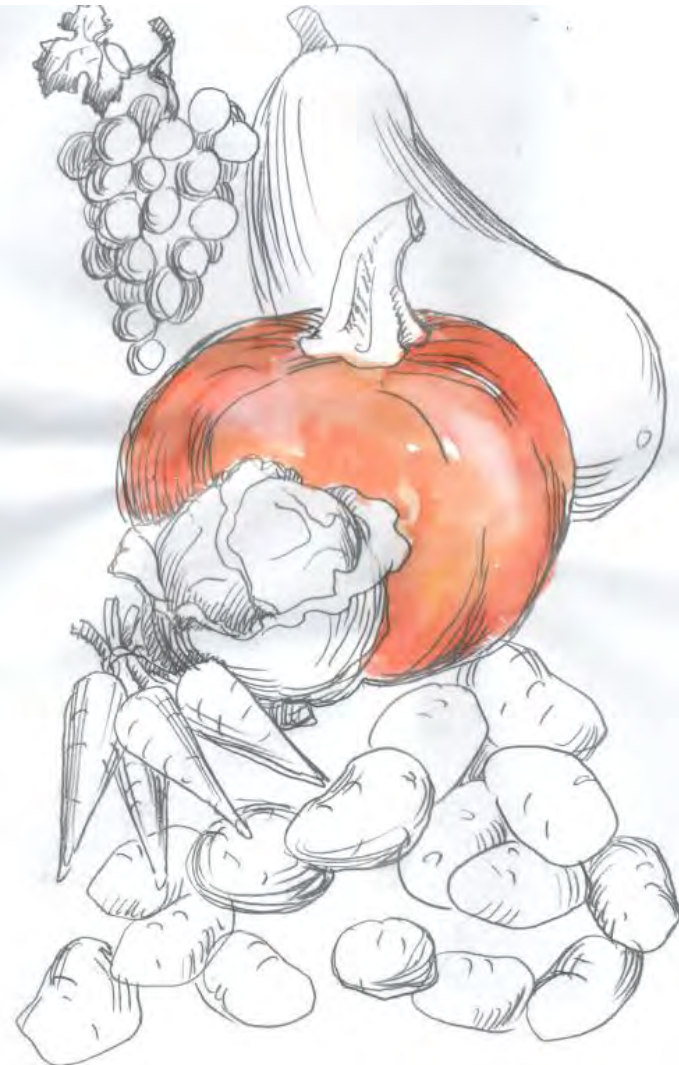


КОНКУРСНА ПРОПОЗИЦІЯ



претендента на посаду керівника

**комунального підприємства
«МІСЬКИЙ МАГАЗИН»**

ГОЛОВІНА Романа Григоровича

Деякі міста в Західній та Середній Європі славилися своїми ярмарками ще за середньовіччя.

Ярмарки на українських землях відбувалися вже з 16 ст. малі ярмарки, головним чином в містах з Магдебурьським правом, де так само розвивалося ремесло.

Великого значення з 17 ст. набули ярмарки у Львові, так звані контрактові, згодом у Дубні, з 1797 року в Києві, а в 19 ст. харківські ярмарки.

За радянські часи ярмарки набували свого організованого розвитку і мали компенсувати не достатню мережу офіційної торгівлі.

Не втратили ярмарки своєї актуальності і сьогодні.

Регулюється ярмаркова діяльність рядом нормативних актів як на загальнодержавному так і на місцевому рівні.

Щонедільні ярмарки в Києві досить популярні. Вони приваблюють, перш за все, своїми цінами. І потребують заходів направлених на покращення організації їх проведення.



Пересувна торгівля є невід'ємною частиною загальної організації торгівлі. Має свою історію і не скоро втратить актуальність. Тому потребує розвитку і контролю.



З появою першої книги, людство почало свій стрімкий розвиток. Джерело знань, та натхнення – слайво для людей.

З появою інтернету, книга не втрачає популярності і переходить в новий простір – простір електронного існування. І все так же несе своє слайво.

МЕТА ДІЯЛЬНОСТІ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

Отримання прибутку в інтересах громади міста

Реалізація книжкової продукції.

Забезпечення реалізації міських соціальних програм з метою забезпечення населення продовольчими товарами

**Мета діяльності
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»**

Надання послуг з облаштування ярмаркових заходів.

Підтримка розвитку фермерства в області і країні.
Формування справедливих цін на продовольчі товари

Надання послуг з облаштування та утримання місць розташування засобів пересувної торгівлі

ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАВДАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

КНИЖКОВА ПРОДУКЦІЯ

Забезпечити підтримку,
популяризацію
українських авторів,
українських видавництв,

**ЗАВДАННЯ напрямку 1
“Книгарні”**

СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА

Забезпечити соціальний
асортимент продуктів.
Забезпечити найнижчі ціни
на соціальні продукти.

ПЕРЕСУВНА ТОРГІВЛЯ

Забезпечення організації
контрольованого пересувної
торгівлі.
Контроль за недопущенням
стихійної, неорганізованої
торгівлі.

