

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-135>

УДК 338.43:330.34

МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

METHODS OF INCREASING COMPETITIVENESS OF TRADE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE CLUSTER APPROACH

Грищенко Ірина Василівна

викладач,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Західноукраїнського національного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4429-4579>

Сисоєва Інна Миколаївна

доктор економічних наук,

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Західноукраїнського національного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000700037056771658>

Циганчук Вадим Анатолійович

викладач,

Вінницький коледж економіки та підприємництва

Західноукраїнського національного університету

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4735-1241>

Grischenko Irene, Sysoieva Inna, Ciganchuk Vadim

Vinnitsia Educative and Research Institute of West Ukrainian National University

У статті застосування кластерного підходу пропонується запроваджувати з урахуванням послуг у товаропотоці торговельних підприємств, організації ланцюгу поставок товарів та продукції. Пропонується здійснювати розподілення кластерів відповідно етапів та процесів торговельної діяльності підприємств: постачання товарної продукції, формування товарного асортименту, забезпечення безперервного обсягу товарного асортименту, забезпечення якості товарного асортименту, реалізації товарів, організації товаропотоку. Запропоновано механізм представлення послуг у товаропотоці торговельної мережі підприємств. Рекомендовано розподіляти витрати торговельних підприємств відповідно етапів механізму представлення послуг у товаропотоці. Процес організації товаропотоку запропоновано здійснювати як єдину об'єднану систему із кластерів, що дозволить розробити багаторівневу модель підвищення ефективності послуг у товарообігу торговельної мережі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, торговельні підприємства, кластери, фактори, середовище.

The article examines the process of forming the competitiveness of trade enterprises on the basis of the cluster approach. It was proposed to introduce the cluster approach with consideration of services in the trade enterprises' commodity flow and the organization of the supply chain of goods and products. It was proposed to allocate clusters according to the stages and processes of the trade activities of enterprises: supply of commodity products, formation of the product range, ensuring a continuous volume of the product range, ensuring the quality of the product range, sale of goods, and organization of the goods flow. A mechanism for providing services in the commodity flow of the trade network of enterprises has been proposed. The main stages of the mechanism of provision of services in the trade network of enterprises were proposed: supply of goods, purchase of goods, transportation process, receipt of goods, ensuring proper storage conditions, the process of preparation of goods for sale in trade networks, the process of sale of goods, accounting of the sold goods, accounting of the balances of goods, and improvement of the process of organization of the sale of goods. Application of the mechanism for providing services in the flow of goods in a network of retailers will allow organizing the receipt of the necessary types of goods with the appropriate quality, receiving goods in sufficient quantity, meeting the deadlines for delivery of goods to each retailer, reducing

the cost of procurement, and the process of supplying goods. It is proposed to allocate the costs of trade enterprises according to the stages of the mechanism for providing services in the flow of goods. The process of organizing the trade flow is proposed to be carried out as a single, unified system of clusters, which will allow for the development of a multi-level model for improving the efficiency of services in the trade network's turnover. It is proposed to divide the costs of services in the trade flow without separately allocating the costs of purchasing goods at supplier prices, as this relates to the cluster of suppliers. The stages of improvement in the field of improving the management efficiency of services in the trade networks' commodity flow, taking into account the transition to a cluster management model aimed at increasing efficiency, are provided. The interaction of management communications between clusters has formed. The introduction of a method for accounting and analysis of performance indicators of services in the trade networks' commodity flow is recommended. Application of the process of assessing the competitive advantages of retail chains in the process of developing solutions to improve the efficiency of the cluster is proposed.

Keywords: competitiveness, trade enterprises, clusters, factors, environment.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економічної кризи, яка спочатку виникла у зв'язку з карантинними обмеженнями пандемії Covid-19, а надалі, з 24 лютого 2022 року з повномасштабним воєнним вторгненням росії до України, дослідження методів підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств набуває вагомого значення. Повномасштабні воєнні дії призводять не тільки до соціальних негативних наслідків, але й до суттєвого зменшення економічної активності в країні. В діяльності торговельних підприємств спостерігається зменшення попиту на багатьох ринках товарів та послуг, що пов'язано з руйнуванням інфраструктури, міграцією населення, збільшенням витрат. Сучасна кризова ситуація в економіці змушує більшість торговельних підприємств шукати шляхи зменшення витрат, оптимізувати процес торгівлі, особливо на етапах реалізації товарів. Також, це значно впливає на діяльність вітчизняних торговельних підприємств, та зумовлює їх структурну трансформацію. За таких умов успіху досягають ті торговельні підприємства, які мають максимальну гнучкість, та здатні оперативно реагувати на несприятливі зміни зовнішнього середовища. Найбільш гнучкими та адаптивними являються ті торговельні підприємства, які незважаючи на дефіцит кадрових, фінансових та матеріальних ресурсів, готові запропонувати покупцям широкий спектр товарів та послуг за мінімальних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Постановка складної та багатофункціональної проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств, методика її визначення привертає увагу вчених: Ф. Беста, В. Гойдерга, М. Ф. Ван Бреда, У. Джола, Р. П. Коффі, Ж. Рішара, Р. Сісмонді, Д. Чербоні, М. Дейба, Ж. Фур'є, В. Ф. Фостера, Д. Хайман, Є. С. Хендриксона.

