

## **НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В сучасних умовах більшість торговельно-посередницьких підприємств приймають управлінські рішення щодо товарної, цінової, збутової та комунікаційної діяльності без належного маркетингового обґрунтування, ґрунтуючись на власному досвіді та практиці ведення діяльності. Але часті кон'юнктурні зміни позначаються на стабільності роботи підприємств та їх прибутковості. З огляду на це актуальною постає проблема реформування діяльності торговельно-посередницьких підприємств із впровадженням сучасних маркетингових та логістичних технологій на основі інноваційних підходів.

Аналіз останніх науково-прикладних розробок з питань організації та здійснення маркетингової та логістичної діяльності на торговельно-посередницьких підприємствах засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні, що визивають дискусії науковців та експертів у цій галузі. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до удосконалення маркетинг-логістичної діяльності торговельно-посередницьких підприємств.

Розвиток та практика функціонування суб'єктів торговельного посередництва засвідчує наявність значної кількості об'єктивних і суб'єктивних причин, що перешкоджають сталому зростанню ефективності їх діяльності.

Загальноекономічна криза в Україні і скорочення виробництва товарів народного споживання протягом останніх років негативно вплинули на формування товарних ресурсів посередницьких підприємств. І як наслідок в цілому сучасна ситуація в комерційній діяльності посередницьких підприємств охарактеризована як кризова. Вихід з такого становища необхідно здійснювати в двох напрямках.

По-перше, необхідно удосконалити механізм управління комерційною діяльністю торговельно-посередницьких підприємств, який повинен ґрунтуватися на застосуванні наукових методів менеджменту і забезпечувати розробку та прийняття ефективних рішень щодо стійкості поточного функціонування та вироблення стратегії підприємства на перспективу.

По-друге, слід впроваджувати державне регулювання і в торговельно-посередницькій діяльності, яке передбачає не пряме керівництво, а створення умов для цивілізованих взаємовідносин з незалежними підприємствами, щоб через систему господарського законодавства та економічних важелів не допустити хаотичного функціонування. Це потребує відстеження та оцінки стану приватизації, контролю за напрямами розвитку матеріально-технічної бази, розміщенням складської мережі, збереження спеціалізації підприємств тощо. Державне регулювання торговельно-посередницької діяльності повинно ґрунтуватися не тільки на інформації про ринок товарів, а й на вивченні та прогнозуванні утвореного ринку посередницьких послуг підприємства.

Розробка інструментарію підвищення ефективності функціонування торговельно-посередницьких підприємств в нашій країні неможлива без аналізу основних тенденцій та проблем розвитку торговельної галузі України протягом останніх років. Дослідження показників діяльності суб'єктів торговельно-посередницьких підприємств дозволяють виділити найбільш проблематичні сфери їх діяльності і відшукати оптимальні шляхи вирішення проблем, з якими на сьогодні стикаються вітчизняні підприємства, які досліджуються.

Дослідження свідчать, що загальними проблемами розвитку торговельно-посередницьких підприємств в Україні є:

- превалювання торговельного посередництва без створення юридичної особи, у формі суб'єктів посередницької діяльності. Торговельна діяльність цієї групи є непрозорою

(обслуговування потреб тіньового сектору економіки, продаж контрафактної продукції) та в багатьох випадках не цивілізованою (по відношенню до покупців та держави – участь у формуванні бюджету та Пенсійного фонду);

- превалювання малих підприємств, в тому числі мікропідприємств, що не спроможні, виходячи з кількості працюючих на них осіб та наявної матеріально-технічної бази налагодити ефективне торговельне посередництво, забезпечити задоволення потреб українського споживача стосовно цін на товари та послуги, якості торговельного обслуговування;

- скорочення чисельності середніх торговельних підприємств внаслідок суттєвого вищого (порівняно з суб'єктами підприємницької діяльності та єдино-платниками) рівня оподаткування результатів їх діяльності, наявності суттєвих перешкод зовнішнього характеру (в тому числі органів влади та контролюючих структур), нерівних умов ведення бізнесу.

Виявлена тенденція до гальмування темпів зміни обсягового результату господарювання є наслідком нестабільності національної економіки та погіршення кон'юнктури споживчого ринку, агресивного зовнішнього середовища, свідчить про постійне посилення конкурентної боротьби, зростання ризиків господарювання. Підвищення конкуренції, обмеженість зростання галузі за рахунок збільшення обсягів торговельних площ підвищує значення науково обґрунтованого інструментарію підвищення ефективності функціонування торговельного посередництва в нашій країні та його необхідність застосування в практиці господарювання.

Таким чином, виявлені нами негативні тенденції показників господарювання торговельного посередництва дозволяють стверджувати, що питання розробки теоретико-методологічних та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності функціонування суб'єктів торговельного посередництва України будь-яких розмірів є надзвичайно гострим та першочерговим. Вирішення цього питання необхідно розглядати як передумову та необхідний компонент досягнення стратегічних цілей функціонування національних торговельних операторів, серед яких провідними є: одержання довготривалих конкурентних переваг та збереження освоєної частки ринку, забезпечення збалансованого розвитку, підтримка життєздатності та недопущення банкрутства, отримання стабільних прибутків, збереження конкурентоспроможності.

Виявлені в ході проведеного дослідження негативні тенденції та диспропорції господарювання торговельного посередництва дозволяють запропонувати наступні напрямки:

1. Забезпечення позитивного фінансового результату господарювання та зростання показників рентабельності всіх видів ресурсів, які використовуються в господарсько-фінансовій діяльності.

2. Протидія гальмуванню темпів зростання товарообороту та забезпечення його зростання відповідно до тенденцій розвитку споживчого ринку, моніторинг конкурентоспроможності торговельного посередництва.

3. Раціоналізація обсягу та складу поточних витрат, пов'язаних зі здійсненням торговельної діяльності, впровадження режиму економії.

4. Оптимізація чисельності та складу персоналу, гармонізація динаміки зростання виплат персоналу із зростанням рівня продуктивності праці.

5. Створення передумов для нарощення власного капіталу за рахунок забезпечення належного рівня формування та раціонального розподілу поточного прибутку, подолання проблеми збитковості, залучення додаткового зовнішнього капіталу.

6. Оптимізація структури капіталу за рахунок підтримки раціонального співвідношення різних джерел отримання позикового капіталу при забезпеченні постійного контролю за рівнем платоспроможності та виконанням фінансових зобов'язань, недопущенні виникненні ситуації банкрутства.

Вирішення цих проблем дозволить підвищити ефективність функціонування галузі торгівлі, а відтак позитивно вплине на економіку країни і добробут кожного пересічного українця.