**ЗАВДАННЯ напрямку 2
“Пересувна торгівля”**

ЗАЛУЧЕННЯ ПЕРВИННИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

Розповсюдження інформації,
реклами з метою залучення,
як можна більше
товаровиробників
(фермерів, переробників)

ЯРМАРКИ

Контроль якості
продукції на всіх
етапах її виробництва
та продажу

**ЗАВДАННЯ напрямку 3
“Ярмарки”**

САНІТАРНА та ВЕТЕРИНАРНА БЕЗПЕКА

Забезпечити санітарного та
ветеринарний контролю за
місцями пересувної
торгівлі та ярмаркових
заходах

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ Аналізуючи фінансову звітність підприємства за останні 3 роки, не заперечним є його прибутковість. Прибуток може стати надійним джерелом для інвестицій.

| Показники | 2015 рік | 2016 рік | 2017 рік |
|--|----------|----------|----------|
| Дохід від реалізації продукції | 7851,5 | 14711,2 | 18 708 |
| в тому числі за рахунок бюджетних коштів | | | |
| Податок на додану вартість | 1256,7 | 2288,4 | 3 742 |
| Інші вирахування з доходу | 1149,3 | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 5445,5 | 12422,8 | 14 967 |
| Собівартість реалізованої продукції | 1175,6 | 1555,9 | 1 880 |
| Валовий прибуток | 4269,9 | 10866,9 | 13 087 |
| Інші операційні доходи | | 10,4 | 4 |
| Адміністративні витрати | 1892,8 | 1824,2 | 7 042 |
| Інші операційні витрати | | | |
| Фінансові результати від операційної діяльності | | | |
| прибуток | 2377,1 | 9053,1 | 6 913 |
| Податок на прибуток | 427,9 | 1632,6 | 1 244 |
| Чистий прибуток | 1949,2 | 7420,5 | 5 668 |

ПЛАН РЕФОРМУВАННЯ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

Виходячи з того, що метою діяльності підприємства є прибуток, визначимося з факторами, які впливають на його формування

ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ



**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«КНИГАРНІ»**

Збільшення кількості книгарен.

**Реклама – рушій торгівлі!
Спеціалізовані акції – душа реклами!**

| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|--|--|--|
| Збільшення кількості книгарен | Збільшення кількості книгарень | Збільшення кількості книгарень збільшить присутність на ринку пропозицію підприємства щодо товарів та послуг |
| Інтернет бібліотека | Організувати інтернет бібліотеку | Організація інтернет бібліотеки забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- додаткові доходи;- приток нових покупців. |
| Створення інтернет сторінки | Створення інтернет сторінки яка буде містити: <ul style="list-style-type: none">- рекламу книгарень;- забезпечення відвідувачів сайту корисною інформацією про товари які в продажу. | Створення сторінки забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- підвищення інформативності про підприємство та його діяльність;- збільшення потоку покупців;- збільшення продавців. |
| Реклама книгарень, книг, інших товарів та послуг | Організація реклами: <ul style="list-style-type: none">- на інтернет сторінці;- на міському телебаченні;- в міських газетах;- залучити до реклами зірок, мера міста. | Реклама забезпечить : <ul style="list-style-type: none">- збільшення товарообігу;- збільшення прибутку. |

План заходів по реформуванню КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН» «КНИГАРНІ»

Асортимент продукції – основний чинник торгівлі.

Первинний товаровиробник завжди був привабливим для покупця – з городу до столу!

| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|---|---|---|
| Асортимент | Збільшення асортименту товарів, підтримка його на належному рівні | Збільшення асортименту продукції забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- збільшення кількості покупців;- збільшення товарообігу;- збільшення прибутку. |
| Організація інтернет магазину | Вдосконалення роботи інтернет магазину при потребі | Організована робота інтернет магазину забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- появу нового сегменту покупців;- збільшення потоку покупців;- збільшення товарообігу. |
| Товарообіг | Збільшення товарообігу за рахунок: <ul style="list-style-type: none">- цінового регулювання;- реклами;- покращення асортименту продукції;- організації інтернет магазину. | Збільшення товарообігу забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- цікавість більшого колу покупців;- збільшення прибутку |
| Проведення тематичних, авторських вечорів | Проведення тематичних вечорів: <ul style="list-style-type: none">- зустрічі з письменниками;- зустрічі з науковими діячами;- тематичні вечори навколо просвітницьких тем. | Проведення спеціалізованих заходів забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- просвітництво;- рекламу і популяризацію книгарень. |