Також, і відомі українські економісти, акцентували увагу на даному питанні: Ареф'єва О., Пілецька С., Лістрова М., Барна М. Ю., Белозубенко В. С., Разінькова М. Ю., Небаба Н. О., Бержанір І. А., Бодруг Т. М., Гаватюк Л.С. та інші.

Наведені провідні дослідження охоплюють досить широкий спектр питань, однак, до сих пір невирішеними залишаються такі проблемні питання, як визначення методів підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств. І тому, існування окресленого кола таких питань, обумовлює нагальну необхідність розробки пропозицій запровадження методів підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі кластерного підходу, разом з подальшим застосуванням в практичній діяльності українських підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання дослідження методів формування конкурентоспроможності торговельних підприємств в сучасних умовах з урахуванням кластерного підходу в наукових працях відображено недостатньо, тому потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка комплексного підходу удосконалення методів підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі кластерного підходу в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах фінансово-економічної кризи, яка пов'язана з повномасштабним воєнним вторгненням росії до України, ускладненням і збільшенням термінів транспортування товарів та іншими факторами, майже на всій території нашої країни знижується попит на багатьох ринках товарів та послуг. Ситуація в економіці змушує більшість торговельних підприємств оптимізувати витрати

за різними статтями, у тому числі за статтями, пов'язаними з постачанням та реалізацією товарів. Що у свою чергу, значно впливає на організацію та ведення торговельної діяльності вітчизняними підприємствами та зумовлює їх структурну трансформацію.

В сучасних економічних умовах конкурентоспроможність торговельних підприємств – економічний процес, спрямований на більш ефективне використання економічних ресурсів, що у свою чергу створює підприємству конкурентні переваги та стійку позицію на споживчому ринку в межах певних територій. Основою, на якій формується конкурентоспроможність торговельних підприємств, являється економічний потенціал, який формується під впливом різних факторів відповідно стратегії його розвитку, та відображає у майбутньому конкурентну позицію підприємства [1, с. 216–217; 2, с. 87; 3, с. 174; 4, с. 223].

На наш погляд, конкурентна позиція торговельного підприємства складається з певної сукупності конкурентних переваг, які забезпечують найбільш сприятливі умови для ведення господарської діяльності у певному конкурентному сегменті ринку, тобто, на споживчому ринку. Стабільна, стійка конкурентна позиція дозволяє забезпечити стійку конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, в сучасних економічних умовах нашої країни одним із основних елементів ринкового механізму є конкуренція, яка сприяє активізації господарської діяльності підприємств у різних секторах економіки, з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Також, особливого значення набувають питання управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств, які містять комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію, що у свою чергу вимагає реалізації економічного механізму формування конкурентних переваг підприємств. Отже, рівень конкурентоспроможності визначається факторами внутрішнього та зовнішнього впливу [5, с. 208; 6, с. 31; 7; 8].

В наукових працях [1, с. 217; 3, с. 174; 4, с. 223; 7; 8] відмічається, що фактори внутрішнього та зовнішнього впливу насамперед формують процес отримання послуг у товаропотоці, ланцюгу поставок товарів і продукції для всіх учасників процесу торгівлі, який включає не тільки торговельну мережу як організацію, а й всіх учасників торговельних взаємовідносин. Тому, процес взаємодіяльності всіх учасників торговельних взаємовідносин, ми пропонуємо розглянути через клас-

тери, які у своїй взаємодії формують цінність споживача як основного суб'єкта торговельної діяльності.

Відповідно сучасних нестабільних економічних умов ведення господарської діяльності торговельними підприємствами, ми можемо запропонувати виділити кластери для торговельних підприємств, та розподілити послуги у товаропотоці між кластерами наступним чином:

- кластер формування різноманітності товарів (кластер постачальників);
- кластер забезпечення безперервного обсягу торгової пропозиції (кластер розподілу);
- кластер забезпечення безпеки та якості товарів і продукції (кластер складів);
- кластер реалізації товарів та продукції (кластер магазинів);
- кластер організації товаропотоку (кластер управління).

