

УДК 339.166.84

JEL Classification: M2

DOI 10.35433/ISSN2410-3748-2023-2(33)-8

**Яровий Костянтин**канд. пед. наук., доцент кафедри  
управління та адміністрування

Донбаського державного педагогічного університету

<https://orcid.org/0000-0001-5516-9450>**Пилипенко Олена**канд. економ. наук, доцент кафедри  
управління та адміністрування

Донбаського державного педагогічного університету

<https://orcid.org/0009-0008-0437-7776>

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПРОДАЖУ НЕПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

*У цій статті розглядаються практичні та теоретичні аспекти товарознавства, включаючи формулювання та стандарти, необхідні для якості товарів. В ринкових умовах важливим напрямом корпоративної маркетингової діяльності є забезпечення ефективності збуту продукції. Це впливає на такі показники ефективності, як продажі продукції, прибуток, прибутковість, частка ринку тощо. Успішне вирішення цієї проблеми частково залежить від підходу до продажу. У дослідженні розглядаються категоризація та тенденції розвитку ринку непродовольчих товарів в Україні, а також різні форми та види торгівлі. Торгівля - це галузь економіки, яка здійснює продаж товарів шляхом купівлі-продажу. Він поєднує виробництво, розподіл, обмін і споживання для перетворення вироблених товарів у споживчі. Торгівля поділяється на внутрішню торгівлю і зовнішню торгівлю. Внутрішня торгівля за формою власності поділяється на такі види: державна, комунальна, спільна, приватна, сімейна, індивідуальна, кооперативна та ін. Будучи важливою ланкою в економіці, торгівля виконує економічну, соціальну та освітню функції. Наведено результати щодо особливостей продажу непродовольчих товарів, а також дослідження потреб і поведінки покупців на цьому ринку. Суб'єкти господарювання зобов'язані реалізовувати нехарчову продукцію, що підлягає обов'язковій сертифікації, за наявності в приймальному документі на продукцію реєстраційного номера сертифіката відповідності чи свідоцтва про визнання відповідності чи декларації про відповідність, якщо це передбачено технічним регламентом. підтвердження відповідності товару. Крім того, у статті подано відомості про фундаментальні теорії та зміст товарознавства, зокрема про виробництво, класифікацію та оцінку споживчих властивостей і якості товарів господарського, культурно-побутового призначення. Досліджено також інтеграцію економіки України у світову економічну систему, а також принципи формування торговельного асортименту та забезпечення контролю якості товарів, які вперше підходять з єдиної точки зору.*

**Ключові слова:** товар, ринок, економіка, торгівля, підприємства.

## MAIN DIRECTIONS OF SALE OF NON-FOOD PRODUCTS

*This article examines the practical and theoretical aspects of commodity science, including the formulation and standards required for commodity quality. In market conditions, an important direction of corporate marketing activity is ensuring the effectiveness of product sales. This affects performance indicators such as product sales, profit, profitability, market share, etc. Successfully solving this problem depends in part on the approach to selling. The study examines the categorization and development trends of the non-food market in Ukraine, as well as various forms and types of trade. Trade is a branch of the economy, which sells goods through buying and selling. It combines production, distribution, exchange and consumption to transform manufactured goods into consumer goods. Trade is divided into domestic trade and foreign trade. Domestic trade is divided into the following types according to the form of ownership: state, communal, joint, private, family, individual, cooperative, etc. Being an important link in the economy, trade performs economic, social and educational functions. The results are presented regarding the peculiarities of the sale of non-food products, as well as the study of the needs and behavior of buyers in this market.*

*Business entities are obliged to sell non-food products that are subject to mandatory certification, if the product acceptance document contains the registration number of the certificate of conformity or certificate of recognition of conformity or declaration of conformity, if this is provided for by the technical regulations. confirmation of product compliance. In addition, the article provides information on the fundamental theories and content of commodity science, in particular on the production, classification and evaluation of consumer properties and quality of goods for economic, cultural and household purposes.*

*The integration of Ukraine's economy into the world economic system, as well as the principles of forming a trade assortment and ensuring quality control of goods, which are the first to be approached from a single point of view, were also studied.*