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
“ПЕРЕСУВНА
ТОРГІВЛЯ”**

Збільшення кількості торгових місць

| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|------------------------------------|--|--|
| Місця пересувної торгівлі | Збільшення кількості організованих місць пересувної торгівлі на заміщення не законної торгівлі. | Збільшення кількості місць забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- підвищення рівня організованості пересувної торгівлі- приток нових продавців;- зниження корупції;- збільшення доходів підприємства. |
| Безпека | Забезпечити заходи з попередження незаконної торгівлі на визначених підприємством місцях під пересувну торгівлю. | Забезпечення попередження незаконної торгівлі забезпечать: <ul style="list-style-type: none">- збільшення нових покупців місць торгівлі;- підвищення конкуренції і цін на місця торгівлі;- сприятиме конкурентному ціноутворенню. |
| Створення інтернет сторінки | Створення інтернет сторінки яка буде містити: <ul style="list-style-type: none">- інформацію про пересувну торгівлю для бажаючих отримати право на неї;- для користувачів пересувної торгівлі. | Створення сторінки забезпечить: <ul style="list-style-type: none">- підвищення інформативності про пересувну торгівлю та ветеринарно-санітарний контроль за нею;- збільшення потоку покупців;- збільшення прибутку. |

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«ПЕРЕСУВНА
ТОРГІВЛЯ»**

Реклама – рушій торгівлі!

Спеціалізовані акції – душа реклами!

Назва заходу

**Реклама
об'єктів
пересувної
торгівлі**

Зміст заходів

Запровадження реклами ринку з метою залучення нових продавців:

- створити сайт підприємства;
- співпраця з органами виконавчої влади в областях щодо залучення фермерських, підсобних господарств, інше.
- залучити до реклами зірок, мера міста.

Очікуваний результат

Реклама ринку серед потенційних продавців забезпечить :

- розширення асортименту;
- збільшення товарообігу на ринку;
- збільшення прибутку.

Штат

Збільшення штату для забезпечення профілактичної роботи з упередження розміщення незаконної пересувної торгівлі

Залучення первинного товаровиробника забезпечить:

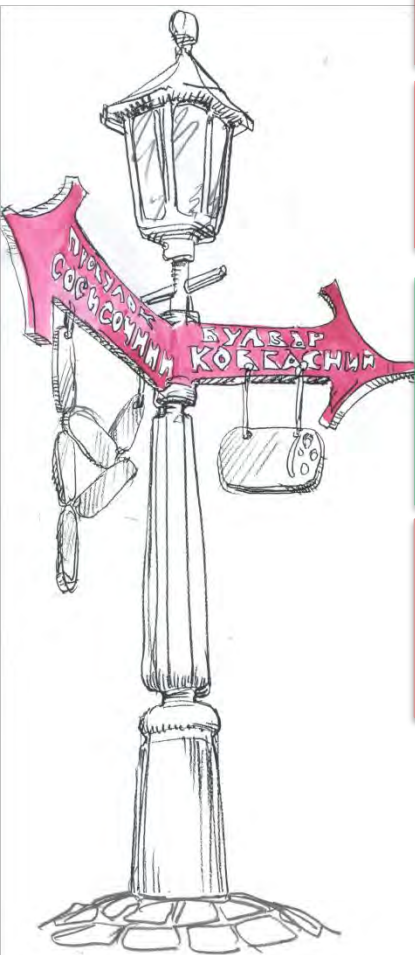
- унікальність ринку;
- збільшення потоку покупців;
- справедливі ціни від виробника і реальну конкуренцію та ціноутворення.



План заходів по реформуванню КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН» «ПЕРЕСУВНА ТОРГІВЛЯ»

Прибуток – єдина мета існування підприємства.

Ветеринарно-санітарний контроль – одна із складових безпеки харчування населення.



| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|--------------------------------------|--|--|
| Збільшення вартості послуг | Збільшення вартості послуг можливо при збільшенні попиту на місця торгівлі. | Збільшення вартості послуг забезпечить збільшення прибутку підприємства; |
| Збільшення долі власного виробництва | Організація власної пересувної торгівлі | Організація власної пересувної торгівлі забезпечить: - збільшення доходів; - збільшення контрольованості пересувної торгівлі; |
| Ветеринарно - санітарний контроль | Забезпечення належного ветеринарно-санітарного контролю за засобами пересувної торгівлі на платній основі: - санітарний контроль; - ветеринарний контроль. | Забезпечення належного санітарного стану на території ринку забезпечить: - підвищення довіри до засобів пересувної торгівлі; - збільшення потоку покупців; - убезпечить від проявів ризику захворювань. |

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«ЯРМАРКИ»**



Кадри вирішують все!
Збільшення кількості торгових місць і місць торгівлі

| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|----------------------------|--|--|
| Штат | Провести аналіз штату з метою встановлення потреби у персоналі для організації проведення ярмаркових заходів власними силами. | Збалансованість персоналу забезпечить: - збільшення обсягу послуг; - збільшення прибутку. |
| Торгові місця | Забезпечувати як можна більшу кількість продавців-учасників ярмаркових заходів екстер'єрному оформленню | Облаштовані торгові місця забезпечать: - збільшення потоку покупців - збільшення доходів підприємства; |
| Організація торгових місць | Визначитися з порядком облаштування торгових місць: - по видам продуктів; - по площам; - по санітарному одягу; - екстер'єрному оформленню | Облаштовані торгові місця забезпечать: - дотримання правил санітарних норм; - дотримання ветеринарних норм; - привабливий зовнішній вигляд; приток нових продавців. |

