**УДК 339.14:339.15; JEL classification: L81, C5** **DOI: https://doi.org/10.36887/2415-8453-2026-3-18**

**Гапоненко Ольга Євгеніївна[1]**, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі і логістики

**Мащенко Марина Анатоліївна[1]**, д.е.н., професор, професор кафедри підприємництва, торгівлі і логістики

**Лісна Ірина Федорівна[1]**, к.е.н., доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі і логістики

[1]*Національний Технічний Університет «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків, Україна)*

**Haponenko Olha[1],** PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Business, Trade and Logistics, https://orcid.org/0000-0003-4672-3311

**Mashchenko Maryna[1],** Doctor of Economics, Professor, Professor at the Department of Business, Trade and Logistics, https://orcid.org/0000-0002-8863-6040

**Lisna Iryna[1],** PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Business, Trade and Logistics, https://orcid.org/0000-0002-4083-9412

[1]*National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (Kharkiv, Ukraine)*

# ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗДРІБНОГО ТОВАРООБОРОТУ ТА ВИТРАТ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»
# RETAIL TURNOVER AND EXPENSES FORECASTING OF «SILPO-FOOD» LLC)

Гапоненко О. Є., Мащенко М. А., Лісна І. Ф. Прогнозування роздрібного товарообороту та витрат ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2026. Том 11. № 3. С. 102 –105.

Haponenko O., Mashchenko M., Lisna I. Retail turnover and expenses forecasting of «SILPO-FOOD» LLC). *Ukrainian Journal of Applied Economics and Technology*. 2026. Volume 11. № 3. pp. 102 – 105.

*У статті здійснено комплексне оцінювання результативності господарської діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» на основі аналізу динаміки товарообігу, витрат обігу, прибутковості, рентабельності та ефективності використання товарних ресурсів в умовах трансформації роздрібної торгівлі й нестабільного економічного середовища. Дослідження ґрунтується на застосуванні методів економічного та статистичного аналізу, порівняльного, горизонтального та структурного аналізу, коефіцієнтного аналізу, аналізу динамічних рядів і трендового прогнозування. Виявлено тенденції розширення масштабів діяльності підприємства, аналітично підтверджено відновлення його прибутковості після кризових явищ 2022 року та визначено резерви підвищення ефективності використання товарних ресурсів шляхом оптимізації товарних запасів і прискорення їх оборотності. Наукова новизна полягає в удосконаленні комплексного підходу до аналізу й прогнозування ключових показників діяльності підприємства роздрібної торгівлі шляхом поєднання аналізу товарообігу, витрат і товарних ресурсів із моделюванням поліноміальних трендів другого ступеня. Практична значущість одержаних результатів полягає у можливості їх використання керівництвом ТОВ «Сільпо-Фуд» та інших підприємств ритейлу для обґрунтування управлінських рішень у сфері планування товарообігу, оптимізації витрат і підвищення оборотності товарних запасів. Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні багатофакторних моделей та алгоритмів глибокої кластеризації для прогнозування попиту за окремими товарними групами в умовах ринкової нестабільності.*
***Ключові слова:*** *роздрібний товарооборот, витрати обігу, товарні ресурси, оборотність запасів, рентабельність, прогнозування, ТОВ «Сільпо-Фуд».*

*The article presents a comprehensive assessment of the business performance of «Silpo-Food» LLC, based on an analysis of the dynamics of retail turnover, distribution costs, profitability, margins, and the efficiency of commodity resource utilization amid the transformation of the retail sector and an unstable economic environment. The study is grounded on the application of economic and statistical analysis methods, comparative analysis, horizontal and structural analysis, financial ratio analysis, time series analysis, and trend forecasting. The research systematically documents the expansion of the company's business scale, analytically demonstrates its profitability recovery following the 2022 crisis disruptions, and identifies key operational reserves to enhance the efficiency of commodity resource management through stock optimization and accelerated turnover. The scientific novelty of the study lies in the improvement of a comprehensive methodology for analyzing and forecasting the core performance metrics of a retail enterprise by integrating turnover analysis, operating expenses management, and stock balance assessment with second-degree polynomial trend modeling ($R^2$ = 0.96 for turnover and $R^2$ = 0.94 for costs). The practical significance of the results lies in their direct applicability to the management of «Silpo-Food» LLC and other retail industry operators, substantiating strategic and tactical managerial decisions regarding trade volume planning, cost optimization, and accelerating inventory turnover. Prospects for further research lie in developing multi-factor predictive models and deep clustering algorithms to forecast consumer demand within individual product categories amid market volatility.*
***Keywords****: retail turnover, expenses, commodity resources, inventory turnover, profitability, forecasting, «Silpo-Food» LLC.*