**Key words:** goods, market, economy, trade, enterprises.

**Постановка проблеми.** Оскільки економіка України продовжує розвиватися, питання підтримки та сприяння зростанню ринку споживчих товарів стає все більш актуальним. Зі збільшенням кількості промислових виробництв і торгових підприємств спостерігається позитивна динаміка комерційної діяльності та реалізації різних груп товарів. Проте для забезпечення інтересів населення необхідний постійний та дієвий державний контроль за якістю та безпекою всієї продукції, оскільки ринок непродовольчих товарів продовжує розширюватися різними видами продукції. Незважаючи на потужний соціально-економічний потенціал, економіка України ще не вийшла на належний рівень через рішення, прийняті різними рівнями влади. У

торговельному секторі, безсумнівно, є невикористані можливості, які чекають своєї реалізації [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Досліджено теоретичні та практичні елементи товарознавства які були висвітлені у наукових працях таких вчених, як Апопій В., Кононова Е., Притульська Н.В., Ребицький В.М., Салухіна Н.Г., Дудла І.О., Зрезарцев М.П., Дубініна А.А. Зокрема, у роботі Шандрівська О.Є., Антіш І.Т. розглянуто розвиток ринку непродовольчих товарів в Україні та виявлено результати досліджень потреб і поведінки покупців на даному ринку.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Виникає потреба в теоретичному узагальненні та доповненні методик, що використовуються в товарознавстві.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою даної статті є дослідження сутності та основних товарознавчих аспектів у напрямку непродовольчих товарів у товарознавстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Торгівля відноситься до сфери послуг, встановлює зв'язок між виробництвом і споживачами, завершує рух продукції, забезпечує передачу права власності на неї споживачам. Перехід до ринкової економіки докорінно змінив форми і види торгівлі. До початку ринкової трансформації торгівля була переважно державною, на її частку припадало понад 70% усього роздрібного товарообороту, на частку кооперації – 27%, колгоспів – 3% товарообігу. У період реформ і відкритості в торгівлі відбулися серйозні структурні зміни, які заклали основу для становлення ринкових відносин.

На даному етапі в Україні існують три форми торгівлі: державна, кооперативна та комерційна. Державна торгівля державною власністю. Товар, обладнання, інвентар, кошти тощо всіх державних підприємств і організацій є державною власністю. У робітничих селах і містах велася державна торгівля. Сьогодні Міністерство торгівлі є основною

складовою системи торгівлі та організованої державної торгівлі, його функції виконує Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Кооперативна торгівля заснована на колективній кооперативній власності. Здійснюється споживчою кооперацією, яка має певну мережу організацій і підприємств і функціонує переважно в сільській місцевості. Напрямом роботи споживчої кооперації є зміцнення господарської самостійності, забезпечення повноцінного господарського розрахунку, налагодження та розвиток торговельних мереж, закупівля сільськогосподарської продукції, надання різноманітних послуг побутового і виробничого характеру.

З роздержавленням і приватизацією з'явилася нова форма торгівлі - комерція, яка включала недержавну, приватну торгівлю. Сьогодні ця форма торгівлі охоплює 80% роздрібних продажів в Україні. Тобто на зміну системі державної монополії торгівлі прийшла система вільного підприємництва.

Відповідно до Закону України «Про підприємництво» кожен громадянин України має право на провадження комерційної діяльності та відкриття комерційних підприємств. Цим законом визначено, що підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, який провадить певні види діяльності з метою одержання прибутку [7]. Внутрішня торгівля відіграє важливу економічну та соціальну роль у задоволенні попиту населення на товари та послуги, створенні робочих місць, формуванні та перерозподілі доходів громадян, реалізації соціально відповідальних бізнес-планів тощо. Вона характеризується динамічним зростанням, що базується на характеристиках Тренду: ділова активність, кількість суб'єктів господарювання, дохід, зайнятість та інвестиції. Як вид економічної діяльності він забезпечує високий рівень зайнятості населення – понад 27,2% населення країни. Розвиток галузі роздрібної торгівлі України

значною мірою залежить від рівня доходів країни та економічних умов[3].