АНАЛІЗ ЦІН НА РИНКУ Порівнюючи ціни які сформовані на ярмарках, в магазинах і одному з ринків в місті Києві, можемо впевнено говорити що ярмаркове ціноутворення більш конкурентне. Ярмарки можуть виконувати економічні та соціальні функції.

| № | Товар | Ціна у супермаркеті, грн | Ціна на Житньому ринку, грн | Ціна на ярмарці, грн |
|----|------------------------|--------------------------|-----------------------------|----------------------|
| 1 | 1 кг свинини | 110 | 100 | 90 |
| 2 | 1 кг курятини | 100 | 90 | 80 |
| 3 | 1 кг рису | 20 | 25 | 32 |
| 4 | 1 кг гречки | 32 | 31 | 28 |
| 5 | 2 кг картоплі | 19 | 20 | 12 |
| 6 | 1 пачка чаю (грінфілд) | 35 | 40 | 35 |
| 7 | 1 кг цукру | 12 | 11 | 10 |
| 8 | 1 кг муки | 13 | 8 | 7 |
| 9 | 1 кг риби (товстолоб) | 60 | 80 | 40 |
| 10 | 1 кг цукерок (ромашка) | 90 | 110 | 60 |
| 11 | 1 кг яблук | 23 | 28 | 15 |
| 12 | 1 кг мандарин | 38 | 40 | 25 |
| 13 | 1 кг сиру | 87,3 | 90 | 50 |
| 14 | 1 кг грибів | 42 | 60 | 30 |
| 15 | 1 л сметана | 46,4 | 80 | 38 |
| 16 | 1 кг сало | 120 | 160 | 80 |
| 17 | 1 л молоко | 25,3 | 25 | 15 |
| 18 | 10 шт. яєць | 33,2 | 40 | 22 |

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«ЯРМАРКИ»**

**Реклама – рушій торгівлі!
Спеціалізовані акції – душа реклами!**

Назва заходу

Зміст заходів

Очікуваний результат

**Створення
інтернет
сторінки**

**Створення інтернет сторінки яка
буде містити:**

- порядок організації ярмаркових заходів;
- ветеринарно-санітарні правила;
- іншу інформацію для учасників ярмаркових заходів.

Створення сторінки забезпечить:

- підвищення інформативності про підприємство та його діяльність;
- збільшення потоку покупців;
- збільшення продавців.

**Реклама
ярмаркових
заходів**

**Запровадження реклами
ярмаркових заходів:**

- через сайт підприємства;
- співпраця з органами виконавчої влади в областях щодо залучення фермерських, підсобних господарств, інше;
- через газети та телебачення;
- залучити до реклами зірок.

**Реклама ярмаркових заходів
забезпечить:**

- кількість продавців та покупців;
- збільшення товарообігу на ярмарку;
- збільшення прибутку.

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«ЯРМАРКИ»**

Продаж продовольчих товарів на ринках України здійснюється з додержанням Ветеринарно-санітарних правил для ринків, Правил продажу продовольчих товарів, Правил роботи дрібно-роздрібної торговельної мережі, інших нормативно-правових актів, які регулюють торговельну діяльність та захист прав споживачів.

Назва заходу

Зміст заходів

Очікуваний результат

**Санітарний
контроль**

Забезпечення дотримання санітарних норм та правил при проведенні ярмаркових заходів:

- дотримання правил поведінки продавців;
- біотуалети, рукомийники, перчатки;
- контроль за чистим та охайним одягом продавців – санітарним одягом.

Забезпечення належного санітарного стану на території ринку забезпечить:

- підвищення рейтинг ярмаркових заходів;
- збільшення потоку покупців;
- убезпечення від проявів ризику захворювань.

**Ветеринарний
контроль**

Забезпечення дотримання ветеринарних норм та правил при проведенні ярмаркових заходів:

- організувати пересувну ветеринарну лабораторію;
- забезпечити лабораторний контроль харчових продуктів;
- забезпечення продажу м'яса тварин забитих на сертифікованих бойнях з видачею відповідних ветеринарних посвідчень.

Проведення спеціалізованих заходів забезпечить:

- гарантованість якості продукту;
- збільшення потоку покупців;
- убезпечить від проявів ризику захворювань.