## Вступ

Роздрібна торгівля є важливою складовою економіки, оскільки безпосередньо забезпечує населення товарами та формує значний обсяг споживчого попиту. Для торговельного підприємства важливе значення мають не лише обсяги товарообороту, а й рівень витрат, прибутковість та ефективність використання товарних ресурсів. Особливої актуальності ці питання набувають в умовах нестабільного економічного середовища, коли підприємствам необхідно швидко реагувати на зміни попиту та контролювати витрати.

У зв'язку з цим важливим є не лише оцінювання вже отриманих результатів, а й прогнозування подальшої динаміки основних показників діяльності. У статті розглянуто динаміку товарообороту, витрат і фінансових результатів ТОВ «Сільпо-Фуд» та здійснено прогнозування основних показників його діяльності.

Теоретико-методичні питання планування та прогнозування роздрібного товарообороту досліджує Височин І. В. [1–3]. Автор систематизує основні методи прогнозування товарообороту та наголошує на необхідності вибору методу з урахуванням масштабу підприємства, типу торговельної діяльності, структури товарообороту, динаміки попиту й наявності сезонних коливань. Важливим є підхід І. В. Височин до розгляду прогнозування не лише як розрахункової процедури, а й як інструменту обґрунтування управлінських рішень.

Міценко Н. Г. [4] розглядає прогнозування товарообороту на підприємстві як процес, що охоплює основні обсягові показники торговельної діяльності та ґрунтується на прогнозуванні попиту. Авторка пов'язує майбутній обсяг товарообороту з масштабами підприємства, місткістю ринку, купівельною спроможністю населення та результатами попередньої діяльності. Такий підхід може бути використаний для побудови прогнозу товарообороту на основі аналізу динамічних рядів і виявлення основних тенденцій розвитку.

Масленніков О. Ю. [5] та Дячун О. Д. [6] досліджують методо-логічні підходи до обґрунтування обсягу та структури роздрібного товарообороту підприємства на плановий період. Автор розглядає програмно-цільовий, економіко-статистичний, трудовий і норматив-ний методи. Особливу практичну цінність становить положення про доцільність поєднання різних методів прогнозування, оскільки окреме застосування лише одного підходу не завжди дає змогу врахувати всі фактори, що впливають на товарооборот.

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons CC-BY 4.0

**© Гапоненко Ольга Євгеніївна, Мащенко Марина Анатоліївна, Лісна Ірина Федорівна, 2026**

Блонська В. І. та Феофанова К. О. [7] розглядають роздрібний товарооборот як один із ключових результативних показників діяльності торговельного підприємства та акцентують увагу на напрямах підвищення ефективності його управління. У їхніх дослідженнях товарооборот пов'язують з обсягом товарних ресурсів, швидкістю їхнього обороту, рівнем торговельної націнки, витратами на обіг і прибутковістю підприємства. Це дає підстави розглядати прогнозування товарообороту у взаємозв'язку з іншими фінансово-економічними показниками.

Іванова Н. С. та Маловичко С. В. [8] пропонують використовувати каузальний підхід до прогнозування реалізації товарів підприємством роздрібної торгівлі. Такий підхід є доцільним для прогнозування діяльності великого торговельного підприємства, оскільки дає змогу не лише отримати прогнозне значення товарообороту, а й визначити силу та напрям впливу окремих факторів.

Окремий напрям досліджень – застосування методів економічної кібернетики, кластерного аналізу та інтелектуального моделювання. І. М. Пістунов у працях з економічної кібернетики та кластеризації об'єктів розглядає можливості використання математичних моделей і алгоритмів обробки даних для підтримки управлінських рішень. Пістунов І. М. та Приходченко О. В. [9] застосовують кластеризацію товарів і методи прогнозування для визначення майбутніх обсягів реалізації торговельного підприємства. Такий підхід дає змогу групувати товари за схожими характеристиками попиту та будувати більш диференційовані прогнози для окремих товарних груп. R. Mitra, P. Saha та M. Tiwari [10] застосовують методи глибокої кластеризації для прогнозування продажу продовольчих товарів і напоїв. Особливість цього підходу полягає у поєднанні кластеризації товарів із прогнозуванням, що дає змогу враховувати неоднорідність поведінки різних товарних груп.

