

# ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ



## Фахівець з підприємництва та торгівлі

**Підприємництво** – це самостійна, ініціативна діяльність на основі інновацій, метою якої є реалізація нових ідей, випуск продукції або надання послуг та отримання прибутку. Сьогодні є багато можливостей побудувати кар'єру та працювати в бізнесі: Start-Up'er, девелопер, керівник малого, середнього бізнесу чи великого бізнесу, власний бізнес, приватний підприємець, державний службовець в органах, які регулюють та контролюють підприємницьку діяльність.

**Торгівля** – це бізнес, який пов'язаний з усіма сферами економіки, забезпечує баланс між виробництвом і споживанням та повернення в фінансову систему грошових коштів. За даними Державної служби статистики, сфера торгівлі формує близько 14% валового внутрішнього продукту й забезпечує робочими місцями більше чверті зайнятого населення.

Сфера торгівлі різноманітна: ритейл, оптова торгівля, електронна комерція та її платформи (маркетплейс тощо), Інтернет-трейдинг, товарознавство, аналіз ринків, управління якістю, логістика, міжнародна торгівля і, звичайно, управління оптовими та роздрібними торговельними підприємствами, їх підрозділами.

### Що робить:

- ✓ управляє бізнесом, організує торговельну (комерційну) діяльність;
- ✓ створює й розвиває власну справу, реалізує стартапи і бізнес-проекти.

### На кого вчитися:

- Базова спеціалізація – підприємництво та торгівля.
- Додатково – спеціалізовані курси щодо застосування інноваційних технологій організації підприємницької діяльності.





**Фізична особа-підприємець (ФОП)** – фахівець, який реалізує свою здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик, діяльності з метою отримання прибутку.

Майже кожен 18-й громадянин України сьогодні зареєструвався підприємцем.

Для великого життєвого і професійного успіху потрібно досконало знати всі нюанси організації виробничого процесу від розрахунку перспектив просування бізнесу до забезпечення його ефективного функціонування.

### Переваги ФОП:

- ✓ швидка навченість
- ✓ адаптивне пристосування
- ✓ гнучкість
- ✓ зручність
- ✓ інноваційність



### Що робить:

- визначає сегмент діяльності, найбільш сприятливий для ведення бізнесу;
- здійснює підприємницьку діяльність в будь-якій сфері економічної діяльності;
- знає технологічний процес організації бізнесу;
- виконує важливу соціальну функцію – забезпечення запитів споживачів на товари і послуги;
- розробляє власний бізнес-план;
- формує за рахунок сплати податків державний бюджет;
- враховує ризики й обирає способи їх попередження;
- може змінювати вектор і профіль діяльності.



## Знання та навички:

- ✓ реєстрація підприємницької діяльності;
- ✓ класифікація видів економічної діяльності;
- ✓ можливості і обмеження підприємницької діяльності;
- ✓ використання порталу «Дія»;
- ✓ електронна звітність та кваліфікований електронний підпис;
- ✓ оплата єдиного податку та єдиного соціального внеску;
- ✓ зовнішньоекономічна діяльність;
- ✓ облік доходів;
- ✓ спрощена система оподаткування;
- ✓ звітність;
- ✓ трудові відносини;
- ✓ штрафи та відповідальність;
- ✓ припинення підприємницької діяльності.



## Попит у світі:

В країнах Європи, Америки, Азії у сфері малого підприємництва задіяно до 30-50% працездатного населення. Тому цей феномен і значення ФОП для розвитку економіки достойно оцінюється. Регулювання їх діяльності та підтримка є складовою державної політики.

## Що в Україні:

У 2022 р. в Україні налічується майже 2 млн фізичних осіб-підприємців.

Фізична особа-підприємець 1, 2, 3 групи має річні доходи від 167 до 1167 мінімальних заробітних плат; доходи ФОП 3 групи за загальною системою оподаткування не обмежуються. Має пільги в оподаткуванні, для отримання кредитів, право змінювати вид діяльності, формувати трудові відносини

## На кого вчитися:

- База – Підприємництво та торгівля
- Спеціалізовані курси щодо змін в реєстрації та обліку ведення бізнесу





**Керуючий unit мережевого ритейлу** – це професіонал, який забезпечує безперерйність й ефективність функціонування unit мережевого ритейлу та керівництво співробітниками.

