

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ РОЗДРІБНОЮ ТОРГІВЛЕЮ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

НТУ «Дніпровська політехніка»

Блажевська Олександра Дмитрівна

Науковий керівник: к.е.н., доцент Грошелева Олена Геннадіївна

Управління роздрібною торгівлею є одним із важливих аспектів сучасної економіки, оскільки вона є ключовою галуззю, яка задовольняє потреби споживачів у різних товарах та послугах. Більшість юридичних осіб при реєстрації обирають основним видом діяльності оптову торгівлю, тоді як більшість фізичних осіб-підприємців - роздрібно. На момент початку 2022 року, на території України було зареєстровано 457 тис. підприємств та фізичних осіб роздрібною торгівлі, з них 226 тис. було за економічною діяльністю в категоріях: «роздрібна торгівля продуктів харчування, напоями та тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах», «роздрібна торгівля поза магазинами», «роздрібна торгівля іншими товарами в спеціалізованих магазинах», «роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах».[1]

Роздрібна торгівля – це діяльність по продажу товарів безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків, у тому числі на розлив у ресторанах, кафе, барах, інших підприємствах громадського харчування. При цьому мова йде про будь-який факт продажу товарів і послуг від автомобілів і готового одягу до їжі в ресторанах і квитків у кінотеатр. Роздрібна торгівля - це останній етап процесу розподілу. [2]

З січня по вересень 2022 року оборот роздрібною торгівлі склав 992,3 млрд грн. Це на 20,1% менше, ніж за аналогічний період 2021-го – тоді товарообіг складав більше 1 трлн грн, йдеться в даних Державної служби статистики, які отримав Forbes. Однією з причин падіння роздрібного товарообігу є втрати ритейлерами торгових точок, зокрема тих, які знаходилися на окупованій території та були пограбовані російськими військами. Незважаючи на це компанії відновлювали роботу магазинів. Якщо в квітні були закриті 24% продуктових магазинів, то у вересні таких залишилося 7,4%. [3] Зокрема, у продовольчій сфері домінують магазини загальної та спеціалізованої мережі (понад 52% від загальної кількості роздрібних торговельних підприємств), а також ринки та базари (близько 35%). У непродовольчій сфері найбільш поширені магазини одягу та взуття (близько 25%), магазини побутової техніки та електроніки (більше 10%) та магазини будівельних матеріалів (близько 9%). [4]

Управління роздрібною торгівлею в сучасних умовах стикається зі значними викликами та проблемами, які можуть впливати на ефективність та конкурентоспроможність цього сектору. Основні проблеми управління роздрібною торгівлею в сучасних умовах можна перерахувати наступним чином:

1. Конкуренція. Роздрібна торгівля продовжує залишатися висококонкурентною галуззю в Україні. За даними Статистичної служби України, кількість підприємств роздрібною торгівлі збільшилася з 186,6 тис. у 2020 році до 191,3 тис. у 2021 році.

2. Розвиток електронної комерції. Швидкий розвиток електронної комерції призводить до збільшення конкуренції з боку інтернет-магазинів, що може призвести до скорочення обсягів продажів у традиційних роздрібних магазинах.

3. Сезонність. В більшості країн спостерігається велика сезонність роздрібною торгівлі, що призводить до нерівномірного розподілу обсягів продажів та може викликати проблеми з управлінням запасами та персоналом.

4. Розвиток технологій. Швидкий розвиток технологій може вимагати значних інвестицій для оновлення технічного обладнання та підвищення ефективності процесів, що може бути складним для менших роздрібних підприємств.

5. Підвищення вартості оренди. Зростання вартості оренди приміщень, особливо у великих містах, може значно збільшити затрати на експлуатацію та знизити рентабельність бізнесу.

6. Недостатнє використання аналітики: Недостатня аналітика даних та використання цифрових інструментів можуть знижувати ефективність управління роздрібною торгівлею.

