

Проте, необхідна система заходів, що дасть змогу підвищити ефективність використання трудового потенціалу персоналу. Ці заходи можна звести до таких, які рекомендовано для ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»:

1. Підвищення рівня кваліфікації спеціалістів з управління персоналом.
2. Удосконалення мотиваційної системи, яка ґрунтується на формуванні відповідності винагороди фактичному внеску робітника в загальні результати.
3. Запровадження оцінювання ефективності трудового потенціалу компанії на основі використання комплексного підходу.
4. Сприяння зростанню професійної компетентності персоналу на основі впровадження системи постійного (безперервного) навчання робітників компанії [4].

Список використаних джерел:

1. Харун О. А Аналіз сучасних методичних підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства. *Економіка та управління підприємствами*, 2016. Вип. 12. С. 354-356.
2. Навольська Н. В. Чинники впливу на формування і використання трудового потенціалу підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2015. Вип. 7. С. 426-431.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление. М.: «Гардарика», 2003. 296 с.
4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с
5. Гринько Т.В., Андросова І.О. Підходи до впровадження стратегічного планування на торговельних підприємствах. *Проблеми економіки*. № 4 (46), 2020. С. 146-154.

Желєзний П. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Для здійснення комерційної діяльності підприємствами торгівлі необхідною умовою є формування та ефективне використання капіталу, важливим складовим елементом якого є власний капітал, який вважають ключовою умовою стабільності та сталого розвитку будь якого суб'єкта господарювання.

Управління власним капіталом – це «система узгодження елементів, задач, принципів, які займаються регулюванням процесу розробки та реалізації управлінських рішень щодо руху власного капіталу в заданих параметрах» [1, с. 47].

Управління власним капіталом торговельних підприємств необхідно здійснювати з урахуванням їх галузевої специфіки, зокрема, тенденції до незначної частки власного капіталу та переважання позикових фінансових ресурсів в його загальній вартості [2], отже в торговельній сфері зазвичай відчувається нестача власних фінансових ресурсів для забезпечення ефективної діяльності.

Система управління капіталом торговельного підприємства передбачає контроль його руху і динаміки, пошук джерел формування, оптимізацію структури та ефективно використання. Ключові аспекти управління власним капіталом знаходять своє відображення у фінансовій політиці підприємства. Важливим складовим елементом в системі управління власним капіталом є пошук та оцінка альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів. Усі можливі джерела формування власного капіталу можна об'єднати в дві групи: кошти власників підприємства (пайові та додаткові внески засновників, випуск акції) та фонди й накопичення, сформовані за рахунок отриманих підприємством доходів і прибутку (амортизаційний та інші спеціальні фонди, нерозподілений прибуток). При цьому вартість власного капіталу, сформованого з будь яких джерел, зменшується в разі збиткової діяльності підприємства на суму отриманих збитків, в результаті чого вартість власного капіталу може прийняти від'ємне значення, наслідком чого є зниження фінансової стійкості, підвищення ризику банкрутства, а також втрата власних коштів власників підприємства. Отже, найважливішим напрямком в управлінні власним капіталом підприємства є пошук шляхів підвищення прибутковості та раціональне використання та розподіл отриманого прибутку, в тому числі й визначення оптимального співвідношення між поточним використанням та накопиченням чистого прибутку.

З метою зростання вартості власного капіталу торговельні підприємства повинні здійснювати постійний пошук шляхів та резервів зростання прибутку, для чого необхідно «вивчати купівельний попит, застосовувати методи з формування попиту і стимулювання збуту, застосовувати гнучку систему ціноутворення» [3].

Важливим завданням постає визначення факторів впливу на прибуток та рентабельність господарської діяльності підприємства, оцінка їх впливу на отримані фінансові результати. Особливого значення набуває факторний аналіз за умов погіршення ключових показників прибутковості в динаміці та у разі збитковості господарської діяльності.

До показників, які необхідно оцінювати в першу чергу в ході аналізу основних чинників та причин зниження прибутковості чи отримання збитку, можна віднести наступні:

- рентабельність чистого доходу від реалізації (прибуток на гривню отриманої виручки);
- показники ефективності використання оборотних активів (коефіцієнт оборотності, завантаження, тривалість обороту загальної вартості активів та окремих їх елементів);
- динаміку та структуру собівартості продукції та операційних витрат;
- динаміку та структуру товарообороту підприємства.

Зростання прибутковості комерційної діяльності торговельних підприємств можливо забезпечити через підвищення ефективності управління підприємством в цілому, а також шляхом збільшення обсягів товарообігу, оптимізації його складу та структури, скорочення витрат обігу, підвищення ефективності використання усіх видів наявних ресурсів (основних та оборотних фондів, трудових та фінансових ресурсів, тощо), удосконалення технологій торговельних процесів і забезпечення високого рівня якості торговельного обслуговування. Збільшення обсягів отриманого прибутку дає змогу торговельним підприємствам

збільшити вартість власного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку і спеціальних грошових фондів (зокрема, резервного капіталу). Саме зростання вартості власного капіталу торговельного підприємства є запорукою стабільності фінансового стану та фінансової незалежності торговельного підприємства [4, с. 169].

Список використаних джерел:

1. Міщук Є. В., Міщенко В. В. Особливості системи управління власним капіталом підприємства та шляхи її вдосконалення. *Агросвіт*. 2015. № 24. С. 46–49.
2. Стефанишин О. Б. Дослідження особливостей складу та структури капіталу торговельної сфери. *Економіка. управління. інновації. Серія: економічні науки*. 2016. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_2_28
3. Джаббарова С.Р., Зубкова В.І. Вплив фінансових результатів на формування власного капіталу торгового підприємства. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/91531/28-Dzhabbarova.pdf?sequence=1>
4. Дрига С. Г., Міщенко І. Д. Управління власним капіталом торговельних підприємств у кризових умовах господарювання. *Проблеми економіки* № 3, 2017. С. 164-169.

Іщук О. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Формування асортименту – це процес підбору й встановлення номенклатури товарів, які відповідають попиту покупців та забезпечують високу прибутковість роботи торговельного підприємства. При формуванні асортименту товарів не можна не врахувати наявність мережі магазинів-конкурентів, представленого в них асортименту товарів, рівня їх цін на товари, методів продажу, пропонованих послуг. В залежності від однорідності матеріалів та сировини, з яких зроблені товари, їх поділяють на вироби зі шкіри, металу скла й інші.

Створення асортименту товарів у роздрібних торгових компаніях – тяжкий процес, який формується на урахуванні дії багатьох факторів. Ці чинники