Керуючий unit мережевого ритейлу є досвідченим фахівцем з комплексом знань, необхідних у торговельній діяльності. В своїй роботі він враховує багато факторів і тенденцій: тренди розвитку торгівлі в роздрібі, коливання в потребах і перевагах клієнтів, чинники привабливості мережевого ритейлу тощо.



### **Що робить:**

- ✓ планує та аналізує продажі;
- ✓ забезпечує ротації товарів у регіоні;
- ✓ контролює дотримання персоналом стандартів роботи;
- ✓ здійснює підбір та навчання торгового персоналу;
- ✓ забезпечує господарські потреби unit одиниць;
- ✓ бере участь у визначенні стратегії розвитку торговельної мережі;
- ✓ готує та веде оперативну й аналітичну звітність та аналізує ефективність роботи unit одиниць;
- ✓ ініціює, планує та реалізовує заходи щодо збільшення обсягу продажів, організовує відповідні акції;
- ✓ підтримує корпоративні стандарти, вимоги та регламенти роботи, продажів та якості обслуговування покупців в unit одиницях;
- ✓ згладжує конфліктні ситуації з покупцями, підтримує репутацію ритейла при взаємодії з клієнтами.



## Знання та навички:

- ✓ чинне законодавство України, що регламентує торговельну діяльність;
- ✓ вітчизняна та зарубіжна практика з організації та технології торгівлі;
- ✓ асортимент товарів, що реалізуються в unit мережевого ритейлу, їх властивості та технічні вимоги до якості, порядок маркування товарів штриховими кодами;
- ✓ правила складування та зберігання товарів;
- ✓ види торгово-технологічного устаткування та обладнання, їх будову та правила експлуатації;
- ✓ порядок інформування покупців про роздрібні ціни на товари та інші їх реквізити;
- ✓ основи психології та етики в торгівлі;
- ✓ завдання та обов'язки працівників unit мережевого ритейлу, їх права;
- ✓ трудове законодавство, правила роботи unit мережевого ритейлу та внутрішнього трудового розпорядку, організацію нормування та оплати праці;
- ✓ порядок організації та ведення обліково-звітної та іншої встановленої для торгівлі документації;
- ✓ правила і норми охорони праці, протипожежного захисту, виробничої, санітарії та особистої гігієни;
- ✓ правила конкурентних взаємовідносин;
- ✓ основи економіки, менеджменту, маркетингу.



## Попит у світі:

В рейтингу топ-250 найбільша кількість учасників рейтингу розташована в Європі (87). Найвища частка виручки в секторі роздрібної торгівлі належить Північній Америці (47,1%). Серед нових учасників ринку, які увійшли до топ-250, 9 з 12 компаній знаходяться в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Товари повсякденного вжитку продовжують залишатися найбільшим сегментом, що приносить 66% від загальної виручки компаній з переліку топ-250. До рейтингу потрапило 135 компаній цієї категорії.

## Що в Україні:

За статистичними даними в Україні кількість супермаркетів та гіпермаркетів поступово зростає, а їх частка у загальній кількості торговельних підприємств зросла майже у 2,5 рази (з 1,73% до 4,22%). Керуючий unit мережевого ритейлу, керівник роздрібної мережі магазинів отримує заробітну плату в межах 24 000-60 000 грн.

## На кого вчитися:

- База – Підприємництво та торгівля
- спеціалізовані курси щодо закупівель комерційного та державного секторів;
- спеціалізовані курси щодо управління персоналом.



**Менеджер з оптових продажів** – це одна з найбільш популярних професій в торгівлі. Його основним завданням є забезпечення продажів товарів великими партіями, розширення кола клієнтів та розвиток довгострокових взаємовідносин з ними.

### Що робить:

- ✓ здійснює пошук і комунікацію з оптовими клієнтами;
- ✓ проводить переговори з оптовими клієнтами;
- ✓ укладає угоди та здійснює продажі товарів великими партіями;
- ✓ контролює відвантаження товарів;
- ✓ контролює розрахунки з клієнтами.

