УДК: 658.8

О.О. Краус[1]

ІННОВАЦІЇ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

[1]Вінницький національний технічний університет

Анотація: *У статті розглядаються рекомендації щодо покращення інноваційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі з метою поліпшення конкурентоспроможності продукції. Окреслено основні напрями інновацій, зокрема, інвестиції в оновлення основних засобів, застосування новітніх технологій у логістиці та автоматизацію процесів обліку та управління запасами. Також висвітлюються рекомендації щодо покращення ліквідності, зменшення залежності від позикового капіталу та оптимізації структури капіталу. Запропоновано реалізацію інноваційної стратегії через інтеграцію нових цифрових платформ, автоматизацію фінансових процесів і розробку програм мотивації для працівників. Впровадження цих заходів допоможе компанії покращити її конкурентоспроможність, знизити фінансові ризики та забезпечити стійке зростання в умовах сучасного ринку.*

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, інноваційна діяльність, технології, капітал, сучасний ринок.

INNOVATIONS FOR ENHANCING PRODUCT COMPETITIVENESS IN RETAIL TRADE

Abstract: *The article discusses recommendations for improving the innovation activities of retail trade enterprises in order to improve the competitiveness of products. The main areas of innovation are outlined, in particular, investments in the renewal of fixed assets, the use of the latest technologies in logistics and automation of inventory accounting and management. Recommendations for improving liquidity, reducing dependence on borrowed capital and optimizing the capital structure are also highlighted. It is proposed to implement an innovative strategy through the integration of new digital platforms, automation of financial processes and development of incentive programs for employees. Implementation of these measures will help the company to improve its competitiveness, reduce financial risks and ensure sustainable growth in the modern market.*

Keywords: product competitiveness, innovation, technology, capital, modern market.

У сучасних умовах жорсткої конкуренції та стрімкого технологічного розвитку підприємства роздрібної торгівлі посилюють свою інноваційну діяльність з метою підвищення операційної ефективності та фінансової стабільності. Інноваційний підхід дозволяє не тільки оптимізувати внутрішні процеси, але й адаптуватися до динамічних змін ринку, що є ключовим фактором довгострокового успіху. У цьому розділі описані рекомендації щодо посилення інноваційного процесу та забезпечення сталого розвитку компанії шляхом розробки інноваційної стратегії та програм стимулювання працівників.

З метою підвищення стабільності та прибутковості в даному секторі економіки можна інтенсивніше робити інвестиції в оновлення основних засобів, особливо таких основних засобів, як склади та логістичні об'єкти. Це дозволить оптимізувати операційні процеси та зменшити витрати на утримання застарілої інфраструктури:

- Інноваційні технології в логістиці: використання роботизованих систем та автоматизація процесів комплектації та пакування дозволить знизити витрати та підвищити продуктивність праці.

- Розвиток логістичної інфраструктури: будівництво нових розподільчих центрів та автоматизація складських процесів допоможе підвищити точність прогнозування та контролю запасів. Ефективне управління оборотними активами може допомогти покращити ліквідність та прибутковість. Використання інноваційних рішень в обліку, прогнозуванні попиту та управлінні запасами збільшує оборотність активів та зменшує витрати на зберігання.

- Прогнозування попиту: аналітичні платформи на основі великих даних оптимізують пропозицію, мінімізуючи затоварювання.

- Автоматизований облік та інтеграція з ERP-системами: Використання RFID і ERP-систем спрощує управління запасами, забезпечує швидке оновлення даних і покращує обслуговування клієнтів [1].

Для підвищення ліквідності підприємств доцільно впровадити автоматизовану систему моніторингу ліквідності, яка дозволить швидко реагувати на зміни в грошових потоках і більш ефективно управляти активами і пасивами [2].

- Системи аналізу ліквідності в режимі реального часу: для кращого управління грошовими потоками та прогнозування потреб у фінансуванні з метою уникнення дефіциту.

- Інструменти прогнозування грошових потоків: раннє виявлення потенційних вузьких місць може зменшити потребу в короткострокових запозиченнях та оптимізувати грошові потоки.

