

ШЛЯХИ ПЕРСПЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СПОЖИВЧОГО РИНКУ В ЕПОХУ ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

В епоху глобальних технологічних змін споживачі змінюють свої традиційні підходи до здійснення покупок, а суб'єкти торговельної діяльності шукають нові шляхи адаптації до нових умов ведення бізнесу, повинні швидко та гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, впроваджувати інноваційні технології. Це єдиний шлях перетворення традиційних суб'єктів торговельної інфраструктури в улюблені осередки торгівлі для все нових і нових покупців на споживчому ринку. А криза є своєрідним «підштовхувачем» для багатьох торговельних компаній, можливістю скинути баласт – неприбуткові формати, неперспективні напрями, стимулом для тестування нових підходів у бізнесі, приділення більшої уваги стратегічним питанням.

Поряд з тим, що торговельна сфера на сьогодні найуспішніша у своєму розвитку порівняно з іншими галузями економіки, треба розуміти, що на сучасному етапі, в умовах дії Зони вільної торгівлі між Україною і ЄС та імплементації Угоди про асоціацію, зміни моделей поведінки онлайн- та оффлайн-споживачів, суб'єкти торговельної інфраструктури повинні проводити постійний моніторинг зовнішніх умов та відповідних дій конкурентів, щоб зберігати та посилювати власну конкурентоспроможність, пропонуючи товари, послуги, сервіси та рівень обслуговування максимально відповідний вимогам клієнтів сьогодні та завтра.

У цілому українські суб'єкти торговельної інфраструктури, незважаючи на всі складнощі, забезпечують попит вітчизняного споживача в оффлайн-режимі, та вже конкурують з іноземними за онлайн-покупців і демонструють стійкий приріст як обсягів продажу, так і частки ринку в обох секторах. За сучасних умов вітчизняні торговці розуміють перспективність застосування інноваційних технологій продажу товарів та готові впроваджувати їх з метою підвищення рівня якості обслуговування та поліпшення задоволення потреб споживачів.

Вивчення практичного досвіду успішного подолання суб'єктами торговельної інфраструктури кризових спадів дозволив запропонувати низку цінних порад та стратегічних рішень щодо оптимізації бізнес-процесів в період фінансової нестабільності в країні.

Перспективні рішення суб'єктів торговельної інфраструктури споживчого ринку щодо розвитку власної справи повинні бути максимально простими. Потрібно:

1. Вирішити проблеми з кредиторами (банками): погасити кредити та відмовитися від них взагалі, бо кредити висмоктують оборотні кошти. Для цього необхідно продати все, що допоможе погасити кредит, отримати додаткові товарні кредити від постачальників, привести бізнес у відповідність з обіговими коштами; усі витрати розрахувати з нуля, перевести постійні витрати в змінні, скоротити всі що можливо (обіди, люди, неповний робочий день), обійтися без внутрішніх розрахунків, перевести ряд бізнес-процесів на аутсорсинг.

2. Зробити суб'єкт прибутковим і залишити підрозділи, які приносять гроші. З цієї метою необхідно зосередитись на:

- генерації грошового потоку та прибутку з додержанням співвідношень випереджаючого зростання прибутку над заробітною платнею і податками, можливо скасуванні амортизації;

- закритті всіх збиткових напрямів діяльності, усуненні дотаційних і неприбуткових видів продажу;

- організації системи надання послуг, розробці сервісних програм та пакетів для покупців;

- оптимізації бізнес-процесів;

- проведенні роботи з персоналом і негайному звільненні нелояльних до компанії співробітників, використанні найманців у якості самостійних підприємців.

3. Організувати злагоджену роботу професійного менеджменту з використанням сучасних інструментів управління і бізнес-планування.

4. Під час прийняття рішень завжди мати орієнтацію на стрімкий розвиток технологій і зміну купівельних переваг в бік технологій доповненої реальності, концепції omni-channel продажів, інтерактивних «магазинів майбутнього» з урахуванням доступності ціни, якості обслуговування та зручності.

Таким чином, вирішення актуальних завдань і прикладних операційних питань, окреслення перспективних шляхів збереження ефективності та стійкості бізнесу в період нестабільності і змін, вироблення стратегічних рішень щодо роботи в нових реаліях, дозволить суб'єктам торговельної інфраструктури підвищити стійкість і не допустити спад, збільшити прибутковість, підвищити якість роботи з клієнтами на споживчому ринку, використовувати енергію змін, щоб запустити тестові трансформації в торговельному бізнесі.