A. Kolková [11] досліджує прогнозування продажу послуг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства. Авторка наголошує, що прогнозні розрахунки мають використовуватися не ізольовано, а в системі стратегічного управління, бюджетування та оцінювання конкурентних переваг підприємства.

У праці «Особливості управління витратами обігу торговельного підприємства» Лугівська О. П. та Лугівська Л. А. [12] значна увага приділяється плануванню та прогнозуванню витрат обігу. Прогнозування розглядається як інструмент визначення мінімальних і максимальних меж витрат, а також можливого рівня витрат за плановий обсяг діяльності. Подібний підхід дає змогу пов'язати прогноз витрат із прогнозом товарообороту та оцінити, як зміна обсягу реалізації впливатиме на абсолютну суму витрат і їх рівень.

Таким чином, наукові дослідження демонструють поступовий перехід від традиційного планування та аналізу товарообороту до використання сучасних методів прогнозування й аналітики даних. Водночас актуальним залишається практичне поєднання аналізу товарообороту, витрат, прибутковості та ефективності використання товарних ресурсів із прогнозуванням ключових показників діяльності великого підприємства роздрібної торгівлі. Саме такий комплексний підхід використано у дослідженні діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд».

## Формулювання цілей статті

**Метою дослідження** є комплексне оцінювання результативності господарської діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» на основі аналізу динаміки товарообігу, витрат обігу, прибутковості, рентабельності та ефективності використання товарних ресурсів в умовах трансформації роздрібної торгівлі та нестабільного економічного середовища.

**Дослідження ґрунтується на застосуванні методів** економічного та статистичного аналізу, порівняльного, горизонтального та структурного аналізу, методу відносних величин, коефіцієнтного аналізу, аналізу динаміки та прогнозування.

## Виклад основного матеріалу дослідження

ТОВ «Сільпо-Фуд» є одним із провідних підприємств роздрібної торгівлі України, що здійснює діяльність у сфері реалізації продовольчих і супутніх непродовольчих товарів через мережу супермаркетів «Сільпо». Підприємство входить до складу групи компаній Fozzy Group і є одним із найбільших операторів українського ринку роздрібної торгівлі.

Метою діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» є забезпечення населення якісними продовольчими та супутніми товарами, задоволення потреб споживачів у сучасному торговельному сервісі, впровадження інноваційних технологій у сфері роздрібної торгівлі, створення нових робочих місць та отримання прибутку від здійснення господарської діяльності.

Предметом діяльності підприємства є роздрібна торгівля продовольчими та непродовольчими товарами, виробництво кулінарної продукції, надання супутніх послуг, організація електронної комерції, логістична діяльність та інші види господарської діяльності, передбачені статутом підприємства та чинним законодавством України.

**Таблиця 1. Обсяг товарообігу ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2020–2025 роки**

| Роки | Обсяг товарообігу, тис. грн | Темпи змін,% до попереднього року |
|---|---|---|
| 2020 | 64 402 634 | – |
| 2021 | 72 784 231 | 13,01 |
| 2022 | 69 990 601 | -3,84 |
| 2023 | 84 727 987 | 21,06 |
| 2024 | 93 017 440 | 9,78 |
| 2025 | 106 012 905 | 13,97 |

*Джерело: [14]*

На підставі даних таблиці 1 можна зробити висновок щодо динаміки товарообігу підприємства протягом досліджуваного періоду.

Дані про товарообіг дають змогу судити про зростання масштабів діяльності підприємства та рівня його конкурентоспроможності. У 2020–2021 рр. товарообіг ТОВ «Сільпо-Фуд» зріс з 64 402 634 до 72 784 231 тис. грн, тобто на 13,01%. У 2022 році спостерігалося незначне скорочення показника на 3,84%, після чого у 2023 році відбулося його суттєве зростання на 21,06%. Загалом за 2020–2025 рр. обсяг товарообігу зріс на 64,6%, що свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства та поступове зміцнення його позицій на ринку роздрібної торгівлі.

