

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА»)
RESERVES FOR ENHANCING THE EFFICIENCY OF A TRADING ENTERPRISE (CASE OF LLC MINI MELTS UKRAINE)

Науковий керівник: канд. екон. наук, професор кафедри економіки
Черкасова Тетяна Ігорівна

Здобувач вищої освіти: Самвелян Олександр

Supervisor: Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economics
Cherkasova Tetiana

Higher education applicant: Samvelian Oleksandr

Анотація: У роботі досліджено резерви підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства на прикладі ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА». Визначено ключові напрями використання внутрішніх резервів і ринкових можливостей для підвищення ефективності. Запропоновано рекомендації, що спрямовані на забезпечення стабільного зростання результативності підприємства та підвищення його адаптивності до змін зовнішнього середовища.

Ключові слова: економічна ефективність, торговельне підприємство, SWOT-аналіз, конкурентоспроможність, управлінські інновації.

Annotation: The paper explores the reserves for enhancing the efficiency of a trading enterprise, using the example of LLC “Mini Melts Ukraine.” It identifies key approaches to leveraging internal reserves and market opportunities to improve efficiency. The proposed recommendations are aimed at ensuring sustainable growth of the enterprise’s performance and increasing its adaptability to changes in the external environment.

Keywords: economic efficiency, trading enterprise, SWOT analysis, competitiveness, managerial innovations.

В сучасних умовах посилення конкуренції та економічної нестабільності торговельні підприємства змушені швидко адаптуватися до змін ринку, оптимізувати витрати і підтримувати конкурентоспроможне функціонування та розвиток. Це вимагає забезпечення високої ефективності їх діяльності, що, в свою чергу, потребує ретельного аналізу поточного стану бізнесу та визначення напрямів його вдосконалення [1].

Визначення резервів підвищення ефективності операційної діяльності є одним із ключових завдань для всіх підприємств у сучасних ринкових умовах. Особливо це стосується торговельних підприємств, де конкурентоспроможність продукції, фінансова стійкість і здатність адаптуватися до змін кон’юнктури ринку безпосередньо впливають на загальну результативність роботи підприємства [2]. Різноманітність умов діяльності торговельних підприємств в залежності від типу ринку та особливості товарів вимагає урахування останніх під час розробки заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства на основі використання виявлених резервів підвищення ефективності його діяльності. А це, в свою чергу, окрім аналізу фінансово-економічного стану підприємства потребує аналізу сильних та слабких сторін його діяльності, можливостей та загроз [3].

В якості прикладу для аналізу обрано ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА» – офіційного представника американської компанії «Mini Melts, Inc.» на українському ринку [4]. Підприємство працює на оптовому ринку та здійснює дистрибуцію унікального морозива у вигляді гранул під брендом Mini Melts, яке виробляється на заводі в Латвії за інноваційною технологією кріогенної заморозки при температурі -197°C .

Для оцінки сильних і слабких сторін бізнесу та визначення резервів підвищення ефективності був проведений SWOT-аналіз діяльності компанії (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА»

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Унікальність продукції (новий вид для ринку); 2. Висока якість товару (технологія, смаки); 3. Налагоджені канали збуту в великих містах та окремих рекреаційних зонах; 4. Досвід адаптації до складних умов на ринку (гнучкість бізнесу); 5. Кваліфікований менеджмент.	1. Суттєві зміни грошових потоків у часі (сезонність бізнесу); 2. Жорсткі умови зберігання продукції (особливе обладнання); 3. Незначна частка ринку, яку контролює підприємство; 4. Висока ціна товару; 5. Відсутність широкого попиту на продукт.
Можливості	Загрози
1. Розширення мережі контрагентів - представників ритейлу; 2. Збільшення асортименту за смаками; 3. Формування попиту за рахунок реклами, забезпечення задоволення уподобань споживачів; 4. Розширення каналів збуту за рахунок замовлень через Інтернет та індивідуальну доставку.	1. Нестабільність зовнішнього середовища; 2. Посилення конкуренції за рахунок появи морозива IceN'Go; 3. Логістичні ризики, пов'язані з доставкою вантажу із-за кордону та ризиком подолання значних відстаней під час воєнного стану.