Отже, кластерний підхід дозволяє виділити основну ланку, яка відповідає за успіх певної послуги у товаропотоці, та сформувати кластерну структуру моделі надання послуг у товаропотоці торговельних підприємств.

Таким чином, застосування кластерного підходу у діяльності торговельних підприємств, дозволяє виокремити наступне:

1. Кластер постачальників:
 - постачальники;
 - розрахунки з постачальниками;
 - закупівля товару.
2. Кластер розподілу:
 - транспортування.
3. Кластер складів:
 - отримання товарів;
 - забезпечення зберігання товарів.
 - підготовка товарів до продажу.
4. Кластер магазинів:
 - викладення товарів в торговельних мережах;
 - реалізація товарів.
5. Кластер управління:
 - формування асортименту;
 - облік товарів;
 - організація місць продажу.

Отже, застосування системного підходу дозволяє розглянути кожен кластер як окрему підсистему в кластерній моделі діяльності торговельних підприємств. Формування багаторівневої кластерної моделі у господарській діяльності торговельних підприємств дозволяє виокремити наступні елементи: цілі діяльності торговельних підприємств, органі-

заційна структура, бізнес-процеси, завдання, персонал. Застосування кластерного підходу у діяльності торговельних підприємств дозволяє взаємоузгодити розміри витрат [1, с. 220; 2, с. 88; 3, с. 175; 4, с. 224].

Необхідно відмітити, що на підвищення конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі кластерного впливають правила логістики:

- необхідність товару;
- якість товару;
- достатня кількість товару;
- своєчасна доставка товару;
- оптимізація витрат (як торговельної мережі, так і покупців) [2, с. 87; 5, с. 208; 6, с. 31; 7; 8].

Завдяки такому поділу відповідальності у створенні товаропотоку, ми можемо запропонувати розділити витрати на послуги у товаропотоці, не виділяючи окремо витрати на придбання товарів за цінами постачальника, оскільки це пряма відповідальність кластера постачальників.

Такий підхід до формування прибутку до оподаткування дозволяє розглядати ланцюг поставок не як суму ланцюгів поставок учасників товаропотоку, а як єдину об'єднану систему із кластерів, які об'єднані загальними цілями, завданнями, проектами, усвідомлюють взаємну залежність (учасники мають взаємодоповнювані ресурси), здійснюють взаємні інвестиції один в одного, встановлюють відкритий обмін інформацією, постійно розвивають взаємозв'язки, чітко поділяють відповідальність та встановлюють порядок прийняття рішень. Що у свою чергу, дозволяє сформувати багаторівневу модель підвищення ефективності послуг у товаропотоці торговельних підприємств, в якій структурні елементи надання послуг взаємопов'язані на рівнях управління ефективністю для подальшого забезпечення конкурентоспроможності.

Виділення кластерів у товаропотоці закріпить послуги за ними згідно запропонованої моделі, та визначить портфель процесів послуг для кожного із них. Очолювати кластери, на нашу думку, мають керівники, які мають ризик-орієнтованим мисленням та приймають принципи управління якістю.

Виділення кластерів передбачає зміну комунікацій між різними ланками руху товару. Відповідно, ми можемо сформулювати загальносистемні напрямки покращення в галузі підвищення управління ефективністю послуг у товаропотоці торговельних підпри-

ємств з урахуванням переходу на кластерну модель управління [1, с. 217; 4, с. 224; 7; 8].

По-перше, перехід на кластерну багаторівневу модель надання послуг у товаропотоці торговельних підприємств вимагатиме децентралізації управління в торговельній мережі, консолідацію інших учасників руху товарів та розробку методу багаторівневого аналізу показників ефективності послуг у товаропотоці.

По-друге, кластерна модель надання послуг формується на основі управління ефективністю, оскільки ціна на товар створюється спільно всіма учасниками ланцюжка торговельної діяльності, та прибуток до оподаткування кожної ланки цього ланцюжка закладається через механізм ціноутворення. Це вимагає впровадження методу багаторівневого аналізу показників ефективності послуг у товаропотоці торговельних підприємств, що у свою чергу обумовлює:

- розробку системи обліку по основним показниками в цілому у торговельній мережі, та у кожному кластері;
- розрахунок показників ефективності;
- аудит бізнес-процесів послуг кластерів;
- стандартизацію системи мотивування та її орієнтацію на основні показники ефективності.