**Таблиця 2. Витрати обігу ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2023–2025 роки**

| Роки | Витрати обігу, тис. грн | У% до товарообігу | Темпи змін,% |
|---|---|---|---|
| 2020 | 17 266 568 | 26,81 | – |
| 2021 | 21 311 299 | 29,28 | 23,43 |
| 2022 | 20 902 061 | 29,86 | -1,92 |
| 2023 | 24 026 425 | 28,36 | 14,95 |
| 2024 | 25 935 057 | 27,88 | 7,94 |
| 2025 | 31 405 209 | 29,62 | 21,09 |

*Джерело: [14]*

Важливим показником діяльності торговельного підприємства є витрати обігу, пов'язані із закупівлею, транспортуванням, зберіганням, реалізацією товарів, оплатою праці персоналу та іншими операційними витратами. Раціональне управління витратами є необхідною умовою підвищення ефективності діяльності підприємства (див. табл. 2).

На підставі даних таблиці 2 можна оцінити зміну рівня витрат підприємства за досліджуваний період. Аналіз витрат обігу дозволяє визначити, що максимальна результативність управлінських рішень у напрямку скорочення витрат була досягнуто в 2024 р. У 2025 році цей показник зріс до 29,62%, що потребує більшої уваги до контролю витрат на тлі їх значного абсолютного зростання. Загалом динаміка

свідчить про розширення масштабів діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд», але водночас вказує на необхідність подальшого контролю за темпами зростання витрат на обіг.

Показники прибутку та рентабельності є узагальнювальними показниками ефективності діяльності підприємства (табл. 3). Після значного погіршення фінансових результатів у 2022 р. внаслідок військових дій ТОВ «Сільпо-Фуд» поступово відновило прибутковість.

**Таблиця 3. Фінансові показники діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2023–2025 роки**

| Роки | Витрати обігу, тис. грн | Прибуток, тис. грн | Рентабельність,% |
|---|---|---|---|
| 2020 | 17 266 568 | -3 114 238 | -18,03 |
| 2021 | 21 311 299 | -1 846 179 | -8,66 |
| 2022 | 20 902 061 | -7 631 732 | -36,51 |
| 2023 | 24 026 425 | -1 850 877 | -7,70 |
| 2024 | 25 935 057 | 153 507 | 0,59 |
| 2025 | 31 405 209 | 1 131 421 | 3,60 |

*Джерело: [14]*

Для мережі супермаркетів ТОВ «Сільпо-Фуд» питання забезпечення товарними ресурсами має особливе значення, оскільки це визначальна складова товарообігу.

Аналіз впливу товарних ресурсів на обсяг роздрібного товарообороту доцільно здійснювати шляхом оцінювання динаміки основних показників товарного забезпечення підприємства (табл. 4). Обсяг надходження товарів протягом 2023–2025 рр. зростав швидше, ніж товарообіг, що забезпечувало можливість підтримувати необхідний асортимент і задовольняти попит споживачів. У цілому товарні ресурси перевищували обсяг реалізації, тому дефіциту товарних ресурсів як фактора обмеження товарообороту не спостерігалося.

Основним фактором зростання товарообороту було збільшення надходження товарів, яке за 2023–2025 рр. зросло на 24,4 млрд грн, тоді як обсяг реалізації збільшився на 21,28 млрд грн. Позитивним чинником також є скорочення іншого вибуття товарів порівняно з 2023 роком, що свідчить про зменшення втрат товарних ресурсів. Водночас значне збільшення залишків товарів на кінець року на 4,5 млрд грн може свідчити про певне випередження формування запасів порівняно з їх реалізацією та створює ризик уповільнення оборотності.

