Фактично понесені витрати або справедлива вартість робіт, що відносяться до капітальних витрат

156.3 «Організаційно-монтажні роботи» 10 «Основні засоби»;

11 «Інші необоротні матеріальні активи»;

12 «Нематеріальні активи»

Обслуговування та підтримка в робочому стані автоматизованої системи обліку й аналізу товарообігу Фактично понесені витрати або достовірно визначена вартість робіт поточного характеру 23 «Виробництво»; 91 «Загальновиробничі витрати»; 92 «Адміністративні витрати»; 93 «Витрати на збут» та інші

Застосування запропонованої системи в обліковій практиці підприємств ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку надасть змогу своєчасно та в повній мірі формувати інформацію про витрати на реорганізацію обліку й аналізу товарообігу із застосуванням технологій радіочастотної ідентифікації, електронної торгівлі та глобального позиціонування. Інформація про витрати є основним чинником, на який необхідно зважати, оцінюючи ефективність застосування інформаційних технологій в обліково-аналітичних процесах.

ВИСНОВКИ

В результаті написання кваліфікаційної роботи ми отримали наступні результати.

Визначено сутність торговельної діяльності підприємства під якою розуміють ряд угод, які здійснюються як у формі натурального обміну (бартерні договори), так і угоди з використанням універсального товару - грошей, що забезпечує зміну форм вартості з товарної на грошову. Визначено головні функції торговельної діяльності до яких відносять: реалізацію споживної вартості; доставку товарів споживачам; функцію маркетингу; підтримку та розвиток економічних відносин з виконавцями робіт, постачальниками товарів і послуг та підтримання відповідності між попитом і пропозицією.

Встановлено, яке значення для забезпечення ефективності діяльності підприємства відіграють товарні запаси та розглянуто сутність поняття товарних запасів. Так, під товарними запасами розуміють готову продукцію, призначену як для кінцевого споживача, так і запаси, що знаходяться в дорозі від постачальника до споживача, тобто на оптових, дрібнооптових і роздрібних підприємствах, в заготівельних організаціях і на транзитних складах.

Процес продажу товару вимагає регулярної наявності товарних запасів та підприємствах торгівлі. Складання необхідної обсягів товарних запасів надають торговому підприємству можливість забезпечити стабільність асортименту. Представлено класифікацію товарних запасів за основними ознаками: за призначенням, за місцем розташування та за відношенням до планового періоду.

Склад товарообігу організації пропонується вивчати за видами продажів, організаційним формам, формам обслуговування, формам оплати. Структура роздрібного товарообігу поділяється на макроструктуру, товарно-групову, товарно-асортиментну, мікроструктуру. При аналізі товарообігу проводяться розрахунки різних показників, які

можна згрупувати за такими ознаками: вартісні та натуральні, кількісні та якісні, об'ємні та питомі.

На розвиток роздрібного товарообігу впливають як зовнішні, і внутрішні чинники. Серед зовнішніх факторів можна виділити наступні: стан економіки в цілому, рівень розвитку конкуренції, динаміка грошових доходів і витрат населення, структура попиту, рівень розвитку промисловості і т.д. До внутрішніх факторів відносять: фактори, пов'язані із забезпеченням товарними ресурсами, з ефективністю використання трудових ресурсів та основних засобів, чисельністю населення, що обслуговується, та його грошовими доходами.

Методи планування роздрібного товарообігу включають планування товарообігу з урахуванням потреби у прибутку; виходячи з передбачуваних ресурсів; нормативний метод або метод техніко-економічних розрахунків, планування товарообігу на основі платоспроможного попиту, дослідно-статистичний метод, економіко-статистичний метод, економіко-математичні моделі та метод аналітичного вирівнювання (трендовий метод).

Аналіз даних товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьку показав наступні результати:

Зростає сума фонду заробітної плати, валовий прибуток, чистий прибуток та рентабельність продажів. Це загалом позитивно позначається на економіці організації торгівлі. Але мають місце й показники, що не дають магазину позитивного ефекту. Знижується продуктивність праці одного працівника, що негативно б'є по прибутку. До кінця 2022 року організація на балансі мала більше позикових коштів, ніж власних, що спричиняє додаткові витрати на виплату відсотків за кредитами.

За підсумками аналізу загального обсягу роздрібного товарообігу можна дійти невтішного висновку у тому, що план товарообігу 2022 року недовиконаний на 2,25%, але у результаті загальний обсяг товарообігу зріс більш як 17%. Мінімальне значення обсягу продажу магазину у 2022 році

припадає на початок року, у липні місяці товарообіг сягає піку і до листопада поступово знижується. Наприкінці року обсяг товарообігу знову зростає.

Вивчивши структуру роздрібного товарообігу кілька років, бачимо, що значну частку займають комп'ютерні товари. Аналізуючи внутрішньогруповий асортимент продовольчих товарів, слід зазначити, що найбільшу питому вагу займають такі товарні групи: «Смартфони» і "Оргтехніка".

