МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою
«Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

(назва освітньої програми)

на тему:
«ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПРОСТОРУ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Виконавець:

Студентка факультету економіки
та управління підприємництвом
Корявченкова Олександра Сергіївна _____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:
д.е.н., професор
(науковий ступінь, вчене звання)
Кошельок Галина Володимирівна_____
(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2025

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми дослідження полягає у вивченні раціонального планування торговельного простору, котре сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства, збільшенню товарообігу, поліпшенню досвіду споживачів та формуванню лояльності клієнтів. Недостатня увага до організації простору може призвести до втрати конкурентних переваг, падіння рівня продажів та зниження прибутковості.

Мета дослідження аналіз наявних підходів до організації торговельного простору на підприємствах роздрібної торгівлі та розробка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд».

Завдання дослідження:

- описати сутність, значення та принципи організації торговельного простору в роздрібній торгівлі;
- дослідити сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі та теоретичні засади організації торговельного простору;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність ТОВ «Сільпо-Фуд» та ефективність використання його торговельного простору у 2021–2023 роках;
- запропонувати напрями оптимізації торговельного простору на підприємстві з урахуванням виявлених недоліків та кращих практик;
- обґрунтувати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності використання площі для досягнення стабільного розвитку підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Об'єктом дослідження є торговельна діяльність підприємства роздрібної торгівлі ТОВ «Сільпо-Фуд».

Предметом дослідження є процеси організації та оптимізації торговельного простору в роздрібній торгівлі, а також їх вплив на ефективність діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети у роботі застосовувалися такі наукові **методи дослідження**: аналіз та узагальнення наукових джерел – для вивчення теоретичних засад організації торговельного простору та методів його оптимізації; спостереження – для аналізу поведінки споживачів у торговельній залі; аналіз фінансово-економічних показників – для оцінки ефективності використання торгової площі магазину; методи графічного та статистичного аналізу – для візуалізації отриманих результатів дослідження; інформаційною базою дослідження стали: наукові публікації з питань організації торговельного простору та мерчандайзингу; нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємств роздрібної торгівлі; внутрішня документація підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» (звітність, планування торговельного простору, маркетингові дослідження тощо); дані спостережень та експертних оцінок ефективності організації простору у магазині «Сільпо».

Інформаційна база дослідження є дані економічної літератури вітчизняних та зарубіжних авторів, матеріали конференцій, публікацій в економічних виданнях, монографії, законодавчі акти, дані фінансової, управлінської звітності ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021-2023 рр.

Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості їх безпосереднього впровадження в господарську діяльність ТОВ «Сільпо-Фуд» з метою підвищення ефективності використання торговельного простору. Виявлені в процесі дослідження резерви зростання продуктивності площ, підкріплені кількісними розрахунками, лягли в основу розроблених рекомендацій щодо оптимізації просторової структури, скорочення витрат, впровадження цифрових технологій та підвищення товарообігу.

Апробація результатів роботи. Основні теоретичні положення та практичні результати бакалаврського дослідження були апробовані під час участі у IX науково-практичній конференції «Незалежна Україна: вектори політичного та соціально-економічного розвитку», що відбулася у 2025 році. У межах наукового заходу автор презентував доповідь на тему «Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні», де представив результати аналізу ефективності використання торговельного простору в роздрібній торгівлі на прикладі ТОВ «Сільпо-Фуд».

Публікації. За результатами проведеного дослідження опубліковано тези доповіді на тему «Сучасні тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні» у збірнику матеріалів IX науково-практичної конференції «Незалежна Україна: вектори політичного та соціально-економічного розвитку». Публікація підтверджує наукову новизну й актуальність тематики, а також її прикладне значення для розвитку сучасного торговельного бізнесу.

Структура і обсяг роботи Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 81 сторінки комп'ютерного тексту, містить 19 таблиць та 17 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Теоретичні основи організації торговельного простору»** розглянуто сучасний стан і основні тренди розвитку роздрібної торгівлі в Україні, розкрито поняття, сутність і значення організації торговельного простору, а також проаналізовано ключові фактори, що впливають на ефективність його використання.