**Таблиця 4. Основні показники забезпеченості ТОВ «Сільпо-Фуд» товарними ресурсами у 2023–2025 рр.**

| Показники | 2023 | 2024 | 2025 | Відхилення |
|---|---|---|---|---|
| Залишки товарів на початок року | 6 300 000 | 6 800 000 | 7 900 000 | +1 600 000 |
| Надходження товарів | 82 900 000 | 94 100 000 | 107 300 000 | +24 400 000 |
| Обсяг реалізації товарів | 84 727 987 | 93 017 440 | 106 012 905 | +21 284 918 |
| Інше вибуття товарів | 250 000 | 180 000 | 220 000 | –30 000 |
| Залишки товарів на кінець року | 4 222 013 | 7 702 560 | 8 967 095 | +4 495 082 |

*Джерело: [14]*

Ефективність управління запасами у 2024 році дещо погіршилася (табл. 5), що підтверджується зниженням коефіцієнта оборотності товарних запасів з 12,54 до 8,86 обороту. У 2025 році ситуація покращилася – коефіцієнт зріс до 11,17 обороту, хоча ще не досяг рівня 2023 року. Отже, підприємство має достатнє товарне забезпечення, а основним резервом підвищення ефективності є оптимізація обсягів товарних запасів і прискорення їх оборотності.

**Таблиця 5. Показники ефективності використання товарних ресурсів ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2023–2025 рр.**

| Показники | 2023 | 2024 | 2025 | Відхилення |
|---|---|---|---|---|
| Роздрібний товарообіг | 84 727 987 | 93 017 440 | 106 012 905 | +21 284 918 |
| Товарні ресурси | 4 819 325 | 7 343 824 | 8 308 513 | +3 489 188 |
| Товарообіг на 1 грн товарних ресурсів | 17,58 | 12,67 | 12,76 | –4,82 |
| Коефіцієнт оборотності товарних запасів | 12,54 | 8,86 | 11,17 | –1,37 |
| Тривалість одного обороту товарів, днів | 28,71 | 40,63 | 32,23 | +3,52 |

*Джерело: [14]*

На рис. 1 представлено результати прогнозування роздрібного товарообороту та витрат ТОВ «Сільпо-Фуд» на основі їх фактичної динаміки у 2020–2025 рр. Як видно з рисунка, обидва показники загалом демонструють **позитивну тенденцію до зростання**, хоча у 2022 році спостерігається їх тимчасове зниження.

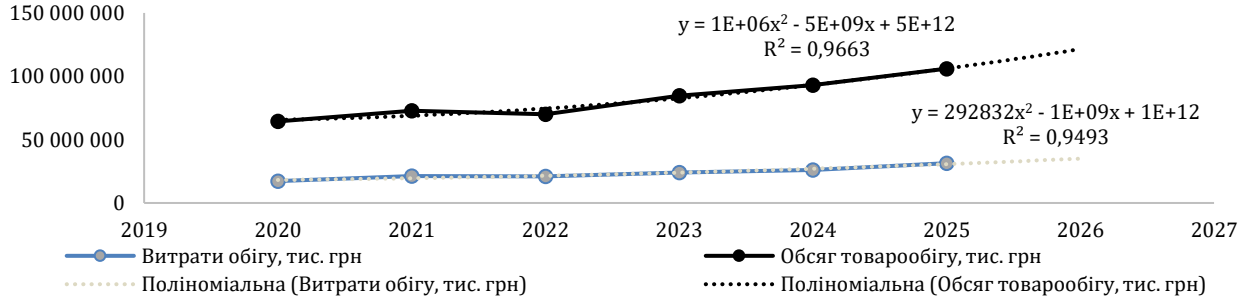


**Рис. 1. Прогнозування роздрібного товарообороту та витрат ТОВ «Сільпо-Фуд».**

*Джерело: побудовано авторами на основі [14]*

Для прогнозування використано **поліноміальні тренди другого ступеня.** Отримані рівняння характеризуються високими значеннями коефіцієнта детермінації: $\mathbf{R^2 = 0{,}9663}$ для товарообороту та $\mathbf{R^2 = 0{,}9493}$ для витрат обігу. Це свідчить про дуже тісний зв'язок між часовим фактором і динамікою відповідних показників та дає змогу використовувати побудовані тренди для орієнтовної оцінки їхньої подальшої динаміки.

У 2023–2025 рр. відбулося відновлення та подальше зростання товарообороту: його обсяг збільшився з близько 84,7 млрд грн у 2023 році до 106,0 млрд грн у 2025 році. Витрати обігу також зростали, досягнувши у 2025 році понад 31,4 млрд грн. При цьому темпи зростання товарообороту в останні роки залишалися вищими за темпи зростання витрат, що загалом свідчить про поліпшення співвідношення результатів діяльності та витрат підприємства. Згідно з прогнозною траєкторією, у 2026 році очікується подальше зростання як роздрібного товарообороту, так і витрат підприємства. Водночас графік показує, що **товарообіг зростає більш динамічно, ніж витрати обігу**, що може створювати передумови для подальшого поліпшення фінансових результатів підприємства за умови збереження тенденції до контролю витрат.