План заходів по реформуванню КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН» «ЯРМАРКИ»

**Асортимент продукції – основний чинник торгівлі.
Первинний товаровиробник завжди був привабливим для покупця: З ГОРОДУ - ДО СТОЛУ!**



| Назва заходу | Зміст заходів | Очікуваний результат |
|--------------------------|---|--|
| Асортимент | <p>Збільшення асортимент продукції шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> - адміністрування на ринку, - інформування певних виробників продуктів. | <p>Збільшення асортименту продукції забезпечить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - збільшення кількості покупців; - збільшення товарообігу; - збільшення прибутку. |
| Первинний товаровиробник | <p>Залучення первинного товаровиробника шляхом створення умов торгівлі на ринку, інформування, тощо.</p> | <p>Залучення первинного товаровиробника забезпечить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - унікальність ринку; - збільшення потоку покупців; - справедливі ціни від виробника і реальну конкуренцію та ціноутворення. |
| Товарообіг | <p>Збільшення товарообігу за рахунок:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цінового регулювання; - реклами; - покращення асортиментної продукції. | <p>Залучення первинного товаровиробника забезпечить:</p> <ul style="list-style-type: none"> - унікальність ринку; - збільшення потоку покупців; - справедливі ціни від виробника і реальну конкуренцію та ціноутворення. |

**План заходів по
реформуванню
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»
«ЯРМАРКИ»**

Назва заходу

**Додаткові
послуги**

**Творець ізобілія (δαΨιλής) – праця!
Покупець – творець торгівлі!**

Зміст заходів

**Збільшення доходів підприємства
за рахунок додаткових послуг:**

- оренда холодильників;
- оренда палаток, іншого інвентарю;
- впровадження дисконтних програм;
- надання електрики до місця торгівлі.

Очікуваний результат

**Надання додаткових послуг
забезпечить:**

- збільшення доходу;
- збільшення потоку покупців;
- довіру до ярмарок як місць придбання продуктів.

**Розміщення
пересувних
місць
харчування**

**Провести організацію
пересувних місць харчування
– від кави і чаю до кабана на
вертелі.**

**Організація місць під
пересувне харчування
забезпечить культурне
споживання їжі.**

**Всі продавці у санітарному одязі!
Всі продавці зі справжніми медичними книжками!**



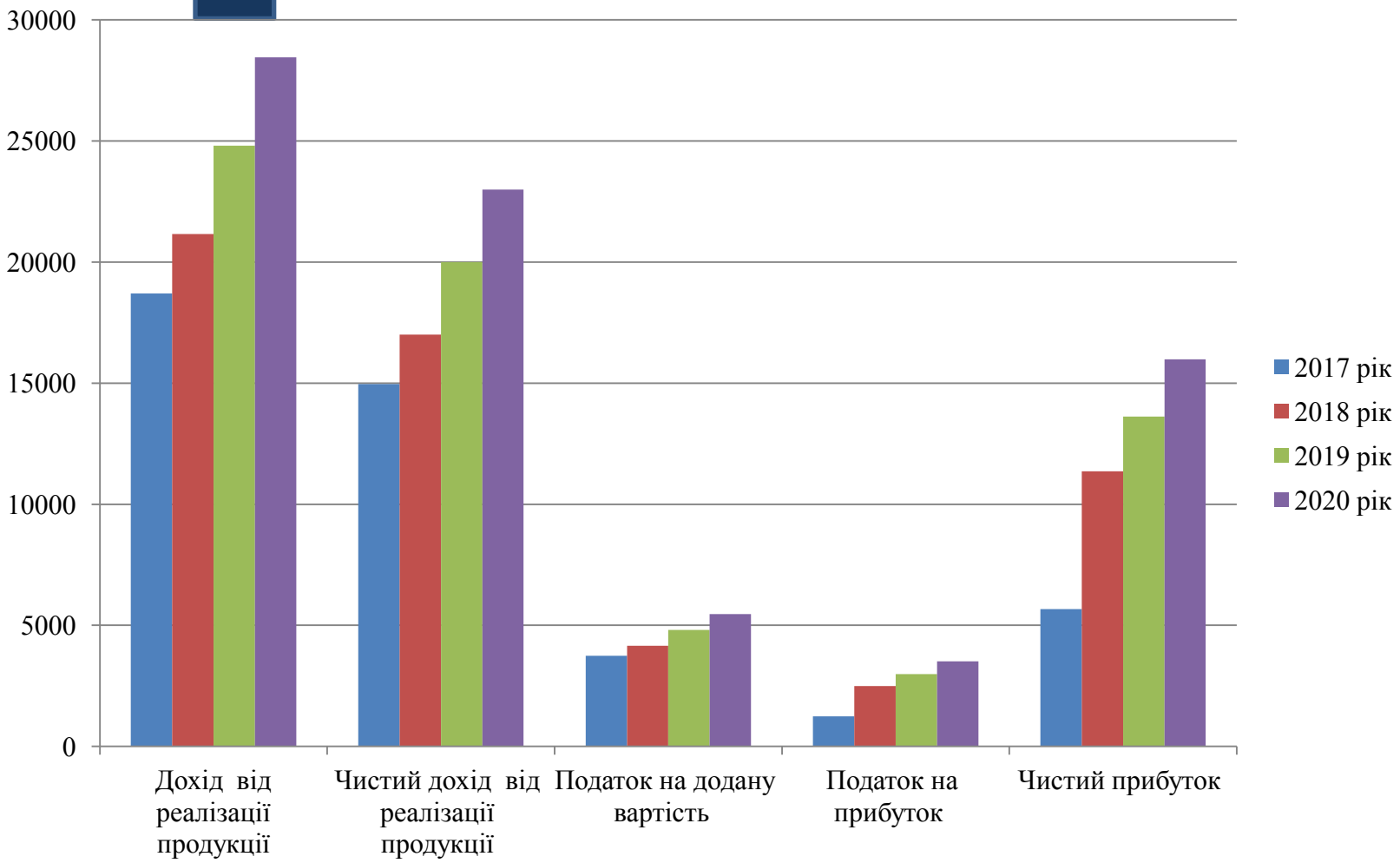
ПРОГНОЗНІ ТЕХНІЧНІ ТА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