У другому розділі **«Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» у контексті підвищення ефективності використання торговельного простору»** проаналізовано загальні характеристики підприємства, оцінено його фінансово-господарські показники за 2021–2023 роки, а також проведено детальний аналіз ефективності використання торговельного простору на основі показників щільність продажів,

рентабельність торгової площі, витрати на 1 м², прибуток з 1 м² площі, а також питома площа на 1 млн грн доходу.

У третьому розділі **«Напрями підвищення ефективності показників торговельного простору підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд»»** запропоновано комплекс із трьох взаємопов'язаних стратегічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання торговельного простору ТОВ «Сільпо-Фуд». Зокрема, обґрунтовано доцільність відкриття нових магазинів у пріоритетних регіонах, оптимізацію витрат за рахунок впровадження цифрових технологій, а також активізацію маркетингової діяльності через програми лояльності та рекламні акції. Реалізація цих заходів має забезпечити зростання прибутковості на одиницю площі, підвищення рентабельності торговельної діяльності та загальне зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. Отже, сучасний стан і динаміка розвитку роздрібної торгівлі в Україні свідчать про її визначальну роль у формуванні внутрішнього споживчого попиту, забезпеченні зайнятості та створенні доданої вартості в національній економіці. Попри виклики воєнного часу, скорочення територій обслуговування, падіння платоспроможного попиту та деструкцію логістичних ланцюгів, галузь демонструє поступову адаптацію, відновлення і зростання ключових показників. Зокрема, вже у 2023 році роздрібний товарооборот суттєво перевищив рівень 2022 року, що свідчить про здатність сектору до оперативного реагування на зовнішні загрози.

2. Раціональне просторове планування в умовах ринкової конкуренції слугує одним із найефективніших засобів стимулювання продажів, формування іміджу підприємства та підвищення рівня задоволеності споживачів. Це особливо актуально для великих торговельних мереж, зокрема таких як ТОВ «Сільпо-Фуд», де ефективне управління площами має вирішальний вплив на прибутковість та операційну ефективність.Функціональна структура торгового залу, вибір відповідного формату планування (лінійного, острівного, боксового тощо), використання методів самообслуговування та інтерактивних технологій – усе це формує інтегрований простір, що працює на досягнення комерційних цілей підприємства.

3. Проведене дослідження засвідчило, що організація торговельного простору є багатофакторним процесом, який безпосередньо впливає на результативність діяльності підприємства.Раціональне планування площі, зручне розміщення товарів, оптимізація логістики переміщення покупців та персоналу, а також гармонійне архітектурне і дизайнерське оформлення сприяють підвищенню рівня обслуговування, збільшенню середнього чека та зростанню лояльності споживачів. Результати аналізу показали, що для

об'єктивного оцінювання ефективності використання торговельного простору доцільно застосовувати низку фінансово-економічних показників (щільність продажів, прибуток з 1 м², рентабельність площі, витрати на 1 м² тощо), які можуть бути розраховані на основі показників форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Досягнення ефективності торговельного простору можливе лише за умови його адаптації до специфіки споживчого попиту, формату закладу та змін у зовнішньому середовищі, що підтверджує актуальність інтеграції організаційно-просторових рішень у загальну стратегію розвитку підприємства.

4. Здійснений аналіз загальної характеристики підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» дозволив визначити ключові аспекти його організаційної структури, логістичної моделі та асортиментної політики, які безпосередньо впливають на результативність його функціонування. Компанія має матричну організаційну структуру управління, що поєднує географічний і функціональний підходи та забезпечує гнучкість і оперативність прийняття рішень на різних рівнях управління. Система логістики ТОВ «Сільпо-Фуд» охоплює п’ять регіональних розподільчих центрів і ефективно підтримує товарообіг через власний автопарк і тісну співпрацю з понад 2500 постачальниками, зокрема й міжнародними. Асортимент підприємства структурується за функціональним принципом, охоплюючи як основні продовольчі групи (молочні, м’ясні, бакалія, фрукти тощо), так і супутній асортимент (побутова хімія, промислові товари), що формує конкурентну торговельну пропозицію. Наявність власного імпортного відділу, що забезпечує прямі закупівлі, дозволяє компанії досягати економії витрат, розширювати асортимент і підвищувати якість обслуговування, що в сукупності зміцнює ринкові позиції ТОВ «Сільпо-Фуд» та сприяє підвищенню ефективності його діяльності.