## Висновки та перспективи подальших розвідок

Подальші наукові розвідки в цьому напрямі доцільно спрямувати на поглиблення аналітичного інструментарію для оптимізації товарних запасів і управління витратами обігу великих роздрібних мереж. Зокрема, перспективним є розроблення багатофакторних економіко-математичних моделей та алгоритмів машинного

навчання (включаючи методи глибокого кластерного аналізу) для диференційованого прогнозування попиту за окремими товарними категоріями в умовах високої невизначеності ринкового середовища, підвищення швидкості оборотності товарних ресурсів, а також удосконалення систем контролінгу операційних витрат підприємств ритейлу.

## *Література*


1. Височин І. В. Теоретичні аспекти планування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі. *Економіка та держава*. 2012. № 5. С. 17–20.
2. Височин І. В. Удосконалення методичних підходів до прогнозування товарообороту підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки»*. 2011. № 3 (51). С. 182–189.
3. Височин І. В. Класифікація методів прогнозування товарообороту підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки»*. 2011. № 4 (52). С. 199–207.
4. Міценко Н. Г., Старощук А. С. Необхідність та методи прогнозування товарообігу на підприємстві. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2007. Вип. 17.1. С. 251–254. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_1/251_Micenko_17_1.pdf.
5. Масленніков О. Ю., Воронич Е. М. Методологічні підходи до обґрунтування обсягу та структури роздрібного товарообігу на плановий період. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2011. Вип. 21.8. С. 236–241. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_8/236_Mas.pdf (дата звернення: 11.08.2026).
6. Дячун О. Д. Прогнозування продажу та його методи в системі управління підприємством. *Сучасні соціально-економічні проблеми теорії та практики розвитку економічних систем : колективна монографія*. Тернопіль : ФОП Осадца Ю. В., 2016. С. 129–150. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21275/2/SSEP_2016_Diachun_O_D-Prohnozuvannia_prodazhu_129-150.pdf.
7. Блонська В. І., Феофанова К. О. Роздрібний товарообіг торговельного підприємства та напрямки ефективності управління ним у сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18.4. С. 123–127.
8. Іванова Н. С., Маловичко С. В. Прогнозування в процесі прийняття управлінського рішення торговельного підприємства. *Торгівля і ринок України*. 2021. № 1 (49). С. 57–64. https://elibrary.donnuet.edu.ua/2755/1/%D0%92%D0%B8%D0%BF.%20%E2%84%961%20%2849%29%202021.pdf.
9. Pistunov I., Prykhodchenko O. Forecasting the volume of sales of goods of a trading company. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. 2024. Vol. 3, No. 3. P. 79–94. DOI: https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20240303.08.
10. Mitra R., Saha P., Tiwari M. K. Sales forecasting of a food and beverage company using deep clustering frameworks. *International Journal of Production Research*. 2024. Vol. 62, No. 9. P. 3320–3332. DOI: https://doi.org/10.1080/00207543.2023.2231098.
11. Kolková A. The application of forecasting sales of services to increase business competitiveness. *Journal of Competitiveness*. 2020. Vol. 12, No. 2. P. 90–105. DOI: https://doi.org/10.7441/joc.2020.02.06.
12. Лугівська О. П., Лугівська Л. А. Особливості управління витратами обігу торговельного підприємства в умовах трансформаційних процесів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 4 (66). С. 54–59. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvpusk_2014_4_10.pdf.
13. Чорновіл Н. О., Гриньов А. В. Планування та раціоналізація витрат підприємства торгівлі. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Наука та освіта без кордонів – 2010»*. Економічні науки. URL: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65570.doc.htm.
14. ТОВ «Сільпо-Фуд». *Звітність*. URL: https://silpo.ua/reports


