

внутрішньогосподарського контролю та аналізу управлінських рішень. Така організація сприятиме підвищенню прозорості витрат, покращенню контролю за реалізацією будівельних проєктів та ефективнішому використанню ресурсного потенціалу підприємств.

Отже, потенціал конкурентоспроможності будівельних підприємств значною мірою залежить від ефективності організації управлінського обліку, який в сучасних умовах трансформується у стратегічний інструмент управління, що забезпечує інформаційну підтримку процесів планування, контролю, аналізу та прийняття рішень. Впровадження сучасних методів калькулювання витрат, цифрових технологій, систем бюджетування та центрів відповідальності сприятиме зміцненню конкурентних позицій будівельних підприємств в умовах воєнної економіки.

Список використаних джерел

1. Кривоберець М.М. Потенціал конкурентоспроможності підприємства та його роль в ринкових умовах господарювання. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50 (2). С. 49-52. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.50-38>.

2. Павелко О.В. Пахут А.В. Управлінський облік будівельних підприємств: проблематика запровадження та функціонування в умовах сьогодення. *Вісник НУВГП*. 2025. Вип. 4(112). С. 440-456. DOI: <https://doi.org/10.31713/ve4202533>.

Бровко В.С.,

3 курс, група МЗД-11дск

Науковий керівник – **Ковтун Е.О.,**

канд. екон. наук, доцент

Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ

м. Вінниця

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Управління товарними запасами на підприємстві оптової торгівлі нині вже не зводиться лише до технічної частини операційної діяльності, а виступає одним із важливих чинників стійкості бізнесу. Саме тому важливо показати, як у сучасних умовах мають поєднуватися облік, аналітика, логістика й цифрові рішення, щоб запаси не перетворювалися ні на заморожений капітал, ні на джерело дефіциту. Для оптової торгівлі ця проблема особливо гостра, бо тут товарний запас одночасно виконує функцію ресурсу продажу, елемента сервісу і фінансового активу, а отже

помилки в його формуванні відразу впливають і на витрати, і на оборотність, і на здатність компанії виконувати замовлення клієнтів [2].

Специфіка оптової торгівлі полягає в тому, що ефективне управління запасами не може обмежуватися тільки фізичним контролем залишків. Необхідне цілісне інформаційне середовище, у якому облік не відстає від реального руху товару, а управлінське рішення спирається на актуальні дані про закупівлю, зберігання, попит, відвантаження і витрати. Саме тому для дистрибуційних компаній принциповим стає використання інформаційних систем, здатних не лише накопичувати бухгалтерські дані, а й допомагати виявляти резерви, уникати перевитрат і підтримувати як поточні, так і довгострокові рішення [1].

На практичному рівні управління запасами в оптовій торгівлі дедалі більше зміщується від звичайного контролю обсягів до керування номенклатурою за рівнем її важливості. Саме тому вагоме місце займає ABC-аналіз, який дає змогу зосередити управлінську увагу на критичних позиціях, а не розподіляти її однаково на весь асортимент. Для А-позицій типовими є частіший моніторинг, нижчий допустимий рівень дефіциту та вищі вимоги до сервісу, тоді як для С-позицій доцільні укрупнені поповнення та ширші часові межі контролю [4, с. 455]. У цьому й полягає одна з головних особливостей сучасного управління товарними запасами: підприємство повинне управляти не «всім одразу», а по-різному реагувати на групи товарів залежно від їх внеску в обіг, ризику дефіциту та ролі в обслуговуванні клієнта.

Не менш важливо, що для оптової торгівлі політика запасів уже не може будуватися ізольовано від маркетингу і логістики. Попит, асортимент, ціноутворення, промоактивність і здатність складу виконати замовлення тепер розглядаються як частини єдиного процесу доведення цінності до споживача [3]. Саме тому сучасні підходи до управління запасами передбачають узгодження попиту і пропозиції: товарний запас має формуватися не «на склад», а під логіку ринку, сервісу й очікуваної динаміки замовлень. Для оптового підприємства це означає, що надлишок запасу є не менш небезпечним, ніж його нестача: перший зв'язує кошти й збільшує витрати на зберігання, другий підриває рівень сервісу і довіру клієнтів.

Окремо слід враховувати, що в сегменті продовольчих товарів проблема ускладнюється швидкістю псування, сезонністю та нерівномірністю споживання. Через це оптимізація запасів потребує гнучкішого підходу, ніж у багатьох інших видах оптової діяльності. Показово, що застосування комплексної моделі управління запасами, яка поєднує ABC/XYZ-аналіз, модель EOQ, цифрові інструменти на зразок RFID і ERP, а також логістичні підходи JT, крос-докінг, VMI і dropshipping, дає змогу скоротити витрати на зберігання на 15–25% і збільшити

обіговість на 20–25%. Додатково важливо, що в цій роботі наведено приклади з практики ТОВ «Молочний двір», ТОВ «Кернел» і «METRO Cash & Carry Україна», де оптимізація запасів подається не просто як теоретична модель, а як реальний засіб посилення ефективності збуту [5, с. 450–457].

Таким чином, специфіка управління товарними запасами на підприємстві оптової торгівлі полягає в тому, що така система має спиратися водночас на точний облік, аналітичне ранжування товарів, поєднання маркетингу й логістики, а також на цифрові інструменти контролю та прогнозування. Саме така модель дає змогу зменшувати витрати, підтримувати безперервність поставок і забезпечувати той рівень сервісу, без якого оптова торгівля втрачає свою конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Винницький Т.І. Інформаційне забезпечення управлінського обліку бізнес-процесів дистрибуційних компаній. *Підприємництво і торгівля*. 2025. № 45. С. 5–14. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2025-45-01>.
2. Мельник Л., Аніщенко Г., Крачок Л. Обліково-інформаційне забезпечення управління товарами на підприємствах торгівлі. *Економічний аналіз*. 2025. Т. 35. № 4. С. 277–286. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2025.04.277>.
3. Наумова Т.А., Акімова Н.С., Кирильєва Л.О. Облік та аналітичні процедури аудиту запасів в сучасній системі управління бізнес-процесами підприємства. *Управління змінами та інновації*. 2025. № 16. С. 76–81. DOI: <https://doi.org/10.32782/СМІ/2025-16-11>.
4. Павлов К.В., Самойленко Б.В., Бортник А.В. Управління маркетинг-логістичною взаємодією у торговельній сфері: концепція резильєнтності. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2025. Вип. 2(34). С. 450–461. DOI: [https://doi.org/10.58253/2078-1628-2025-2\(34\)-031](https://doi.org/10.58253/2078-1628-2025-2(34)-031).
5. Приймук О.Р., Каліновський М.О. Оптимізація запасів продовольчих товарів на підприємстві оптової торгівлі. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2025. № 2. С. 450–457. DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.17-73>.