Події в Україні останніх років, економічні зміни, пов'язані з розвитком ринкових відносин, призвели до значного збільшення кількості ринків збуту споживчих товарів та розширення їх сфери, особливо за рахунок різкого збільшення частки імпортованих товарів у внутрішній споживчий ринок. Поряд зі зміною форм власності відбулися суттєві зміни в характері торгових підприємств і характері їх діяльності.

Основним чинником розвитку торгівлі в Україні є зростання доходів населення, яке визначається темпами зростання реальної заробітної плати та зниженням рівня безробіття. Проте зростання доходів населення не супроводжувалося достатнім розширенням пропозиції продукції. Це пов'язано зі змінами в системі перерозподілу доходів, що проявляється у підвищенні заробітної плати при зниженні загальних темпів економічного зростання. Рівні доходів ще недостатні для задоволення всіх основних потреб, а роздрібний ринок ще не насичений.

Тому, незалежно від тенденцій розвитку економіки, попит на непродовольчі товари зростає випереджальними темпами. Саме тому, обираючи сегмент ринку роздрібною торгівлі для здійснення наступного аналізу та досліджень, зупинимося саме на ринку роздрібною торгівлі непродовольчими товарами.

Роздрібна торгівля непродовольчими товарами здійснюється на підприємствах торгівлі: спеціалізацій, у тому числі фірмових, із загальним асортиментом непродовольчих товарів і значною мірою регламентованих правилами продажу непродовольчих товарів [2].

Спеціальними правилами продажу непродовольчих товарів забороняється реалізація товарів без терміну придатності, зазначеного в технічному паспорті або іншому нормативному документі, що його замінює. При продажу такого товару продавець зобов'язаний зазначити

дату і місце продажу товару в гарантійному талоні технічного паспорта, підписаний відповідальною особою та скріплений штампом чи печаткою, а також представляють інформацію про підприємства (майстерні), які здійснюють гарантійний ремонт.

Розрахунок з покупцями здійснюється через електронний касовий апарат. Разом з товаром покупець повинен отримати чек або товарний чек. На технічно складні товари за вибором покупця та на окремі непродовольчі товари (полотно, одяг, трикотажні вироби, взуття, килими, меблі, будівельні матеріали та деякі інші товари) виписуються товарні чеки із зазначенням кількості або найменування торгового підприємства Найменування, назва та тип товару, ціна, дата продажу, назва продавця. Товарний чек виписується в двох примірниках, один з яких надсилається покупцеві.

Вибрані покупцем непродовольчі товари можуть зберігатися в торговельному підприємстві протягом двох годин, а час оплати буде зазначено у виписаному чеку. Оплачені великогабаритні речі, крім доставки «від дверей до дверей», можна зберігати в магазині з цілодобовою охороною. Продукти позначені датою продажу, номером квитанції та символом «Продано». При продажу взуття на його ярлику необхідно вказати фірму-виробника, адресу, товарний знак, артикул, модель, розмір, комплектність, сорт, дату виготовлення, номер контролера ВТК, визначення нормативного документа [4].

На індивідуальній упаковці кожної пари повинна бути інформація про її експлуатацію та догляд (рекомендації). Торговельним підприємствам забороняється продавати взуття, непридатне для пробного використання. Оператори зобов'язані забезпечити покупцям зручні умови для перегляду, вибору та примірки взуття. Для цього торговий зал повинен бути обладнаний стендами, дзеркалами, килимами, колонками тощо. Інформація про розміри взуття повинна бути виражена

як у метричній, так і в метричній системах числення. Гарантійна інформація на взуття, що продається, а також гарантійна інформація з урахуванням сезонних факторів повинна бути розміщена на видному місці в торговому залі.

При реалізації телерадіопродукції встановлюються цілісність упаковки, супровідної документації, наявність і правильне заповнення заводської пломби, цілісність упаковки. Зразки телерадіопродукції повинні мати коротку анотацію, що містить основні технічні характеристики продукції.

Приміщення для продажу радіотоварів повинно бути обладнане розетками для підключення до радіоелектромережі, обладнанням для перевірки якості радіодеталей, антенними виходами для демонстраційних радіоприймачів, телевізорів та іншої радіоапаратури. Продавці, які реалізують радіотовари, зобов'язані в присутності покупця перевірити якість, комплектність, наявність технічного паспорта, інструкції з експлуатації та гарантійного талона товару. Працездатність радіовиробу необхідно перевірити шляхом підключення радіовиробу до радіомережі в усіх діапазонах частот, режимах роботи та з усіма функціями, зазначеними в експлуатаційній документації [8].