## *References*


1. Vysochyn I.V. (2012) Teoretychni aspekty planuvannia tovarooborotu pidpryiemstva rozdribnoi torhivli [Theoretical aspects of retail trade turnover planning]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5, pp. 17–20.
2. Vysochyn I.V. (2011) Udoskonalennia metodychnykh pidkhodiv do prohnozuvannia tovarooborotu pidpryiemstv rozdribnoi torhivli [Improvement of methodological approaches to forecasting the turnover of retail enterprises]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 3 (51), pp. 182–189.
3. Vysochyn I.V. (2011) Klasyfikatsiia metodiv prohnozuvannia tovarooborotu pidpryiemstv rozdribnoi torhivli [Classification of methods for forecasting the turnover of retail enterprises]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. Seriia «Ekonomichni nauky»*, no. 4 (52), pp. 199–207.
4. Mitsenko N.H., Staroshchuk A.S. (2007) Neobkhidnist ta metody prohnozuvannia tovaroobihu na pidpryiemstvi [The necessity and methods of forecasting commodity turnover in an enterprise]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 17.1, pp. 251–254. Available at: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2007/17_1/251_Micenko_17_1.pdf
5. Maslennikov O.Yu., Voronych E.M. (2011) Metodolohichni pidkhody do obgruntuvannia obsiahu ta struktury rozdribnoho tovaroobihu na planovyi period [Methodological approaches to substantiating the volume and structure of retail turnover for the planning period]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 21.8, pp. 236–241. Available at: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_8/236_Mas.pdf
6. Diachun O.D. (2016) Prohnozuvannia prodazhu ta yoho metody v systemi upravlinnia pidpryiemstvom [Sales forecasting and its methods in the enterprise management system]. In: *Suchasni sotsialno-ekonomichni problemy teorii ta praktyky rozvytku ekonomichnykh system: kolektyvna monohrafiia* [Modern socio-economic problems of the theory and practice of economic systems development: collective monograph]. Ternopil: FOP Osadtsa Yu.V., pp. 129–150. Available at: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21275/2/SSEP_2016_Diachun_O_D-Prohnozuvannia_prodazhu_129-150.pdf
7. Blonska V.I., Feofanova K.O. (2008) Rozdribnyi tovaroobih torhovelnoho pidpryiemstva ta napriamky efektyvnosti upravlinnia nym u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Retail turnover of a trading enterprise and directions for improving its management efficiency under modern economic conditions]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 18.4, pp. 123–127.
8. Ivanova N.S., Malovychko S.V. (2021) Prohnozuvannia v protsesi pryiniattia upravlinskoho rishennia torhovelnoho pidpryiemstva [Forecasting in the process of managerial decision-making of a trading enterprise]. *Torhivlia i rynok Ukrainy*, vol. 1, no. 49, pp. 57–64. DOI: 10.33274/2079-4762-2021-49-1-57-64.
9. Pistunov I., Prykhodchenko O. (2024) Forecasting the volume of sales of goods of a trading company. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*, vol. 3, no. 3, pp. 79–94. DOI: 10.46299/j.isjmef.20240303.08.
10. Mitra R., Saha P., Tiwari M.K. (2024) Sales forecasting of a food and beverage company using deep clustering frameworks. *International Journal of Production Research*, vol. 62, no. 9, pp. 3320–3332. DOI: 10.1080/00207543.2023.2231098.
11. Kolková A. (2020) The application of forecasting sales of services to increase business competitiveness. *Journal of Competitiveness*, vol. 12, no. 2, pp. 90–105. DOI: 10.7441/joc.2020.02.06.
12. Luhivska O.P., Luhivska L.A. (2014) Osoblyvosti upravlinnia vytratamy obihu torhovelnoho pidpryiemstva v umovakh transformatsiinykh protsesiv [Specific features of managing the distribution costs of a trading enterprise under conditions of transformation processes]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 4 (66), pp. 54–59. Available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvpusk_2014_4_10.pdf
13. Chornovil N.O., Hryniov A.V. (2010) Planuvannia ta ratsionalizatsiia vytrat pidpryiemstva torhivli [Planning and rationalization of expenses of a trade enterprise]. *Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Nauka ta osvita bez kordoniv – 2010». Ekonomichni nauky* [Proceedings of the International Scientific and Practical Conference "Science and Education without Borders – 2010". Economic sciences]. Available at: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65570.doc.htm
14. Silpo-Food LLC (n.d.) *Reports*. Available at: https://silpo.ua/reports.



**Стаття надійшла до редакції / Received 12.08.2026** **Прийнята до друку / Accepted 25.08.2026**
**Опубліковано/ Published 04.09.2026**