**В результаті реформування діяльності КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН» покращаться фінансові показники.
Збільшиться кількість торгових місць та потік покупців.
Як наслідок зменшаться приведені витрати, збільшаться доходи, а відповідно збільшаться прибутки.**

| Показники | 2017 рік | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|---|---------------|--------------|--------------|--------------|
| Дохід від реалізації продукції | 18 708 | 21 161 | 24 810 | 28 459 |
| Податок на додану вартість | 3 742 | 4 161 | 4 810 | 5 459 |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 14 967 | 17000 | 20000 | 23000 |
| Собівартість реалізованої продукції | 1 880 | 2857 | 3101 | 3223 |
| Валовий прибуток | 13 087 | 14143 | 16899 | 19777 |
| Інші операційні доходи | 4 | 150 | 150 | 150 |
| Адміністративні витрати | 7 042 | 8130 | 8374 | 8618 |
| Інші операційні витрати | | 100 | 100 | 100 |
| Фінансові результати від операційної діяльності | | | | |
| прибуток | 6 913 | 13853 | 16609 | 19487 |
| Податок на прибуток | 1 244 | 2493 | 2990 | 3508 |
| Чистий прибуток | 5 668 | 11359 | 13619 | 15979 |

**Прогнозні технічні
та фінансово-
економічних
показників
КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»**

**Основні прогностні показники діяльності
КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»**



ОБСЯГ НАДХОДЖЕНЬ КОШТІВ ДО БЮДЖЕТУ ВІД ДІЯЛЬНОСТІ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

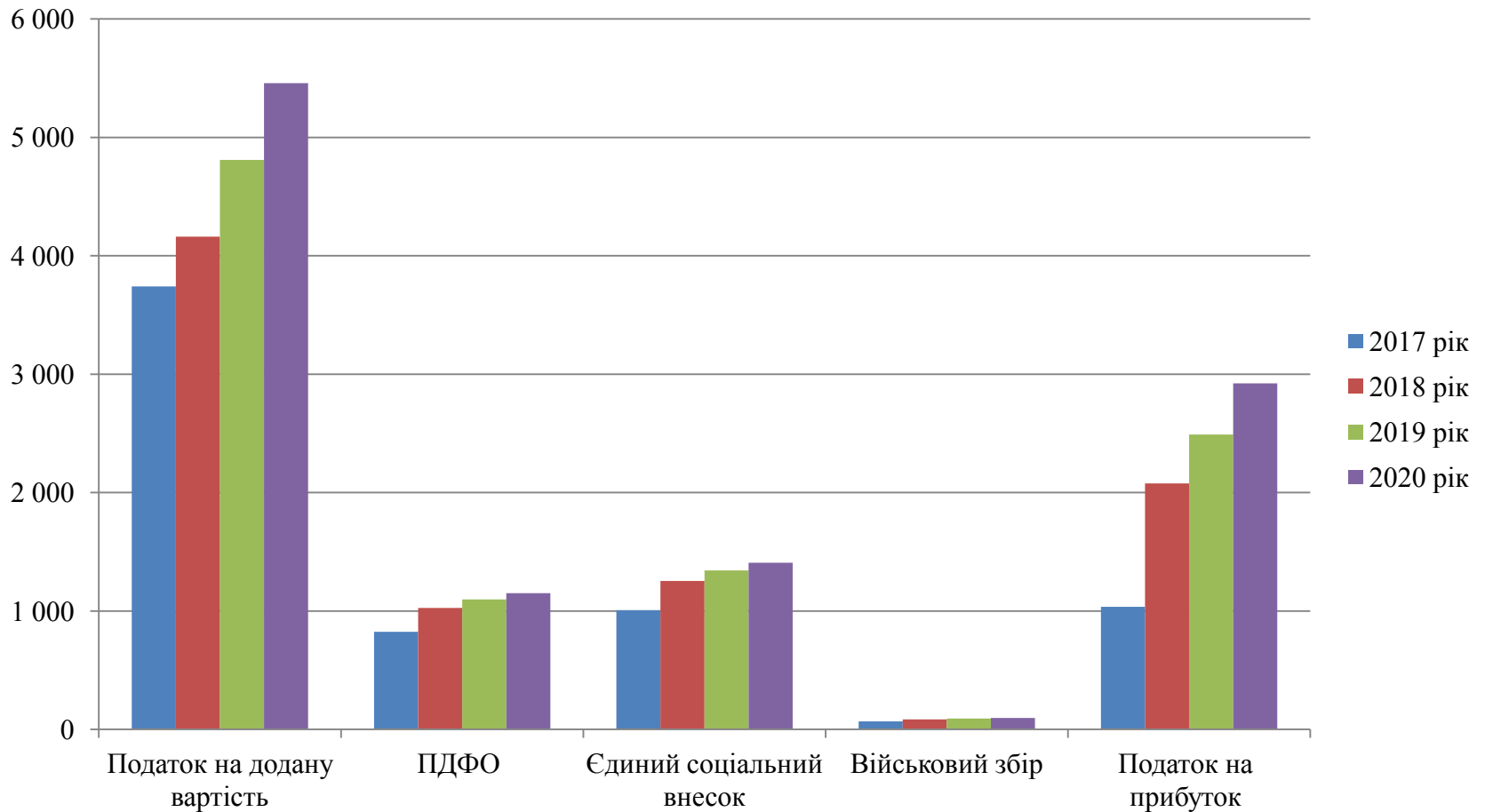
В результаті прогнозованого покращення роботи КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН» збільшаться надходження до бюджету майже в 2 рази.