SWOT-аналіз показав, що ключовими сильними сторонами підприємства є унікальність та висока якість його продукту, наявність налагоджених каналів збуту у найбільших містах, а також досвідчений і гнучкий у прийнятті рішень менеджмент. Водночас слабкими сторонами залишаються висока сезонність продажів, жорсткі вимоги до умов зберігання морозива, обмежена присутність на ринку та висока ціна товару, що стримує розширення клієнтської бази. Особливо слід відзначити вплив сезонності: аналіз фінансових показників компанії засвідчив, що основна частина виручки генерується в другому та третьому кварталах року. Це підкреслює необхідність розробки заходів щодо збільшення продажів у несезонний період для забезпечення більш рівномірних грошових надходжень.

Зовнішнє середовище створює для підприємства як можливості, так і загрози. Серед ключових можливостей, як невикористаних резервів, – подальше розширення мережі партнерів-ритейлерів і географії збуту, урізноманітнення асортименту (впровадження нових смакових позицій) та активне формування попиту на новий продукт через маркетингові заходи. Перспективним напрямом є розвиток альтернативних каналів реалізації, зокрема впровадження онлайн-замовлень з індивідуальною доставкою, що дозволить розширити сегмент ринку, який контролює підприємство. Натомість до основних загроз належать загальна нестабільність економічної ситуації та ринкового середовища, поява прямих конкурентів (наприклад, вихід на ринок морозива Ice N'Go, що за якістю є продуктом-конкурентом), а також значні логістичні ризики, зумовлені залежністю від імпортних поставок і потребою транспортування продукції на далекі відстані. Останній фактор особливо актуальний в умовах воєнного стану, коли існує підвищений ризик перебоїв у функціонуванні транспортної інфраструктури та ланцюгів постачання.

На основі проведеного дослідження запропоновано такі ключові рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства:

- постійно моніторити ринкові тенденції та зміни в уподобаннях споживачів, регулярно переглядати та коригувати стратегію розвитку підприємства відповідно до актуальних умов;
- інвестувати в сучасні технології якісного зберігання товарних запасів. Перш за все необхідно враховувати можливість та оцінювати необхідність придбання нового рефрижераторного обладнання з використанням новітніх технологій;
- забезпечити цільове співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості;
- підвищити кваліфікацію персоналу, особливо у сфері логістики та управління запасами, щоб збільшити продуктивність праці та здатність колективу адаптуватися до змін у бізнес-середовищі;
- принципово підняти рівень системи управління ризиками та забезпечення надійності постачання продукції;
- розширити асортимент продукції (впровадження нових смаків) і наявні канали збуту, зменшуючи негативний вплив сезонності продажів. Зокрема, доцільно активно розвивати систему онлайн-продажів і також збільшити присутність морозива Mini Melts у мережах супермаркетів, щоб забезпечити реалізацію продукції протягом усього року;
- впроваджувати сучасні інструменти управлінського обліку та фінансового планування (наприклад, використання моделі директ-костинг для аналізу маржинального прибутку, сценарне бюджетування, АВС-аналіз рентабельності по клієнтах і локаціях). Це дозволить підвищити якість оперативного контролю ключових показників діяльності та приймати більш обґрунтовані управлінські рішення на основі оновлених даних;
- розвивати нематеріальні активи і бренд підприємства з метою зміцнення його конкурентної позиції. Удосконалювати маркетингову стратегію із акцентом на унікальність і якість продукту (наприклад, підкреслюючи елементи крафтовості та екологічності виробництва), покращувати клієнтський сервіс та зростання прихильності споживачів.

Таким чином, реалізація визначених резервів зростання ефективності діяльності дозволить ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА» сприяти стабілізації фінансових результатів, посиленню конкурентної позиції підприємства на ринку, забезпеченню як стійкого функціонування, так й конкурентоспроможного розвитку у довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Гарафонова О.І., Василюк Н. Концептуальні підходи до процесу управління ефективністю діяльності бізнес-організацій. *Науковий журнал: "ECONOMIC SYNERGY"*. 2022. №3(5). С. 27–37. DOI: <https://doi.org/10.53920/ES-2022-3-3>.
2. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Сучасні інструменти контролінгу витрат в умовах обмеженості ресурсів. *Економіка та суспільство*. 2022. №37. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-48>.
3. Теоретичні та прикладні проблеми забезпечення економічного розвитку промислових підприємств : монографія / авт. кол. ; за заг. ред. Є. А. Бельтюкова, Л. А. Некрасової ; Одес. нац. політех. ун-т. – Одеса, 2019. – 360 с.
4. Офіційний сайт ТОВ «МІНІ МЕЛТС УКРАЇНА». URL: <https://minimelts.com.ua/?fbclid=IwAR2yblCcNY2kW2OphTLppoNm5lPF6kxQFoyXkIKRqJkoMrf140EHfhyEVBVY>.