- Управління платіжними зобов'язаннями: автоматизація платежів дозволяє уникнути затримок та ефективніше розподіляти оборотний капітал.

Для гнучкого доступу до фінансування слід використовувати сучасні цифрові платформи.

- Платіжні та фінансові платформи: забезпечують швидший доступ до оборотного капіталу, зменшують залежність від банківських кредитів та розширюють доступ до альтернативного фінансування.

- Автоматизовані платіжні системи: своєчасна оплата постачальникам підвищує їхню лояльність та покращує фінансові показники.

- Інструменти управління ліквідністю: цифрові рішення для швидкого встановлення кредитних лімітів знижують ризик неплатоспроможності.

Зменшення залежності торгових суб’єктів від позикового капіталу підвищить фінансову стійкість та зменшить ризики, пов'язані із зовнішнім фінансуванням. Впоратись з цим завданням допоможуть такі стратегії:

- Диверсифікувати джерела фінансування: Залучення капіталу з альтернативних джерел, таких як краудфандингові платформи, для зменшення витрат на погашення боргу та використання інноваційних механізмів фінансування.

- Інструменти фінансового лізингу: використання фінансового лізингу для оновлення основних засобів може розподілити витрати на кілька років і зменшити фінансове навантаження.

- Залучення стратегічних інвесторів: це не лише фінансування, а й експертиза для реалізації інноваційних проектів.

Оптимізація структури капіталу та впровадження ризик-менеджменту є важливими для фінансової стабільності роздрібної мережі. Розглянемо основні рекомендації:

- Оптимізувати коефіцієнти капіталу: зменшити частку позикових коштів та забезпечити гнучку фінансову структуру шляхом регулярного аналізу співвідношення між власним та позиковим капіталом.

- Впровадити систему управління ризиками: виявити потенційні фінансові загрози та зменшити вплив волатильності ринку шляхом регулярного аналізу валютного, процентного та кредитного ризиків.

- Фінансові резерви ліквідності: створення стабілізаційного фонду для покриття непередбачуваних витрат та забезпечення виконання фінансових зобов'язань у разі настання кризи.

Для підвищення прибутковості компаній можна рекомендувати використовувати сучасні аналітичні інструменти, які забезпечують моніторинг прибутковості бізнес-одиниць та продуктів у режимі реального часу.

- Впровадження системи Business Intelligence (BI): Такі платформи, як Power BI і Tableau, надають детальну інформацію про прибутковість різних продуктів і каналів продажів і допомагають виявити збиткові напрямки [3].

- KPI для моніторингу прибутковості: ключові показники ефективності можуть бути визначені, щоб надати точну картину ефективності на рівні окремого бізнесу, включаючи прибутковість за регіонами та групами продуктів [4].

- Сценарне прогнозування та моделювання: стратегія підприємства може бути адаптована до ринкових умов за допомогою моделей для оцінки потенційних змін у прибутковості.

Для підвищення ефективності та скорочення витрат важливо впроваджувати інноваційні рішення, які автоматизують ключові процеси:

- Автоматизація бухгалтерських і складських процесів: автоматизація систем обліку та управління запасами для зменшення затримок і підвищення точності контролю запасів, а також використання штучного інтелекту для зменшення витрат на оплату праці.

- Роботизація рутинних завдань: Використання роботизованих систем для пакування та обробки документів зменшить витрати на ручну працю та підвищить продуктивність.

- Діджиталізація взаємодії з постачальниками: автоматизація через електронний обмін документами спрощує процеси закупівель, зменшує адміністративні витрати та покращує контроль запасів.

Ефективне управління кредиторською та дебіторською заборгованістю є запорукою підтримки ліквідності в роздрібному секторі. Основні рекомендації щодо їх розвитку:

- Аналітична платформа для управління заборгованістю: Впровадження системи моніторингу та аналізу заборгованості в режимі реального часу для виявлення проблемних платежів та прийняття обґрунтованих фінансових рішень.