Власники закладів торгівлі та громадського харчування повинні забезпечити:

- виробничі ділянки (майданчики) або споруди, які використовуються для здійснення торговельної діяльності, відповідають необхідним екологічним і санітарним умовам, а також технічним умовам місць (майданчиків), будівель та обладнання, які використовуються для здійснення торговельної (торговельно-виробничої) діяльності,

- до відповідних товарів вимоги на нормативні документи зберігання, виробництва, реалізації та охорони праці;

- постійно розвивати матеріально-технічну базу підприємства та оснащувати його сучасною технікою та обладнанням;
- надавати прогресивні ділові послуги населенню;
- розміщувати в торгових приміщеннях на видному місці товарний перелік, чинні санітарно-гігієнічні правила, правила продажу товарів та інші необхідні нормативно-технічні документи та виконувати вимоги, зазначені в них;
- реалізація товарів громадянам чистою вагою та повною кількістю.

На фасаді господарських приміщень повинна бути вивіска із зазначенням найменування суб'єкта господарювання та найменування власника або уповноваженого ним органу. На вході в це приміщення на видному місці розміщується інформація про режими роботи. Для торгівлі на винос на робочому місці продавця встановити табличку із зазначенням найменування, місцезнаходження та телефону суб'єкта господарювання, який організовує торгівлю, а також прізвища, імені та по батькові продавця. Установити на робочому місці громадянина-підприємця табличку із зазначенням його адреси, номера свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та найменування установи, що здійснює реєстрацію.

Модель діяльності торговельного підприємства визначається за погодженням з виконавчим комітетом місцевої ради. Обслуговувати покупців у робочий час, визначений торговим підприємством. Покупці перестали заходити в торговий зал лише після обідньої перерви або після відходу з роботи. Про початок обідньої перерви та закінчення робочого дня клієнти сповіщаються за 10 хвилин. При цьому всі покупці з розрахунковими квитанціями або вибрані товари повинні бути доставлені. Суб'єкти господарювання зобов'язані реалізовувати товари з цінниками (прейскурантами) товарів у грошових одиницях України та надавати покупцеві на вимогу повну інформацію про виробника, основні



споживчі якості та ціну. Безпека товарів і їх цін, забезпечення належного рівня обслуговування.

Касир або інший працівник, який здійснює інкасацію платежу, при розрахунку з покупцем зобов'язаний чітко вказати платіж, отриманий від покупця, окремо розмістити платіж, отриманий від покупця, на видному місці та скласти розрахунковий документ встановленої форми для оплати. повні закупівлі, прошу вказати належну покупцеві суму переказу та оформити розрахункові документи. Касири та інші працівники, які мають повноваження збирати з покупців оплату за продані товари, зобов'язані приймати їх старі банкноти. Покупцеві не потрібно відходити від каси і він може перевірити правильність розрахунку на місці [6].

Забороняється зберігати в касі (касі, сейфі) готівку, що не належить підприємству, та особисті речі касира чи інших працівників підприємства. Покупець має право вільного вибору товару, перевірки його якості, комплектності, розміру, ваги та ціни, доведення безпечності та правильності використання. На вимогу Покупця Продавець зобов'язаний надати йому контрольно-вимірювальні прилади, а також документи, що підтверджують ціну товару. Протягом гарантійного строку, якщо необхідно встановити причину втрати якості товару, господарська одиниця зобов'язана протягом трьох днів з дня отримання письмового пояснення покупця передати товар на перевірку. Витрати на перевірку несе комерційна структура.

Контрольні ваги та інше вимірювальне обладнання повинні бути встановлені в торговому залі в недоступному для покупців місці. Вибрані покупцем непродуктові товари можуть зберігатися на торговому підприємстві протягом двох годин, а час наступної оплати буде зазначено на чеку, виданому продавцем. Через встановлений час незакуплені товари надходять у продаж. Покупець має право зберігати на підприємстві великогабаритні товари (меблі, будматеріали, піаніно,

холодильники, пральні машини та ін.), але термін зберігання не повинен перевищувати однієї доби. Термін зберігання може бути продовжений шляхом укладання договору зберігання відповідного товару за погодженням з адміністрацією підприємства.