### Знання та навички:

- ✓ товар та основні характеристики, склад, особливості використання;
- ✓ техніки продажів та залучення клієнтів (НЛП продажі, консультативний продаж, техніка порівняння, SPIN-продаж, SNAP, клієнтоорієнтовані продажі);
- ✓ використання CRM систем для управління взаємовідносинами з клієнтами;
- ✓ моніторинг учасників ринку, конкурентів, цінової політики;
- ✓ комунікативні навички і налагодження зв'язків;
- ✓ зовнішньоекономічна діяльність;
- ✓ формування клієнтської бази;
- ✓ телефонні переговори;
- ✓ методи активізації продажів.



### Попит у світі:

Актуальність у світі професії менеджер з оптових продажів зумовлена тим, що саме ці фахівці забезпечують фінансове благополуччя компанії. Sales-менеджер рівня Junior отримує 40-60 тисяч доларів на рік, middle – 50-80, senior від 80.

### Що в Україні:

Попит на менеджерів з оптових продажів стабільно зростає. На будь-якому сайті пошуку роботи пропонується багато вакансій за цією професією. Заробітна плата стартує від 15 000 грн. У менеджера з оптових продажів верхньої межі заробітку немає, він продає і отримує відсоток від продажів.

### На кого вчитися:

- База – Підприємництво та торгівля.
- Додатково – спеціалізовані курси щодо вивчення програми CRM.



**Категорійний менеджер** – це професіонал, що організує просування і реалізацію товарів різних категорій.

Категорійний менеджер може працювати в компанії-виробнику товарів або в торговельній мережі, що ці товари реалізує. Від результатів роботи категорійного менеджера залежить забезпечення подальшого попиту на товари, збільшення обсягів їх продажів для задоволення запитів споживачів.

Без продажів не буває купівлі, а, відтак, прибутку від діяльності і забезпечення запитів споживачів.

### Що робить:

- ✓ формує асортиментний портфель;
- ✓ складає прайс-листи;
- ✓ займається пошуком постачальників товарів певної категорії продукції та визначає їх ефективність;
- ✓ визначає обсяги закупівель та ціноутворення в розрізі певних груп товарів на підставі моніторингу;
- ✓ контролює виконання договорів, вирішення претензій щодо розбіжностей в умовах постачання;
- ✓ відслідковує темпи продажів різних товарних позицій у відповідній категорії, визначає рівень попиту;
- ✓ контролює роботу мерчендайзерів у відповідній категорії товарів.

### Знання та навички:

- ✓ характеристики товарів певної категорії, вимоги до рівня їх якості;
- ✓ методики формування асортименту, товарної матриці;
- ✓ планування продажів відповідної категорії товарів;
- ✓ навички роботи в Excel та з програмним забезпечення бізнес-процесів;
- ✓ основи бізнес-комунікації;
- ✓ навички командної роботи.



**Попит у світі:** Середня заробітна плата 4000-4400 дол. в місяць.

**Що в Україні:** Зарплати у категорійних менеджерів зазвичай високі. Рівень оплати праці залежить від декількох факторів: величини компанії, де працює фахівець, категорії та досвідченості категорійного менеджера. В середньому категорійний менеджер («Category manager», «Менеджер категорії», «Асортимент-менеджер») має заробітну плату від 25 000 грн.

### На кого вчитися:

- База – Підприємництво та торгівля.
- Додатково – спеціалізовані курси щодо автоматизації товарного обліку, аналізу товарного ряду і керування ним в процесі роботи.



**Фахівець з логістики (логіст)** – професіонал, що ідентифікує й вирішує складні завдання та проблеми логістики в різних сферах економічної діяльності.

Фахівець з логістики є однією з найбільш затребуваних спеціальностей на сучасному ринку праці. Станом на початок 2022 року в різних сферах національної економіки працювало більше 2 мільйонів спеціалістів–організаторів логістичних процесів.

