

ПРОТОКОЛ № 3
засідання *студентського наукового гуртка*
«Економіка та розвиток підприємництва і біржової торгівлі»
кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі

4 листопада 2025 року

ПРИСУТНІ: керівник гуртка, к.е.н., с.н.с. Руда Т., члени студентського наукового гуртка

ПОРЯДОК ДЕННИЙ

1. Сутність та значення торговельного бізнесу в сучасних умовах.

Доповідач: керівник студентського наукового гуртка, к.е.н., с.н.с. Руда Т., члени наукового гуртка.

СЛУХАЛИ:

1. Керівника наукового студентського гуртка, к.е.н., с.н.с. Руду Т. про сутність та значення торговельного бізнесу за сучасних умов. Доповідачка зазначила, що Торговельний бізнес є важливою складовою сучасної економіки, оскільки забезпечує рух товарів і послуг від виробників до кінцевих споживачів. Завдяки торгівлі відбувається реалізація продукції, задовольняються потреби населення, формуються доходи підприємств та створюються робочі місця. У сучасних умовах торговельна діяльність активно змінюється під впливом цифровізації, розвитку електронної комерції, глобалізації, посилення конкуренції та зміни поведінки споживачів.

Торговельний бізнес можна визначити як підприємницьку діяльність, пов'язану із придбанням, зберіганням, переміщенням та реалізацією товарів і послуг з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. Його основною функцією є забезпечення зв'язку між виробниками та споживачами. При цьому сучасна торгівля не обмежується лише процесом купівлі-продажу. Вона включає організацію постачання, транспортування, складування, формування асортименту, маркетинг, обслуговування клієнтів та післяпродажну підтримку.

Русін В. доповнив, що за характером взаємодії з учасниками ринку торгівлю традиційно поділяють на оптову та роздрібну. Оптова торгівля передбачає реалізацію товарів великими партіями іншим підприємствам, організаціям або торговельним посередникам. Вона забезпечує переміщення продукції від виробників до підприємств, які надалі реалізують її кінцевим споживачам. Роздрібна торгівля безпосередньо пов'язана з населенням і передбачає продаж товарів для особистого або домашнього використання.

Однією з найважливіших функцій торговельного бізнесу є вивчення та задоволення споживчого попиту. Торговельні підприємства аналізують поведінку покупців, визначають популярні товари, формують асортимент і прогнозують майбутній попит. Отримана інформація може використовуватися виробниками для вдосконалення продукції та планування обсягів

виробництва. Таким чином, торгівля забезпечує двосторонній зв'язок між виробником і споживачем.

Важливим елементом діяльності торговельного підприємства є формування ціни. На неї впливають закупівельна вартість товару, витрати на транспортування та зберігання, рівень попиту, ціни конкурентів, податки та інші економічні фактори. Підприємство повинно встановити таку ціну, яка буде прийнятною для споживача та одночасно забезпечуватиме покриття витрат і отримання прибутку. Тому ефективне ціноутворення є одним із ключових факторів конкурентоспроможності.

Торговельний бізнес має значний вплив на розвиток національної економіки. Він забезпечує зайнятість населення, створює податкові надходження та стимулює розвиток суміжних сфер. Для нормального функціонування торгівлі необхідні транспортні послуги, склади, банківські операції, реклама, інформаційні технології та страхування. Отже, розвиток торговельного бізнесу сприяє активізації багатьох інших секторів економіки.

Заболона С. відмітила, що сучасна торгівля характеризується стрімким розвитком електронної комерції. Інтернет-магазини, маркетплейси, мобільні застосунки та соціальні мережі стали повноцінними каналами продажу. Покупець отримав можливість ознайомитися з товаром, порівняти ціни, оформити замовлення та здійснити оплату дистанційно. Для підприємців електронна торгівля створює можливість виходу на ширшу аудиторію та зменшення залежності від фізичного розташування торговельної точки.