До факторів, які позитивно вплинули на обсяг роздрібного товарообігу магазину в 2022 році, відносяться: зростання надходження товарів призвело до збільшення товарообігу на 24,256 млн грн.; підвищення суми основних фондів позитивно позначилося на обсязі продажів і зростання склало 25,24 млн грн.; зі зростанням товарообігу на 1 м² збільшився загальний обсяг товарообігу на 18,4 млн. грн.

Негативно роздрібний товарообіг позначилося збільшення вибуття товарів і товарних запасів наприкінці року, скорочення середньорічний продуктивність праці та неефективне використання основних засобів підприємства, тобто. зниження фондівіддачі.

Структура товарообігу сформувалася з урахуванням попиту споживачів, у разі враховується перевага купувати вітчизняний товар і якісніший, попри ціну.

З метою збільшення обсягів продажу пропонується впровадження наступних заходів щодо подальшого розвитку роздрібного товарообігу магазину: удосконалювати товаропостачання підприємства та підвищувати ефективність використання товарних ресурсів; зниження товарних запасів наприкінці року; оптимізувати асортиментну структуру роздрібного товарообігу; підвищувати частку, яку займає над ринком; збільшити торгові площі та придбати нове сучасне торгове обладнання; удосконалювати систему матеріального стимулювання праці працівників;

У кваліфікаційній роботі було спрогнозовано обсяг роздрібного товарообігу магазину електроніки ТОВ «Комп'ютерний Всесвіт» у Луцьк декількома методами. В результаті плановий обсяг роздрібного товарообігу склав: методом цільового формування прибутку – 159,18 млн грн., дослідно-статистичним методом – 144,45 млн грн. і трендовим методом - 139290000 грн. 4-й варіант розрахунку – песимістичний, а 1-й – оптимістичний. Планова величина товарообігу магазину на наступний рік була встановлена за середньою величиною перших двох даних і склала 149210000 грн. Розрахунок критичної точки показав, що план роздрібного товарообігу обґрунтований та його обсяг планується збільшити на 26,88 млн грн. У результаті магазин матиме запас фінансової міцності у розмірі 33,35% від запланованого роздрібного товарообігу.

Розрахунки показали, що за рахунок збільшення надходження на 10,034 млн грн., Роздрібний товарообіг зросте на 11,74 млн грн. та економічний ефект складе 0,098 млн грн. Проведення рекламних заходів збільшить роздрібний товарообіг на 8,44 млн. грн. і ефективність цього заходу дорівнюватиме – 62,8 тис. грн. Планується придбання обладнання та збільшити торгову площу за рахунок приєднання суміжного приміщення. В результаті підприємство збільшить обсяги продажів на 6,7 млн грн., А економічний ефект цього заходу становитиме 22,18 тис. грн. Після впровадження всіх заходів магазин збільшить обсяг роздрібного товарообігу на 26,88 млн грн., при цьому отримає додатковий прибуток у розмірі 123,89 млн грн. і матиме запас фінансової міцності у розмірі 33,35% від запланованого роздрібного товарообігу.

З урахуванням планового роздрібного товарообігу, товарні запаси у сумі збільшаться і становитимуть 15,28 млн грн., але їх рух прискориться на три дні, що призведе до звільнення коштів у розмірі 1,226 млн грн. та їх подальшого використання.

Для прискорення оборотності товарів було запропоновано низку чинників, куди необхідно звернути увагу. До них належать:

мерчендайзинг, вивчення купівельного попиту, посилення контролю над товарними запасами, злагоджена робота з постачальниками, автоматизація обліку надходженням, продажами і товарними запасами, щомісячне планування товарних запасів.

А також впровадження автоматизованого обліку й аналізу товарообігу в торговельних закладах, зокрема складання та узгодження проекту з автоматизації обліково-аналітичних процедур, впровадження, підтримки і навчання персоналу, на кожному із яких враховуються ті чи інші організаційні чинники. Основним критерієм, з яким пов'язана можливість врахування усіх чинників організації автоматизованого обліку й аналізу товарообігу, до торговельного закладу

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безгінова Л.І., Олініченко К.С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі. Бізнес Інформ. 2014. № 9. С. 224–229.
2. Богацька Н.М. Удосконалення системи управління товарними запасами в діяльності вітчизняного підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2015. Вип. 10. Ч. 1. С. 77–80.
3. Бондаренко Н.М., Яресько А.М. Сутність та класифікація виробничих запасів на підприємстві. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2014. № 4. С. 273-281.
4. Бондаренко О.М., Тітаренко А.Д. Економічна сутність та класифікація запасів: обліковий та управлінський аспекти. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2020/12.pdf
5. Бровко О. Т. Економічна сутність товарних запасів та їх місце в системі управління товарними потоками підприємств торгівлі. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2019. № 2. С. 12–21.
6. Бузак Н. Оцінка товарних запасів як елемент облікової політики торговельного підприємства. Економічний аналіз. 2019. № 9. С. 48-50.
7. Вавдійчик І.М. Товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі та організаційно-економічні форми їх забезпечення. URL: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/18>
8. Воскобаєва А. В., Воскобаєва О.С. Стратегія управління товарними запасами. Вісник ЖДТУ. 2011. № 4 (58). С. 197-199.
9. Голіков К.Ю., Шульгіна Л.М. Вдосконалення оцінки ефективності системи управління запасами на підприємстві. Young. 2016. Т. 29. № 2. С. 89-104.
10. Гринів Н.Т., Кіндій М.В., Жданович Р.В. Актуальні проблеми управління запасами. Вісник Хмельницького національного університету. 2011. Т. 2. № 6. С. 168–172.

11. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З. Стратегічне управління запасами торговельного підприємства. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1157/1116>
12. Гудзенко Н.М., Гибало Ю.В. Виробничі запаси як об'єкт обліку та їх класифікація. Матеріали І Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих науковців. Вінниця, ВНАУ. 2016. С. 28-31.
13. Гужавіна І.В. Особливості обліку запасів на торговельних підприємствах. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/92.pdf
14. Дмитренко А.В., Балабась І.В. Економічна сутність поняття виробничі запаси. Економіка і регіон. 2016. № 2 (57). С. 149-152.
15. Дожланський А. М. Економічна сутність товарних запасів у оптовій торгівлі. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23.4_28.
16. Живко З.Б., Живко З.Б. Словник сучасних економічних термінів. Львів : Край, 2007. 384 с.
17. Заболотня К.О. Стохастична модель управління запасами підприємств торгівлі. URL: <http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/12-2-18-2012.pdf>
18. Калінська Т.А., Чебан Т.М. Комплексний аналіз ефективності управління запасами у сфері роздрібної торгівлі. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/01/6-17.pdf>
19. Камінський С.І. Оцінка стану управління товарними запасами на підприємствах торгівлі України. Ефективна економіка. 2013. С. 23–25.
20. Крещенко О.В. Товарні запаси як об'єкт управління у категорійному менеджменті. Актуальні проблеми економіки. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_2_58.pdf
21. Крикавський Є.В., Похильченко О.А. Ефективність логістики: дефініції понять та підходи до оцінювання. Логістика: проблеми і рішення. 2019. № 6(85). С. 20–25.
22. Ляшенко О. Суть і проблеми оптимального управління запасами

компаній. Вісник Тернопільської академії народного господарства. 1999. № 2 (6). С. 3–9.

23. Мазаракі А.А., Пшеслінський Д.М., Смолін І.В. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.

24. 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.

25. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Менеджмент товарних запасів торговельних підприємств. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/831/789>

26. Меркулов М.М., Ширяєва Л.В. Вибір моделі формування системи управління запасами на підприємстві. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/46-2020/13.pdf>

27. Міщук І.П. Формування ефективної політики управління товарними запасами торговельного підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип.22.03. С. 297–302.

28. Образцова К.В., Шульга А.В. Системи та моделі управління запасами підприємства.

URL: <https://crust.ust.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5060af8f-120f-49ed-ae2a-971a12455643/content>

29. Олініченко К. С. Управління товарними запасами підприємств роздрібною торгівлі : монографія. Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2017. 211 с.

30. Оснач О.Ф. Оптимізація виробничих запасів як джерело скорочення витрат підприємства. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2013_1_22

31. Пишнограєв І.О. Моделювання управління запасами підприємства в умовах невизначеності попиту. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/204199>

32. Рубан Л.О., Яковенко Т.І. Економічна сутність поняття виробничих

запасів на промисловому підприємстві. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 34. С. 319-324.

33. Тараненко Ю.В. Способи моделювання системи управління товарними запасами. *URL:*

http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/30.pdf

34. Федак М.Л. Запаси підприємств: сутність та класифікація. *URL:* http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_1/157-162.pdf

35. Хоменко Н.В., Карпенко О.В, Верига Ю.А. Товарні запаси: проблеми обліку контролю та звітності : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2018. 153 с.

36. Хомяков В. І. Використання економіко-математичних методів та моделювання в системі управління запасами. Вісник Криворізького технічного університету. 2006. № 11. С. 236–241.

37. Чуприна Л. В., Намазова В. М. Роль управління запасами у підвищенні ефективності управління підприємством. Молодий вчений. 2017. № 4 (44). С. 784– 788.

38. Шнайдер О.В, Абрамова Н.С. Теоретичні аспекти аналізу поведінки витрат і взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку. Азимут наукових досліджень: економіка та управління. 2014. № 3. С. 111-114.

39. Erlenkotter D. Ford Whitman Harris and the Economic Order Quantity Model, Management Science. 1990. №38. P. 37-46.

40. Romashchenko O.S., Slyvynska E.Yu. Formation of inventories at the enterprise. *URL:*

<https://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2678/2571>
[x.php/emb/article/view/2678/2571](https://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2678/2571)