

## ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Важливе значення у розвитку національної економіки відіграє оптова торгівля, адже, саме вона сприяє більш повному задоволенню потреб споживачів і має позитивний вплив на соціально-економічний розвиток країни в цілому.

На сьогоднішній день в країні тривають активні процеси реформування економіки, тому відчувається потреба в детальному дослідженні перспектив розвитку оптової торговельної ланки держави. До цього спонукають існуючі та прогресуючі недоліки функціонування оптової торгівлі: стрімко зростаючий ланцюг посередників в каналах просування товарів; значна частка тіньових структур на оптовому ринку; нераціональний механізм ціноутворення тощо.

Діяльність оптових підприємств, а також теоретичні та практичні аспекти функціонування оптової торгівлі знайшли висвітлення у наукових працях таких провідних вчених-економістів, як В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, М.Д. Виноградський, А.В. Войчак, С.М. Загладіна, Л.В. Осіпова та ін. Головними завданнями оптової торгівлі є: створення найбільш сприятливих умов для суб'єктів оптового торговельного ринку, забезпечення раціонального товарообігу, задоволення попиту організованих споживачів та підприємств роздрібною торгівлі (в зручний для них час, у необхідній кількості, відповідній якості й потрібному асортименті) [1, с. 141].

Ланка оптової торгівлі забезпечує виконання наступних завдань:

- формування потоків товарів і направлення їх від виробника до покупця із мінімальним рівнем витрат обігу та максимальною швидкістю товароруху;
- формування, збереження й управління запасами товарів, які необхідні для своєчасного забезпечення суб'єктів товарного ринку у випадку зміни кон'юнктури ринку;
- формування попиту на нові товари, а також просування їх на товарний ринок;
- спонукання товаровиробників до виготовлення нових товарів, які викликані змінами запитів та вподобань покупця, підвищення їхньої купівельної спроможності. Оптова торгівля відстежує зміни кон'юнктури ринку, попиту споживачів і чинить тиск на товаровиробників з метою реагування на них;
- професійне обслуговування й консультування покупців, особливо стосовно технічно складних товарів і товарів спеціального призначення.

Варто зазначити, що українські оптові компанії не виконують:

- оцінку потреб і попиту – не достатньо працюють аналітичні та маркетингові служби;
- перегрупування та сортування товарів □ не розвинені логістичні центри;
- надання інформації та консультаційних послуг, яка передбачає наявність висококваліфікованих технічних фахівців;
- полегшення покупки, яка передбачає біржову торгівлю, що не розвинена на даний час в Україні;
- полегшення продажів, яка виконується за рахунок скорочення дилерської мережі;
- надання ринкової інформації, яка не характерна для України через відсутність спеціалізованих аналітичних центрів, стабільності на ринку, знання кредитних історій, престижної репутації.

Незважаючи на негативні явища в країні, складну політичну та економічну ситуацію, оптова торгівля має певні позитивні тенденції розвитку.

Характерною тенденцією розвитку оптової торгівлі останніх років в Україні є поступове скорочення кількості оптових підприємств за рахунок укрупнення, злиття, об'єднання малих і середніх оптових структур, розвиток оптово-роздрібною мережі.

Кількість підприємств оптової та роздрібною торгівлі починаючи з 2010 року значно скоротилася. Розглядаючи структуру підприємств оптової та роздрібною торгівлі можна зазначити, що найбільшу питому вагу займають малі підприємства більше 96% і незначну долю великі підприємства. Ця тенденція спостерігається протягом років, що аналізуються

За даними дослідження діяльності оптових підприємств (приблизно 34 тис. підприємств), оптовий товарооборот склав 1908,7 млрд. грн, що у порівнянних цінах на 2,8 % більше від обсягу 2016 р.

У 2017 р. обсяг оптового товарообороту в середньому на одне підприємство збільшився і становив 56,2 млн. грн проти 45 млн. грн у 2016 р.

Сьогодні вітчизняна оптова ланка не має в достатній кількості сучасно обладнаних складів з новітньою технологією складської обробки товарів. При низькому рівні забезпеченості складами, значна площа закритих складів здається в оренду, оскільки для суб'єктів господарювання це найбільш легкий спосіб отримання доходів. Більшість таких посередників не здатна професійно виконувати свої функції, тому майже 60 % оптового товарообороту – це продаж товарів іншим оптовим підприємствам.

Протягом декількох останніх років більше третини загальної кількості оптових підприємств були збитковими. Це спричинено значним обсягом операційних витрат і низькою результативністю оптової торговельної діяльності, що спричиняє скорочення платежів оптових підприємств до бюджету країни, а також знижуються можливості їх інвестиційно-інноваційного розвитку. Переважна більшість підприємств оптової торгівлі – це малі підприємства з кількома працівниками, що не володіють належною матеріально-технічною базою, частка таких підприємств складає

більше 94 % загальної кількості. Такі підприємства не в змозі здійснювати повний цикл обслуговування клієнтів і позитивно впливати на функціонування ринку.

Аналіз складу оптового товарообороту в розрізі регіонів свідчить, що більше 70 % обсягу оптового товарообороту країни припадає на підприємства чотирьох регіонів: Київської (6,7 %), Дніпропетровської (7,5 %), Донецької (5,5 %), та Харківської (5,1 %) областей [2].

Факторами, які негативно впливають на розвиток підприємств оптової торгівлі є:

- недосконалість нормативно-правової бази щодо регулювання діяльності підприємств оптової торгівлі;
- нездатність таких підприємств пристосуватись до змінних ринкових умов з тим, щоб стати потрібним оператором у системі збуту і розподілі продукції завдяки наданню спектру послуг;
- зростання вартості оренди складських приміщень та технічного обладнання.

Враховуючи наявні проблеми у сфері оптової торгівлі товарами довгостроковими орієнтирами та пріоритетами розвитку сфери оптової торгівлі в Україні повинні стати:

✓ створення розвинутої структури каналів переміщення товарів; підтримка необхідної інтенсивності товаропотоків;

✓ формування резервних джерел фінансового забезпечення процесу руху товарів.

Варто зазначити, що основними стратегічними напрямками розвитку підприємств оптової торгівлі є:

- створення нових форматів діяльності оптових торговельних підприємств, що здатні пропонувати найбільш повний спектр основних та додаткових послуг;
- формування нових умов співпраці оптових торговців з товаровиробниками та роздрібними торговельними підприємствами;
- посилення інтеграційних процесів на ринку оптових торговельних послуг, тобто утворення об'єднань торговельних посередників, здатних найбільш повно та ефективно задовольняти інтереси клієнтів;
- фінансове оздоровлення та підвищення ефективності діяльності суб'єктів оптового торговельного бізнесу

Підсумовуючи наведене вище, можна зробити висновок, що на сучасному етапі, який характеризується трансформацією національної економіки та активним розвитком інфраструктури ринку, зростає роль оптової торгівлі, яка в свою чергу забезпечує взаємозв'язок виробництва і споживання. На сьогоднішній день оптова торгівля в Україні має позитивну динаміку розвитку, яка характеризується збільшенням обсягів товарообігу та створенням додаткових можливостей для розвитку економіки країни.

#### **Список використаної літератури:**

1. Кравченко М. С. Аналіз сучасного стану розвитку торговельної галузі України / М. С. Кравченко // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 31, Т. 2. – С. 139–145.
2. Матеріали Державного комітету статистики України: – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>