Важливою тенденцією є поєднання традиційної та електронної торгівлі. Підприємства створюють омніканальні системи продажу, у яких фізичні магазини, вебсайти, мобільні застосунки та соціальні мережі працюють як єдина система. Наприклад, покупець може замовити товар онлайн, оплатити його через Інтернет і забрати у фізичному магазині. Такий підхід підвищує зручність для споживача та допомагає підприємству ефективніше використовувати свої ресурси.

Значну роль у розвитку торговельного бізнесу відіграють цифрові технології. Автоматизовані системи обліку, електронні каси, програми управління запасами та аналітичні платформи дозволяють підприємствам швидше отримувати інформацію про продажі та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Використання даних по поведінку покупців допомагає прогнозувати попит, персоналізувати пропозиції та оптимізувати асортимент.

Штучний інтелект також поступово стає інструментом торговельного бізнесу. Він може використовуватися для прогнозування попиту, автоматизації спілкування з клієнтами, аналізу відгуків, персоналізації реклами та оптимізації запасів. Це дозволяє підприємствам скорочувати витрати та підвищувати якість обслуговування.

Важливою умовою успішної діяльності торговельного підприємства є ефективна логістика. Необхідно забезпечити своєчасне постачання товарів, правильне зберігання та швидку доставку замовлень. Особливо важливою є так звана «остання миля» — доставка товару безпосередньо до покупця.

Зручність і швидкість доставки можуть істотно впливати на вибір споживача та його бажання повторно користуватися послугами підприємства.

Ще одним фактором конкурентоспроможності є якість обслуговування. Сучасний споживач оцінює не лише характеристики товару та його ціну, а й зручність покупки, швидкість обслуговування, доступність інформації, умови оплати та можливість повернення. Тому підприємства повинні постійно вдосконалювати комунікацію з клієнтами та підвищувати професійний рівень персоналу.

Водночас торговельний бізнес стикається з численними викликами. Серед них можна виділити посилення конкуренції, інфляцію, коливання цін, зміни споживчого попиту, логістичні проблеми та необхідність постійного технологічного оновлення. Для українських підприємств додатковими викликами є наслідки війни, пошкодження інфраструктури, перебої з енергопостачанням, зміна транспортних маршрутів та необхідність адаптації бізнесу до нестабільних умов.

Попри ці труднощі, український торговельний бізнес демонструє здатність до адаптації. Підприємства активно використовують онлайн-продажі, безготівкові розрахунки, служби доставки, цифровий маркетинг та інші інструменти. Розвиток електронної комерції дозволяє підприємцям продовжувати роботу навіть за умов обмежень, пов'язаних із функціонуванням фізичних торговельних об'єктів.

Перспективи розвитку торговельного бізнесу пов'язані з подальшою цифровізацією, автоматизацією, розвитком електронної комерції та вдосконаленням логістичних систем. Підприємства, які зможуть швидко реагувати на зміни потреб споживачів, використовувати сучасні технології та забезпечувати високий рівень сервісу, матимуть більше можливостей для зміцнення своїх позицій на ринку.

Отже, торговельний бізнес є невід'ємною частиною сучасної економіки та виконує важливу роль у забезпеченні зв'язку між виробниками і споживачами. Він сприяє реалізації продукції, створенню робочих місць, формуванню доходів і розвитку суміжних галузей. У сучасних умовах торгівля активно переходить до цифрового формату, використовує нові технології та орієнтується на персоналізацію обслуговування. Успішний розвиток торговельного підприємства залежить від його здатності адаптуватися до змін, ефективно управляти ресурсами, використовувати цифрові інструменти та максимально враховувати потреби споживачів. Саме інноваційність, гнучкість і клієнтоорієнтованість є основними передумовами конкурентоспроможності торговельного бізнесу в сучасних умовах.

УХВАЛИЛИ:

1) прийняти до відома та враховувати отриману інформацію під час написання наукових публікацій.

Керівник наукового студентського гуртка



Тетяна РУДА