### Що робить:

- ✓ розробляє схеми постачання;
- ✓ організовує доставляння товарів та їх складування;
- ✓ аналізує ринок транспортних послуг, здійснює пошук партнерів;
- ✓ координує дії з відділом продажів, складами;
- ✓ готує документи для митниці (за потреби)

### Знання та навички:

- ✓ управління ланцюгами постачання;
- ✓ закупівельна логістика;
- ✓ транспортно-складські технології в логістиці;
- ✓ управління запасами в логістичних системах;
- ✓ особливості організації складської логістики;
- ✓ інструменти логістичного сервісу;
- ✓ комунікативні навички;
- ✓ вміння працювати з програмним забезпеченням у логістиці



**Попит в Україні:** Будь-який магазин, супермаркет або торговельна мережа, так чи інакше, потребує доставки товарів від постачальників, а окремі торговельні компанії ще й організують доставляння покупцям. Все це вимагає налагодження системи логістики та фахівців, які працюють в системі доставляння товарів, сировини, матеріалів та інших товарно-матеріальних цінностей. У зв'язку з цим, попит на фахівців у сфері логістики з плином часу тільки збільшується, і роботодавці віддають перевагу універсальним фахівцям, які можуть працювати в будь-якій підсистемі логістики та володіють необхідними навиками роботи з програмним забезпеченням. Найбільш затребуваними є фахівці в сфері міжнародної логістики, які доставляють товарно-матеріальні цінності з-за кордону або експортують товари в інші країни. В середньому фахівець з логістики в Україні має заробітну плату 20 000 грн.

### На кого вчитися:

- База – Підприємництво та торгівля з подальшою спеціалізацією.
- Додатково – спеціалізовані курси щодо програмного забезпечення у логістиці.



# Вузька спеціалізація у підприємництві та торгівлі: Торговельний брокер

**Торговельний брокер** – посередник при укладанні угод між продавцем і покупцем щодо біржового товару на товарній біржі.

Брокер здійснює свої дії згідно з дорученням клієнтів.

## Що робить:

- ✓ консультує клієнтів та надає послуги з купівлі та продажів біржових товарів;
- ✓ визначає стратегію поведінки гравця на товарній біржі;
- ✓ здійснює документальне оформлення біржових угод;
- ✓ виявляє та аналізує фактори, що впливають на діяльність біржового ринку;
- ✓ проводить моніторинг цін на біржові товари, їх властивості та характеристики;
- ✓ здійснює хеджування цінових ризиків.



## Знання та навички:

- ✓ нормативно-правова база та система регулювання біржової діяльності;
- ✓ проведення біржових торгів на товарній біржі;
- ✓ види біржових операції (спот, форвард, ф'ючерс, опціон) та визначення їх ефективності;
- ✓ стандартизація біржових товарів (кількісна, якісна);
- ✓ калькуляція рахунків клієнтів щодо ф'ючерсних контрактів;
- ✓ механізм хеджування та управління ціновими ризиками;
- ✓ елементи біржового електронного трейдингу та інших технологій біржової торгівлі.

**Зарплата:** В середньому торговельний брокер в Україні заробляє від 35 000 грн.



# Вузька спеціалізація у підприємництві та торгівлі: Експерт

**Експерт** – професіонал, який здійснює експертизу. Це незалежний висококваліфікований спеціаліст, який має спеціальні знання, залучений зацікавленою або призначений посадовою особою для формування на основі теоретичних знань і практичного досвіду суджень за поставленими питаннями у формі експертного висновку.

Однією з професій за цим напрямом є судовий експерт.



## Що робить:

- ✓ визначає належність товарів до класифікаційних категорій, які прийняті у виробничо-торговельній сфері (вид, сорт, інформація за кодуванням, марка, модель, розмір, комплектність тощо);
- ✓ перевіряє відповідність показників якості товарів вимогам нормативним документам;
- ✓ визначає причини змін властивостей товарів, які можуть мати виробничий характер, виникають при транспортуванні, зберіганні, у процесі експлуатації;
- ✓ виявляє фальсифіковану продукцію;
- ✓ визначає вартість товарної продукції, у т.ч. з урахуванням часткової втрати її товарних якостей у зв'язку з експлуатаційним зношенням і пошкодженнями від впливу зовнішніх факторів;
- ✓ визначає відповідність упакування і транспортування, умов і термінів зберігання товарної продукції до вимог чинних правил.



## Знання та навички:

- ✓ сенсорний аналіз;
- ✓ види, правила та норми експертизи;
- ✓ вимоги відповідних документів щодо експертизи міжнародного та національного рівня;
- ✓ автоматизовані програмні комплекси вирішення експертних завдань (експертні АІС і банки даних (АБД));
- ✓ товарознавство (харчові продукти, непродовольчі товари).