Забороняється продаж товарів, без належного товарного вигляду, товарів з простроченим терміном придатності, а також товарів, що надійшли без документів, що підтверджують їх якість та безпеку. Забороняється ставити продаж певних товарів у залежність від умови, що зобов'язує покупця придбати інші товари, або примушувати покупця до одержання інших товарів замість повернення товару [5].

**Висновки.** На основі проведених досліджень можна стверджувати, що сучасний етап розвитку товарознавства відзначений об'єднанням знань з різних галузей дослідження. Щоб інтегрувати непродуктивну комодитизацію, одна стратегія полягає у створенні єдиної теоретичної основи, яка враховує фундаментальні характеристики товарів. Кінцева мета – задовольнити зростаючі вимоги споживачів і виконати їхні бажання.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дикань В. Л., Каграманян А. О., Каличева Н. Є. : Товарознавство та комерційна діяльність / Підручник. Харків – 2018. 363 с.
2. Організація роздрібної торгівлі непродуктивними товарами. URL: <https://xreferat.com/53/2171-1-organ-zac-ya-rozdr-bno-torg-vl-neprodoval-chimi-tovarami.html>. (дата звернення 20.09.2023).
3. Шандрівська О. Є., Антіш І. Т. Ринок непродуктивних товарів в Україні : тенденції розвитку в умовах кризи. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/dec/22761/200991menpidpr-212-220.pdf> (дата звернення 15.09.2023).

4. Права споживачів у разі придбання товару неналежної якості. URL: <https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php> (дата звернення 10.09.2023).
5. Правила торгівлі непродовольчими товарами. URL: <https://uareferats.com/index.php/referat/details/7284>. (дата звернення 21.09.2023).
6. Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/kp950108?an=2&ed=2004\\_01\\_29](https://ips.ligazakon.net/document/view/kp950108?an=2&ed=2004_01_29) (дата звернення 17.09.2023).
7. Товарознавство продовольчих і непродовольчих товарів. URL: <http://alive-inter.net/ukr/referat-69022jfrag>. (дата звернення 12.09.2023).
8. Торгівля непродовольчими товарами. URL: [https://allref.com.ua/uk/skachaty/Pravila\\_torgivli\\_neprodoVOL-chimi\\_tovarami](https://allref.com.ua/uk/skachaty/Pravila_torgivli_neprodoVOL-chimi_tovarami). (дата звернення 18.09.2023).

#### REFERENCES:

1. 1.Dykan V. L., Kagramanyan A. O., Kalycheva N. Y. Commodity science and commercial activity / Textbook. Kharkiv – 2018. 363 p.
2. Organization of retail trade in non-food products. URL: <https://xreferat.com/53/2171-1-organ-zac-ya-rozdr-bno-torg-vl-neprodoVOL-chimi-tovarami.html>. (data zvernennia 20.09.2023).
3. Shandrovskaia O.E., Antish I.T.. Non-food market in Ukraine : development trends in the crisis. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/dec/22761/200991menpidpr-212-220.pdf>. (data zvernennia 15.09.2023).
4. Consumer rights in case of purchase of goods of improper quality. URL: <https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php>. (data zvernennia 10.09.2023).

5. Rules of trade in non-food products. URL: <https://uareferats.com/index.php/referat/details/7284>. (data zvernennia 21.09.2023).
6. The procedure for engaging in commercial activity and the rules for commercial service to the population URL: [https://ips.ligazakon.net/document/view/kp950108?an=2&ed=2004\\_01\\_29](https://ips.ligazakon.net/document/view/kp950108?an=2&ed=2004_01_29) (data zvernennia 17.09.2023).
7. Commodity science of food and non-food products. URL: <http://alive-inter.net/ukr/referat-69022jfrag>. (data zvernennia 12.09.2023).
8. Trade in non-food products. URL: [https://allref.com.ua/uk/skachaty/Pravila\\_torgivli\\_neprodoval-chimi\\_tovarami](https://allref.com.ua/uk/skachaty/Pravila_torgivli_neprodoval-chimi_tovarami). (data zvernennia 18.09.2023).