

**Д.В. Головань**, канд. техн. наук, доц. (НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Харків)

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ**

Ефективність функціонування торговельних підприємств значною мірою визначається стабільністю та розвитком економічної системи країни та своєчасними й дієвими управлінськими рішеннями.

Кризові явища економіко-фінансової системи України формують дестабілізуючі фактори розвитку торговельних підприємств. Борги більшості вітчизняних торговельних мереж у декілька разів перевищують прибуток. Обтяжені боргами роздрібні торговельні підприємства роблять спроби вирішити проблеми за рахунок постачальників, спрямовуючі вільні кошти на виплату зарплат, оплату оренди приміщень і погашення банківських кредитів. Внаслідок цього, частина постачальників, здебільшого імпортери не продуктової групи товарів, починають припиняти відвантаження товарів мережам, що зволікають з оплатою, що пояснює зменшення асортименту продукції в окремих торговельних точках.

В умовах наявності кризових явищ у фінансово-економічній системі виникає потреба в нових обґрунтованих підходах щодо підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Дестабілізація економічної системи негативно відзначається на фінансовій діяльності торговельних підприємств та підсилює об'єктивну необхідність системного підходу щодо підвищення їх конкурентоспроможності.

Фундаментальні теоретичні й методичні аспекти конкурентоспроможності торговельних підприємств знайшли відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, які зробили істотний внесок у вдосконалення методології їх дохідності.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні досягнення в теорії і практики у даному напрямку, є ряд дискусійних питань, зокрема системний підхід для підвищення конкурентоспроможності торговельного підприємства в умовах дестабілізації економічної системи.

Враховуючи зазначені наслідки кризових явищ в економічній системі України, пропонується системний підхід для підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств, основними елементами якого є визначення виду діяльності, визначення цільових сегментів та внесення змін в управління.

Визначення виду діяльності торговельного підприємства доцільно здійснювати за рівнем дохідності з використанням економіко-математичної моделі лінійного виду.

Визначення цільових сегментів повинно базуватись на потребах споживачів. У кризовий період економіки доцільно орієнтуватися на товари непромислового типу, середньої якості та цінового діапазону. Згідно зі статистикою, втрата торговельним підприємством близько 85% клієнтів відбувається внаслідок незадоволення якістю, або сервісом і всього лише 15% припадає на всі інші причини, від агресивних дій конкурента до закриття бізнесу покупця. Якщо для значного числа покупців даного торговельного підприємства ціна стане основним фактором при виборі продавця, доречно буде розширити свій асортимент в бік товарів і послуг економ-класу.

Зміни в управлінні торговельним підприємством можуть бути наступні:

- відмова від непрофільних активів;
- скорочення постійних та змінних витрат;
- збалансованість руху коштів;
- об'єднання з конкурентом під одним найсильнішим брендом;
- ціновий демпінг;
- оптимізація системи управління товарними запасами;
- ефективна кадрова політика.

Необхідно відзначити, що в процесі управління торговельним підприємством в період кризи, важливого значення набуває випереджувальний аналіз, вироблення, прийняття і випереджаюча реалізація управлінських рішень, експрес-діагностика діяльності підприємств, які наближаються до стадії збитковості чи перебувають в ній, а також тих, які досягли надкритичного рівня неплатоспроможності. Доцільним вважається в якості подальших досліджень здійснити прогнозування рівня фінансових ризиків торговельних підприємств у період дестабілізації економічних процесів.

Таким чином, у ході узагальнення теоретичних та практичних аспектів конкурентоспроможності торговельного підприємства використано системний підхід для ефективного управління підприємством з метою підвищення конкурентоспроможності в період дестабілізації економічних процесів. Завдяки узгодженим управлінським рішенням та активним заходам торговельні підприємства зможуть оптимізувати свою роботу, скоротити витрати, зменшити кредиторську заборгованість, підвищити рівень мотивації персоналу і зменшити наслідки кризи для підприємства в цілому.