

ПРОТОКОЛ № 8
засідання *студентського наукового гуртка*
«Економіка та розвиток підприємництва і біржової торгівлі»
кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі

14 квітня 2026 року

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

ПОРЯДОК ДЕННИЙ

1. Ключові показники ефективності торговельного бізнесу.

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 ключові показники ефективності торговельного бізнесу Доповідачка відмітила, що Ключові показники ефективності торговельного бізнесу характеризують результати діяльності підприємства та дають змогу оцінити його прибутковість, фінансовий стан, обсяги продажу, ефективність використання ресурсів і рівень обслуговування покупців. Аналіз таких показників допомагає керівництву своєчасно виявляти проблеми, приймати обґрунтовані рішення та визначати напрями подальшого розвитку підприємства.

Одним із основних показників є товарооборот. Він відображає загальний обсяг товарів, реалізованих підприємством за певний період. Зростання товарообороту зазвичай свідчить про збільшення обсягів продажу та попиту на продукцію. Водночас важливо враховувати не лише обсяг продажів, а й витрати та прибуток підприємства.

Важливим показником є валовий прибуток. Він визначається як різниця між виручкою від реалізації товарів та їхньою собівартістю. Валовий прибуток показує, наскільки ефективно підприємство здійснює закупівлю та продаж товарів і чи достатньо коштів залишається для покриття інших витрат.

Для оцінки прибутковості використовується рентабельність. Рентабельність продажів показує, яку частину виручки підприємство отримує у вигляді прибутку. Чим вищий цей показник, тим ефективніше підприємство перетворює доходи від продажів на прибуток.

Важливе значення має середній чек — середня сума, яку витрачає один покупець за одну покупку. Збільшення середнього чека може свідчити про ефективність роботи продавців, маркетингових акцій або правильне формування асортименту. Для його підвищення підприємства можуть використовувати додаткові продажі, спеціальні пропозиції та комплектацію товарів.

Ще одним показником є кількість покупців та частота їхніх повторних покупок. Постійні клієнти мають велике значення для торговельного бізнесу, оскільки залучення нового покупця часто потребує більших витрат, ніж збереження вже існуючого. Тому підприємства розробляють програми лояльності, персональні пропозиції та системи бонусів.

Важливим показником ефективності є оборотність товарних запасів. Вона показує, наскільки швидко підприємство продає наявні товари та поповнює запаси. Висока оборотність зазвичай означає ефективне управління запасами. Надто повільна оборотність може свідчити про надлишок товарів, неправильне формування асортименту або недостатній попит.

Не менш важливим є рівень торговельних витрат. До них належать витрати на оренду приміщень, заробітну плату працівників, транспортування, рекламу, зберігання товарів, комунальні послуги та інші операційні витрати. Підприємство повинно постійно контролювати витрати та шукати можливості для їх оптимізації без погіршення якості обслуговування.

У сучасному торговельному бізнесі важливим показником є коефіцієнт конверсії. Він показує, яка частка відвідувачів магазину або вебсайту здійснила покупку. Наприклад, якщо із 100 відвідувачів магазину 10 здійснили покупку, конверсія становить 10%. Аналіз цього показника дозволяє оцінити ефективність маркетингу, асортименту та процесу продажу.

Заболотна С. відмітила, що для інтернет-магазинів особливе значення мають показники кількості відвідувачів сайту, вартості залучення клієнта та частки замовлень, які завершилися оплатою. Аналіз цих даних допомагає визначити, які рекламні канали є найбільш ефективними та на яких етапах клієнти найчастіше припиняють оформлення покупки.

Важливим показником є рівень задоволеності клієнтів. Його можна оцінювати за допомогою опитувань, відгуків, кількості скарг і повторних покупок. Висока задоволеність споживачів сприяє формуванню позитивної репутації підприємства та збільшенню кількості постійних клієнтів.

Також оцінюють продуктивність праці персоналу. У торгівлі її можна визначати за обсягом продажів на одного працівника або за кількістю обслужених клієнтів. Зростання продуктивності може бути результатом професійного навчання персоналу, автоматизації та вдосконалення організації роботи.

Для оцінювання загальної ефективності торговельного підприємства важливо використовувати не один, а комплекс показників. Високий товарооборот сам по собі не гарантує успішної діяльності, якщо підприємство має надмірні витрати або низьку рентабельність. Тому керівництво повинно одночасно аналізувати продажі, прибуток, витрати, запаси, клієнтські показники та продуктивність персоналу.

Чайковський Л. відмітив, що сучасні цифрові технології значно спрощують контроль ефективності торговельного бізнесу. Автоматизовані системи обліку та аналітики дозволяють у режимі реального часу отримувати інформацію про продажі, залишки товарів, прибутковість окремих категорій

продукції та поведінку покупців. Це дає можливість швидко реагувати на зміни попиту та приймати більш обґрунтовані управлінські рішення.

Отже, ключові показники ефективності торговельного бізнесу є важливим інструментом оцінювання діяльності підприємства. До основних із них належать товарооборот, прибуток, рентабельність, середній чек, кількість покупців, оборотність запасів, рівень витрат, конверсія, задоволеність клієнтів та продуктивність праці. Комплексний аналіз цих показників дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства, оптимізувати використання ресурсів і підвищити його конкурентоспроможність. У сучасних умовах саме систематичний контроль ефективності та використання цифрової аналітики допомагають торговельним підприємствам стабільно розвиватися й успішно конкурувати на ринку.

УХВАЛИЛИ:

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

Керівник наукового студентського гуртка



Тетяна РУДА