

**Денисенко В.Ю.**  
доцент кафедри прикладної, обчислювальної математики і САПР<sup>1</sup>,  
**Окара Д.В.**  
доцент кафедри прикладної, обчислювальної математики і САПР<sup>1</sup>,  
<sup>1</sup>Одеська державна академія будівництва та архітектури

## **ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ВІДКРИТТЯ ТОЧКИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми.** Сьогодні, як ніколи, перед українцями стає проблема розвитку малого та середнього бізнесу, ритейл (англ. *retail*) – є одним з перспективних напрямів для створення власного бізнесу.

Головним завданням виробничого підприємства, не залежно від форм власності, є успішне ведення господарської діяльності, що спрямована на отримання прибутку [1]. Така діяльність є можливою тільки при дотриманні принципів фінансово-економічної самостійності, адміністративної уособленості і виробничо-технічної єдності. Тому поряд з завданнями по закупівлі і модернізації обладнання, підбору кваліфікованого персоналу і мінімізації витрат, перед власником стає проблема прийняття управлінських рішень по організації каналів збуту.

У якості вирішення однієї з проблем, пов'язаних з розширенням каналів збуту, власнику підприємства з виробництва електровимірювального обладнання необхідно взяти до уваги можливість відкриття точки роздрібною торгівлі (ТРТ).

**Мета дослідження.** Обґрунтувати необхідність ініціації проекту з відкриття ТРТ.

**Результати дослідження.** Одним з ключових показників для прийняття рішення про початок проекту є проведення бізнес-аналізу і підготовка обґрунтування [2]. Бізнес-аналіз вміщує формалізацію причин проекту, дослідження цілей компанії, на досягнення яких спрямована реалізація проекту, і визначення основного «вектору» проекту.

Аналіз організаційної структури підприємства і складу операцій з продажу за 2015 - III квартал 2016р.р. виявив, що відділом збуту використовуються прямі канали (виробник-споживач) і непрямі (опосередковані) першого (виробник-роздрібний торговець-споживач) і другого рівнів (виробник-оптовий торговець-роздрібний торговець-споживач) (Мал. 1).

## Склад угод по каналам збуту

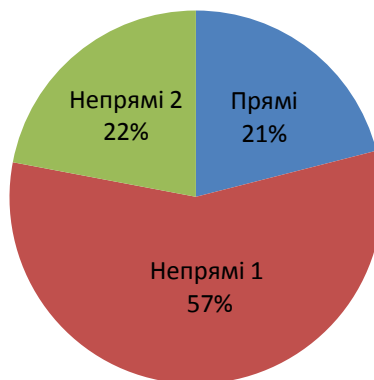


Рис.1 Склад угод по каналам збуту, дані за 2015-2016 р.р.

Час, який витрачає менеджер на підготовку пакету документів для клієнта, не залежить від кількості продукції, що закуповується. Тому слід розділити набір документів, що входять до пакету оптового, зокрема дрібнооптового, і роздрібного клієнту. Такий розподіл і може бути досягнутий за рахунок уведення ТРТ і зняття з відділу збуту обов'язків по обслуговуванню роздрібних клієнтів.

Таким чином, головна мета проекту – виділити витрати по обслуговуванню прямого каналу збуту у окрему схему.

Причини проекту – висока завантаженість менеджерів, у зв'язку із необхідністю підготовки угоди постачання, рахунку-фактури, заявки на відвантаження, витратної накладної і контролювання сплати навіть для клієнтів, що купують кілька одиниць товару для особистого використання.

Мета компанії-виробника – за рахунок оптимізації документообігу і перерозподілу обов'язків у відділі збуту, збільшити обсяг часу на пошук і супроводження оптових клієнтів, що приносять більший прибуток компанії.

До ризиків від введення ТРТ слід віднести необхідність встановлення реєстратора розрахункових операцій з контрольною стрічкою в електронній формі, яка передається у податковий орган. Це може потягнути за собою додаткові перевірки дисципліни касового обслуговування на підприємстві.

Подальші дослідження бачаться у напрямку[3]: оцінка здійсненності; допустимі припущення; визначення примірного складу, строків реалізації, бюджету; передбачувана прибутковість.

## **Висновки:**

- проведено бізнес-аналіз проекту;
- виявлена необхідність реорганізації каналів збуту;
- визначені можливі загрози проекту;
- окреслена перспектива подальших досліджень.

Слід відмітити, що особливістю даного дослідження є , зокрема, і означення для власника виробничого підприємства питання підтримки малого бізнесу, що у свою чергу може визначити інші перспективи досліджень.

## **Список літератури:**

1. Фунтов В.Н. Управление проектами развития фирмы. Теория и практика / В.Н. Фунтов – П.: Питер, 2009. – 496 с.
2. Барская И.С. Принятие решений на этапе инициации проектов автоматизации предприятий / И.С. Барская, П.А. Тесленко, В.Ю. Денисенко // Тези доповідей XI Міжнародної конференції: Управління проектами у розвитку суспільства. – К.: КНУБА, 2014. – С. 18-19.
3. Жирнова А.В. Информационная поддержка оперативного управления телекоммуникационной компанией / А.В. Жирнова, В.Ф. Шуршев // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2014. – №2. – С. 84–89.