5. Проведений аналіз фінансово-економічної та операційної діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2021–2023 роки дозволяє зробити висновок про складну, але стабілізаційну динаміку розвитку підприємства в умовах воєнного стану.Під впливом геополітичної ситуації компанія зазнала значних втрат – як у розрізі активів, так і персоналу. Зокрема, валюта балансу зменшилася на 14,13%, а чисельність працівників скоротилася на понад 12 тис. осіб. Водночас у 2023 році зафіксовано позитивні зрушення: зростання виручки на 21,1%, покращення фондовіддачі та ефективніше використання оборотних коштів. Хоча підприємство продовжує демонструвати від’ємний фінансовий результат, чистий збиток скоротився на майже 76%, а показники ліквідності та автономії показують ознаки поступового відновлення. На фоні відновлення загальної торговельної площі та зростання кількості магазинів у 2023 році, а також модернізації основних засобів і скорочення зносу, ТОВ «Сільпо-Фуд» підтверджує свою життєздатність і прагнення до адаптації, що створює сприятливі передумови для підвищення ефективності діяльності підприємства у подальшому.

6. У результаті проведеного аналізу було встановлено, що ефективність використання торговельного простору ТОВ «Сільпо Фуд» у 2021–2023 роках

зазнала істотного впливу зовнішніх факторів, насамперед – повномасштабної війни, економічної нестабільності та логістичних порушень. Виявлено тенденцію до скорочення загальної торговельної площі мережі, що супроводжувалося зменшенням кількості супермаркетів і середньої площі окремих магазинів, як прояв адаптивної стратегії до кризових умов. Незважаючи на зменшення фізичних ресурсів, ТОВ «Сільпо Фуд» вдалося досягти позитивної динаміки роздрібного товарообігу на 1 м^2, що свідчить про зростання інтенсивності використання площі та концентрацію на прибутковіших форматах торгівлі. Водночас зросли витрати на 1 м^2, що пояснюється інфляційними факторами та підвищеним навантаженням на підприємство в умовах війни. Негативне значення торгівельної площі у 2023 році, попри часткове покращення, свідчить про необхідність продовження оптимізаційних заходів. Разом з тим, зниження питомої площі на 1 млн. грн. доходу свідчить про поступове покращення структури використання ресурсів. Загалом, результати аналізу підтверджують здатність підприємства адаптуватися до складних умов функціонування, проте вимагають посилення стратегічного управління для досягнення стабільної прибутковості та довгострокової ефективності.

7. Результати проведеного дослідження підтвердили наявність системних проблем у використанні торговельного простору ТОВ «Сільпо Фуд» у період 2021–2023 років. Зокрема, встановлено зниження ефективності показників на тлі скорочення площі торговельної мережі, зростання витрат на 1 м² та збереження збитковості й від'ємної рентабельності. Для усунення виявлених диспропорцій запропоновано комплекс із трьох взаємопов'язаних стратегічних заходів: відкриття нових магазинів у пріоритетних регіонах, оптимізація витрат за допомогою цифрових технологій та активізація рекламних акцій і програм лояльності. Їх реалізація передбачає не лише розширення фізичної присутності мережі, а й підвищення прибутковості на одиницю площі через ефективніше управління ресурсами. Очікуваний приріст товарообігу на понад 4 млрд. грн. у поєднанні зі скороченням витрат на 4% забезпечить позитивну динаміку ключових економічних показників. Результатом стане перехід від збитковості до прибуткової діяльності – прибуток на 1 м^2 зросте з -4,2 до 0,79 тис. грн., а рентабельність торговельної площі зміниться з -2,19% до +0,4%. Загальна площа мережі збільшиться на 6970 м^2, що посилить конкурентну позицію підприємства. Запропоновані рішення є не лише ефективними в короткостроковій перспективі, а й створюють потенціал для сталого розвитку мережі «Сільпо» в умовах зростаючої конкуренції. Успішна реалізація заходів забезпечить збалансованість між інтенсивністю використання площі та якістю обслуговування, що сприятиме підвищенню довіри споживачів. Таким чином, обґрунтована стратегія оптимізації та модернізації торговельного простору може стати основою для довгострокової економічної стійкості ТОВ «Сільпо Фуд».