Надходження до бюджету

| Найменування | 2017 рік | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|----------------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Податок на додану вартість | 3 742 | 4 161 | 4 810 | 5 459 |
| ПДФО | 824 | 1 026 | 1 098 | 1 152 |
| Єдиний соціальний внесок | 1 008 | 1 254 | 1 342 | 1 408 |
| Військовий збір | 69 | 86 | 92 | 96 |
| Податок на прибуток | 1 037 | 2 078 | 2 491 | 2 923 |
| Разом: | 6 679 | 8 605 | 9 833 | 11 038 |

Динаміка прогнозних змін надходження до бюджету від діяльності
КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

Обсяг надходжень коштів до бюджету від діяльності КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»



ОЧІКУВАНА ДИНАМІКА ПОЛІПШЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

В результаті проведення запропонованих заходів Підприємство має збільшити доходи, збільшити прибутки та покращити матеріально-технічну базу, підвищити кваліфікацію працівників, освоїти нові послуги

Збільшення прибутку.

Плановий прибуток понад **16 млн. гривень.**

Збільшення товарообігу організованої торгівлі в **1,5 рази.**

Збільшення доходів підприємства в **1,5 рази.**

Збільшення торгових місць в **1,5 рази.**

Сучасне обладнання. Запровадження нових послуг.

Облаштування зон громадського харчування.

Покращення технічного оснащення, культурно-художнього вигляду організованої торгівлі.

РИЗИКИ

Локації ризиків

У роботі
**КП «МІСЬКИЙ
МАГАЗИН»**

для
уникнення
реальних
ризиків,
необхідно
зосередитися на
наступних
локаціях
ризиків:

Санітарний стан

Ветеринарний контроль

Забезпечення безпеки покупців

Забезпечення охорони праці

Технічний та пожежний стан

Достовірність та своєчасність обліку

Дотриманні якості робіт та послуг на
високому рівні

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ КП «МІСЬКИЙ МАГАЗИН»