## Попит у світі:

Орієнтовна загальна заробітна плата експерта з якості продукції становить 61 728 доларів на рік у регіоні Сполучених Штатів порівняно з річною середньою зарплатою 57 577 доларів. ІКЕА експерт з якості продукції – 33 долари США/год

## Що в Україні:

Експерти можуть входити до складу персоналу відповідних експертних організацій (наприклад, Торговельно-промислової палати України) або органів (центрів) з сертифікації, сертифікаційних випробувальних лабораторій тощо. Експерт з якості в Україні має заробітну плату 17 000-25 000 грн.

## На кого вчитися:

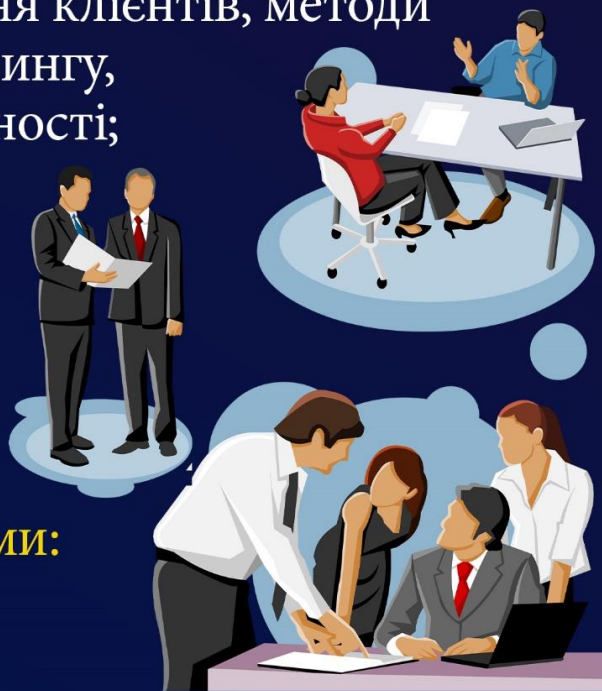
База – Підприємництво та торгівля  
Додатково – спеціалізовані курси щодо професійної атестації (сертифікації)



**Фахівець у сфері підприємництва та торгівлі** – це організатор і управлінець нового покоління, здатний ефективно працювати в організаціях різних форм власності, провідних вітчизняних і зарубіжних компаніях або успішно започаткувати власну справу.

**Базовий набір фахівця в цій галузі включає знання та навички:**

- ✓ підприємництво, бізнес-технології;
- ✓ власна справа, бізнес-планування;
- ✓ комерційна діяльність, робота з постачальниками;
- ✓ командна робота, лідерство та партнерство в бізнесі;
- ✓ торговельне підприємництво, організація торгівлі;
- ✓ електронна комерція, онлайн-продажі та Інтернет-трейдинг;
- ✓ експертиза якості харчових продуктів та непродовольчих товарів;
- ✓ техніки продажів та залучення клієнтів, методи
- ✓ основи менеджменту, маркетингу, зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ активізації продажів;
- ✓ економіка торгівлі;
- ✓ комерційна логістика;
- ✓ біржова торгівля



**Для навчання обирайте програми:**

➤ Підприємництво та торгівля  
Спрямування:

- Підприємництво і бізнес-технології
- Підприємництво і комерційна логістика



# Кафедра міжнародної торгівлі і підприємництва

+38 (099) 269-75-50      Оксана Кузьменко  
v.dh.ptb@duan.edu.ua

## Гаряча лінія (Безкоштовно)

+38(067) 626-25-52  
+38(095) 7-0000-47  
+38(063) 7-0000-47

## Приймальна комісія

+38(0562) 31-20-40  
+38(050) 340-16-61  
+38(098) 138-44-80

вул.Січеславська Набережна, 18, Дніпро, Україна

## Join the team of success!



[instagram.com/  
nobel\\_ua](https://www.instagram.com/nobel_ua)



[t.me/nobel\\_ua](https://t.me/nobel_ua)



[facebook.com/  
duan.edu.ua](https://facebook.com/duan.edu.ua)



[clc.to/YouANU](https://clc.to/YouANU)