Згідно зі статистикою, у багатьох країнах роздрібна торгівля становить значну частину ВВП, проте незважаючи на це, вона зазнає викликів, пов'язаних із змінами споживачьких звичок та технологічними змінами. Для забезпечення ефективного управління роздрібною торгівлею потрібно враховувати ці виклики та використовувати нові технології та підходи до управління. [5]

Деякі з перспектив управління роздрібною торгівлею в сучасних умовах включають:

1. Електронна комерція та мобільна комерція: з розвитком технологій, багато покупців шукають способи зручно і швидко здійснювати покупки, тому електронна комерція та мобільна комерція будуть важливими факторами у розвитку роздрібною торгівлі.

2. Персоналізований підхід: індивідуальний підхід до клієнтів, заснований на їх потребах та попередньому досвіді покупок, дозволяє роздрібним торговцям збільшити лояльність клієнтів та підвищити рівень продажів.

3. Аналіз даних: використання аналізу даних дозволяє роздрібним торговцям зрозуміти потреби своїх клієнтів та надати їм більш персоналізовані пропозиції, а також управляти запасами та оптимізувати процеси поставок.

4. Соціальна відповідальність: більшість споживачів стають все більш свідомими про соціальну відповідальність підприємств, з якими вони співпрацюють, тому роздрібні торговці, які забезпечують екологічно стійкий та соціально відповідальний бізнес, можуть залучати більше клієнтів та збільшувати свою конкурентоспроможність.

5. Розвиток маркетингових стратегій: з використанням маркетингових стратегій, таких як реклама, промоакції та спонсорство, роздрібні торговці можуть залучати нових клієнтів та збільшувати свій обсяг продажів.

6. Розвиток онлайн-платформ: роздрібні торговці можуть розширити свої можливості продажів через онлайн-платформи, які забезпечують їм доступ до нових ринків та клієнтів.

Управління роздрібною торгівлею є складним та динамічним процесом, який потребує постійного оновлення та адаптації до нових технологій та змін в ринкових умовах. Однак, роздрібні торговці, які успішно впроваджують перспективні підходи, можуть отримати значний конкурентний авантаж та забезпечити стабільний розвиток свого бізнесу в майбутньому. [6]

Тож, зібравши всі аргументи разом, можна зробити наступні висновки. По-перше, для стабілізації темпів розвитку роздрібної торгівлі необхідно забезпечити економіку країни у стабільному стані. Це означає, що необхідно забезпечити стабільний курс національної валюти та рівень заробітної плати, який відповідав би реальним умовам. Для успішного управління роздрібною торгівлею важливо вдосконалювати та адаптувати свої підходи до змін у попиті та ринкових умовах, та використовувати сучасні інструменти та технології для ефективного управління бізнесом. Важливо також регулювати діяльність великих гравців ринку, щоб уникнути монополізації та торгівельних змов. На місцевому рівні необхідно приділяти увагу торгівлі на ринках та запобігати стихійній торгівлі. Якщо будуть виконані всі рекомендації, можна очікувати на поживлення роздрібної торгівлі у найближчій перспективі.

Перелік посилань

1. Pro Consulting. Аналітика ринків, фінансовий консалтинг. Аналіз ринків трейдерів в Україні. 2023 рік. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-trejderov-v-ukraine-2023-god>
2. Державна податкова служба України. Офіційний портал. URL: <https://tax.gov.ua/arhiv/tijden-tematicnih-konsultatsiy/tijden-tematicnih-konsultatsiy-dlya-p/informatsiyno-rozjasnyvalni-materia/pitannya-vidpovidi-/print-68238.html>
3. Forbes Ukraine. Роздрібний товарообіг упав на 20% у 2022 році. URL: <https://forbes.ua/company/rozdribniy-tovaroobig-upav-na-20-u-2022-rotsi-riteyleri-vtratili-torgovi-tochki-ukraintsi-viizdzhali-za-kordon-22022023-11907>
4. Держстат України. Економічна статистика / Економічна діяльність / Внутрішня торгівля. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/spr.htm
5. Interfax-Україна. Роздрібний товарообіг України у 2022 році. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/900559.html>
6. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/%20418-2016-%D1%80>