- Прогнозування платоспроможності клієнтів: використання алгоритмів машинного навчання для оцінки ризику неплатоспроможності, уникнення ненадійних партнерів та оптимізації умов кредитування.

- Сегментний аналіз заборгованості: сегментація клієнтів та розробка індивідуальних фінансових умов для більш ефективного управління грошовими потоками та зниження фінансових ризиків. Покращення клієнтського досвіду та багатоканальна стратегія дозволять підприємствам підвищити залученість та лояльність клієнтів:

- Персоналізація на основі даних: використання аналітики для створення персоналізованих пропозицій, щоб покращити клієнтський досвід та збільшити кількість повторних покупок.

- Цифрові канали комунікації: використання чат-ботів та автоматизованих сервісів для забезпечення цілодобового обслуговування, скорочення часу на обробку запитів та підвищення рівня задоволеності клієнтів.

Для посилення конкурентоспроможності компаніям необхідно розробити комплексну інноваційну стратегію, яка дозволить знизити фінансові ризики та підвищити ефективність діяльності:

- Аналіз можливостей: оцінювання внутрішніх ресурсів та зовнішні ринкові можливості і визначення перспективних напрямків для інвестицій та інновацій.

- Поставити стратегічні цілі: розробка чітких інноваційних цілей для довгострокового розвитку та зменшення залежності від позикових коштів.

- Моніторинг та адаптація стратегій: Адаптація до змін у навколишньому середовищі та оптимізування процеси.

Заохочення працівників до інновацій має вирішальне значення для успіху стратегії. З цим допоможуть впоратись рекомендації, продемонстровані на рисунку (рис. 1)

Рисунок 1 – Інновації в секторі персоналу підприємства



Впровадження комплексної інноваційної стратегії та ефективної програми мотивації співробітників є ключовими елементами конкурентоспроможності на ринку. Створення сприятливого середовища для інновацій та активне залучення співробітників до процесу трансформації допомагає знизити фінансові ризики, підвищити операційну ефективність і забезпечити стійке зростання. Зосередженість на аналізі можливостей, визначенні стратегічних цілей та розвитку інноваційної культури допоможе компанії досягти довгострокових цілей та адаптуватися до мінливих ринкових умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1) Кареліна О. О. Використання технології RFID в ERP-системах / Ольга Олександрівна Кареліна // XXI наукова конференція Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя : Матеріали наук. конф. Терноп. нац. техн. ун-ту ім. Ів. Пулюя, Тернопіль, 16 трав. 2024 р. – Тернопіль, 2019. – С. 55.

2) Щербань, О. Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства / Олена Дмитрівна Щербань // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2016. – Том 23. – № 2. – С. 206-212. – ISSN 1993-0259.

3) Parthe R. M. Comparative Analysis of Data Visualization Tools: Power BI and Tableau [Electronic resource] / Rupesh M. Parthe // INTERANTIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ENGINEERING AND MANAGEMENT. – 2023. – Vol. 07, no. 10. – P. 1–11. – Mode of access: https://doi.org/10.55041/ijsrem26272 (date of access: 12.11.2024).

4) Maksymets O. V. Використання підходів "KPI" для підвищення конкурентоспроможності підприємств лісового сектору України [Електронний ресурс] / O. V. Maksymets, S. V. Antosevych // Scientific Bulletin of UNFU. – 2019. – Т. 29, № 4. – С. 62–66. – Режим доступу: https://doi.org/10.15421/40290413 (дата звернення: 12.11.2024).

Науковий керівник: Єпіфанова Ірина Юріївна – д-р.е.н., професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту , Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: yepifanova@vntu.edu.ua

Краус Олександра Олександрівна – студентка групи МФКД-21б, факультет менеджменту та інформаційних технологій, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: oleksandrakraus@gmail.com

Scientific advisor: Yepifanova Iryna – doctor of economic sciences, professor of finance and innovation management, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, e-mail: yepifanova@vntu.edu.ua

Oleksandra Kraus - student of group MFKD-21b, Faculty of Management and Information Technologies, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, e-mail: oleksandrakraus@gmail.com