ДЖЕРЕЛА ІНВЕСТИЦІЙ

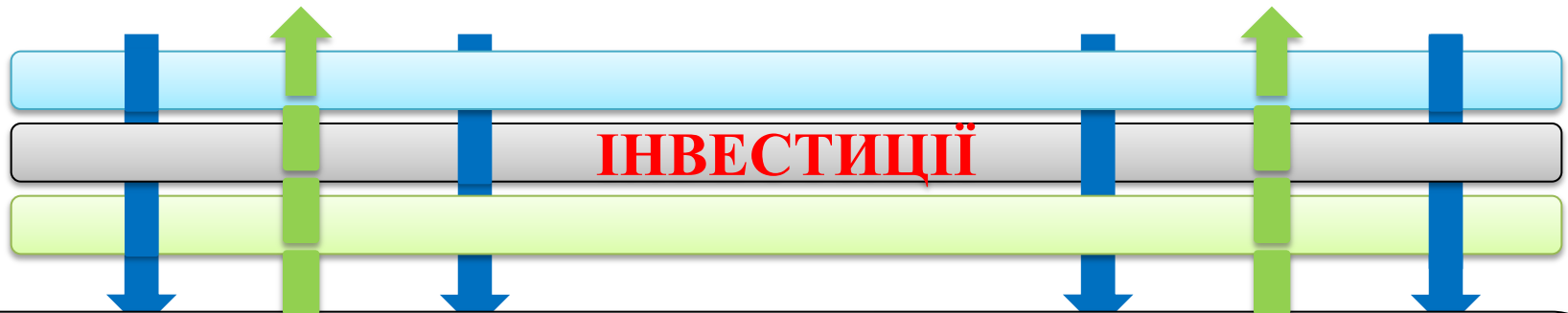
Власний прибуток

Кредити

Безоплатно одержання активів – бюджетні кошти, гранти

Кредиторська заборгованість

Лізинг



Реконструкція

Маркетинг

Обладнання

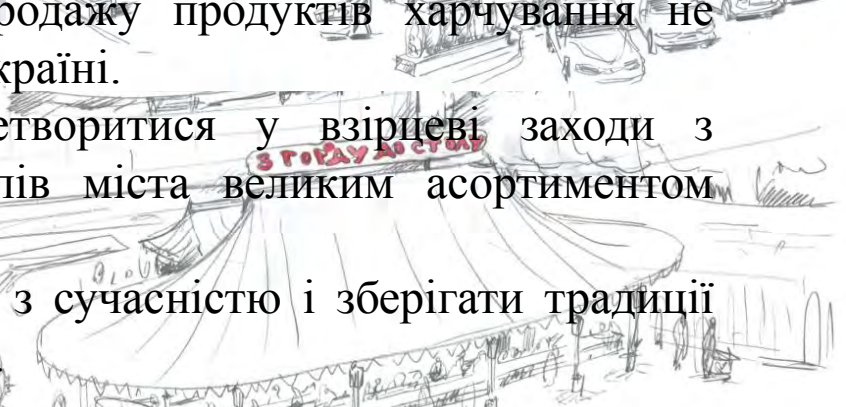
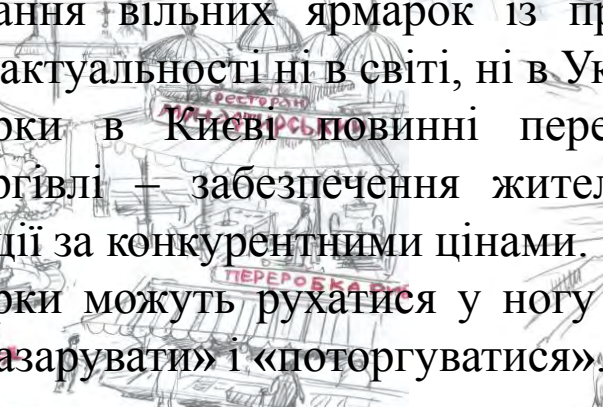
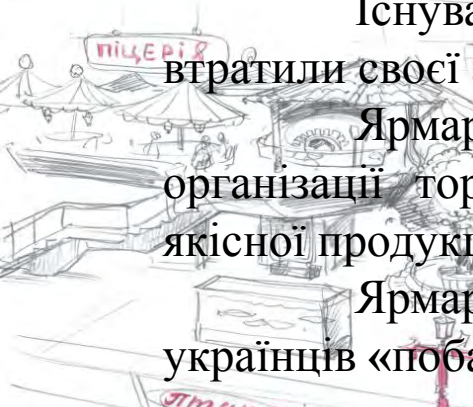
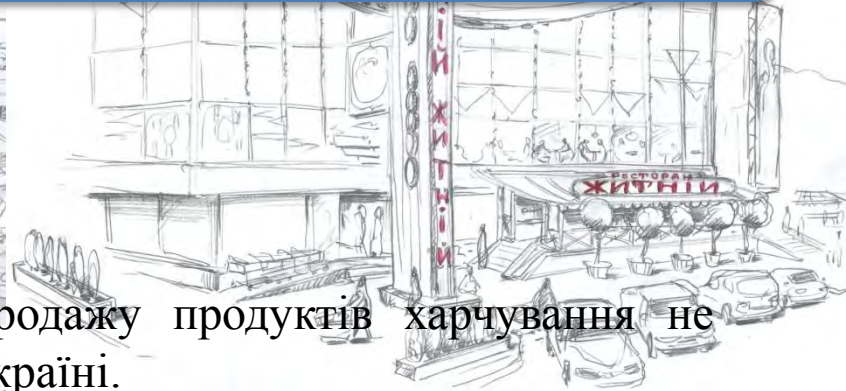
Автотранспорт

Кадри

Машини

ОБ'ЄКТИ ІНВЕСТУВАННЯ

ВИСНОВКИ



Існування вільних ярмарок із продажу продуктів харчування не втратили своєї актуальності ні в світі, ні в Україні.

Ярмарки в Києві повинні перетворитися у взірцеві заходи з організації торгівлі – забезпечення жителів міста великим асортиментом якісної продукції за конкурентними цінами.

Ярмарки можуть рухатися у ногу з сучасністю і зберігати традиції українців «побазарувати» і «поторгуватися».

