

**УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ:
ПІДХОДИ, ІНСТРУМЕНТИ ТА ПРОБЛЕМИ**
**COMPETITIVENESS MANAGEMENT IN RETAIL TRADE:
APPROACHES, TOOLS, AND CHALLENGES**

В сучасному динамічному економічному середовищі роздрібна торгівля стикається з низкою викликів та можливостей, які визначають конкурентоспроможність підприємств у цьому секторі. Зростання впливу технологій, зміни у споживчих уподобаннях, а також глобалізація ринків ставлять підприємства перед необхідністю адаптації та впровадження нових стратегій управління.

Одним із ключових аспектів є електронна комерція, що розширює горизонти роздрібно торгівлі та ставить підприємства перед завданням ефективно інтегрувати цифрові технології у свою діяльність. Оптимізація логістики та використання аналітичних інструментів для обробки великих обсягів даних стають необхідністю для вирішення завдань з управління запасами та прогнозування попиту [2, с.114].

Зростання конкуренції також підштовхує підприємства роздрібно торгівлі до впровадження інновацій та стратегій, спрямованих на поліпшення взаємодії з клієнтами. В умовах постійних змін споживчого попиту та усе більшого прагнення споживачів до персоналізованих рішень, важливо забезпечити не лише якісні товари, але й високий рівень обслуговування.

Напрямки співпраці та партнерства стають ефективним засобом реагування на виклики глобалізації, дозволяючи підприємствам об'єднувати зусилля та спільно розробляти стратегії розвитку. Однак, на шляху до досягнення конкурентоспроможності, виникають і проблеми, такі як високі витрати на технологічне оновлення, конкуренція з боку електронної комерції та необхідність вирішення завдань управління ризиками та персоналом [1, с. 24].

Управління конкурентоспроможністю в роздрібній торгівлі в сучасних умовах вимагає врахування різноманітних факторів та застосування відповідних підходів та інструментів. Зокрема:

1. Електронна комерція (e-commerce). Зростання впливу онлайн-торгівлі змушує підприємства роздрібно торгівлі активно впроваджувати електронну комерцію. Забезпечення зручності та безпеки онлайн-покупок, оптимізація веб-сайтів та мобільних додатків стають ключовими аспектами успіху на ринку.

2. Аналітика та Big Data. Використання аналітичних інструментів та обробка великих обсягів даних дозволяють підприємствам роздрібно торгівлі розуміти попит споживачів, управляти запасами, визначати ефективні стратегії знижок та просування товарів.

3. Оптимізація логістики. Ефективна система постачання та логістики грає важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності. Застосування технологій для відстеження товарів, оптимізації маршрутів та управління запасами дозволяє зменшити витрати та покращити обслуговування клієнтів.

4. Клієнтська орієнтованість. Залучення та утримання клієнтів стає пріоритетом в сучасних умовах гострої конкуренції. Програми лояльності, персоналізовані пропозиції, обслуговування клієнтів в соціальних мережах сприяють створенню позитивного враження від покупок.

5. Інновації та технологічний прогрес. Впровадження новітніх технологій, таких як розпізнавання обличчя, інтерактивні вітрини, розширена реальність (AR) та інші, допомагає підприємствам роздрібно торгівлі стати більш привабливими для споживачів.

6. Співпраця та партнерства. Підприємства роздрібно́ї торгівлі все частіше утворюють стратегічні партнерства, щоб спільно працювати над розвитком інновацій, об'єднувати ресурси та забезпечувати високий рівень обслуговування.

7. Управління ризиками. Поширення глобальних ланцюгів постачання та висока залежність від електронних технологій роблять управління ризиками актуальним завданням забезпечення безпеки. Підприємства роздрібно́ї торгівлі повинні бути готові до вирішення проблем, таких як кібератаки, проблеми з постачанням тощо.

8. Екологічна відповідальність. Споживачі все більше звертають увагу на екологічну відповідальність брендів. Підприємства роздрібно́ї торгівлі повинні впроваджувати екологічно чисті практики та продукти, щоб задовольнити цей попит.

На шляху до забезпечення конкурентоспроможності в роздрібно́ї торгівлі також існують певні проблеми, такі як високі витрати на технологічне оновлення, конкуренція з боку електронної комерції, управління персоналом та інші.

Зокрема, високі витрати на технологічне оновлення стають певним бар'єром для підприємств, що прагнуть залишатися на передових позиціях. Інвестування у нові технології, в тому числі впровадження електронної комерції та систем аналізу даних, може бути досить фінансовою витратно, що вимагає обережного стратегічного планування та розгляду можливих ризиків і вигод.

Також неминучою є конкуренція з боку електронної комерції, адже сучасний споживач все більше віддає перевагу онлайн-покупкам. Забезпечення конкурентоспроможності для традиційних підприємств роздрібно́ї торгівлі вимагає не лише пристосування до цих нових реалій, але і розробки стратегій, що відзначають їхню унікальність та переваги в порівнянні з електронними конкурентами.

Управління персоналом стає не менш важливою проблемою.

Сучасний ринок праці вимагає гнучкості, оновлення навичок та залучення талановитих співробітників. Кадровий потенціал визначає спроможність підприємства пристосуватися до змін і впроваджувати нововведення. Стратегії управління персоналом повинні охоплювати навчання та розвиток, збереження талановитості та створення позитивної корпоративної культури.

Розв'язання цих проблем вимагає від підприємств роздрібно́ї торгівлі не лише фінансових витрат, але й уважного планування, стратегічного мислення та готовності до постійних змін. Тільки із цим комплексним підходом підприємства можуть не тільки вижити в умовах конкуренції, а й стати лідерами в роздрібно́ї торгівлі.

Отже, підвищення конкуренції вимагає від підприємств роздрібно́ї торгівлі не лише адаптації до нових умов, але і пошуку новаторських рішень. Стратегії, спрямовані на взаємодію з клієнтами та партнерами, стають важливим елементом в побудові успішного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Леськів Г. З. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / Г.З. Леськів, В.І.Франчук, Г.Я. Левків, В.В. Гобела. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. 220 с.

2. Шандрівська О. Є. Дослідження глобального ринку логістичних послуг: світові тенденції та вплив на Україну / О. Є. Шандрівська, Л. Я. Якимішин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. № 892. С. 212-221.