Впровадження багаторівневої моделі підвищення ефективності послуг у товаропотоці торговельних підприємств вимагає розробку алгоритму оцінки конкурентних переваг кожної торгової мережі, для розробки рішень щодо підвищення ефективності кластера, який забезпечує цілісність виконання циклу управління та управління ефективністю у кожному кластері.

Серед наукових підходів до дослідження управлінських та економічних механізмів вченими в роботах [1, с. 217; 3, с. 174; 4, с. 223; 7; 8] запропоновано кібернетичний підхід, згідно якого тип механізму вони визначають як сукупність елементів та методів передачі впливу. На наш погляд, цей підхід відповідає і меті нашого дослідження – розробки механізму забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств на основі управління ефективністю комплексу послуг у товаропотоці в системі економічних, організаційних та управлінських відносин у господарській діяльності підприємств.

Висновки. Підхід до оцінки взаємодій між кластерами в ланцюжку приросту цінності та управління на основі системи показників ефективності послуг у товаропотоці торговельних підприємств (що включає комплек-

сний показник оцінки конкурентоспроможності торгової мережі за прибутком до оподаткування та показники ефективності послуг у товаропотоці, являється основою для розробки моделі кластерного механізму забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Даний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств дозволяє максимізувати використання резер-

вів підвищення ефективності. Враховуючи це, можна досягти збільшення ефективності діяльності, зменшення витрат на процеси послуг у товаропотоці. З'являється можливість розділити сукупні витрати у кластерах, та визначити, які з них можливо оптимізувати. Така декомпозиція дозволить надалі в кожній підсистемі моделі надання послуг визначити відповідальних за фактори, які впливають на ефективність послуг у товаропотоці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складових результативності: монографія. Вінниця : ВНАУ, 2010. 396 с.
2. Ярмоленко В. О., Поліщук Н. В. Складові результативності функціонування складних систем як об'єкти моделювання. *Вісник Черкаського університету. Серія – Економічні науки*. Черкаси : ЧНУ. 2012. № 33(246). С. 86–93.
3. Ярмоленко В. О., Поліщук Н. В. Складові результативності економічного процесу: парадигма кількості та якості. *Ринки товарів та послуг України в умовах економічного зростання: збірник наукових праць між-нар. наук.-практ. конф.*, 11 вересня 2008 р. Вінниця, 2008. С. 173–178.
4. Гріщенко І. В., Кобаль О. А. Оцінка показників в процесі фінансового планування підприємства. *Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України: зб. наук. праць*. Вінниця. 2020. С. 223–225.
5. Гріщенко І. В. Оцінка показників фінансової стійкості підприємства. *Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України: зб. наук. праць*. Вінниця. 2020. С. 208–211.
6. Гріщенко І. В., Білецька Н. В., Циганчук В. А., Мазур О.В. Методи забезпечення ефективності інвестиційно-інноваційних проектів. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2020. Вип. 60. С. 30–34.
7. Гріщенко І. В., Гринчук Т. П. Основні аспекти фінансового планування в системі фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. Вип. № 22/2020. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-14>
8. Гріщенко І. В., Білецька Н. В., Одінцова О. О. Механізм формування конкурентоспроможності підприємств в сучасних економічних умовах. *Економіка та суспільство*. 2021. № 34. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-62>

REFERENCES:

1. Polischuk N. V. (2010) *Funktsionuvannia ekonomichnykh system: modeli skladovykh rezultatyvnosti* [Functioning of the economic systems: models of constituents of effectiveness]. Vinnytsia: VNAU [in Ukrainian].
2. Yarmolenko V. O., Polischuk N. V. (2012) *Skladovi rezultatyvnosti funktsionuvannia skladnykh system yak obiekty modeliuвання* [Constituents of effectiveness of functioning of the difficult systems as design objects]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu. Seriya – Ekonomichni nauky*, no. 33(246), pp. 86–93. [in Ukrainian].
3. Yarmolenko V. O., Polischuk N. V. (2008) *Skladovi rezultatyvnosti ekonomichnoho protsesu: paradyhma kilkosti ta yakosti* [Constituents of effectiveness of economic process: paradigm of amount and quality. Proceedings of the *Rynky tovariv ta posluh Ukrainy v umovakh ekonomichnoho zrostantia (Ukraine, Vinnytsia, September 11, 2008)*, Vinnytsia, pp. 173–178. [in Ukrainian].
4. Hrischenko I. V., Kobal O. A. (2020) *Otsinka pokaznykiv v protsesi finansovoho planuvannia pidpriemstva* [An estimation of indexes is in the process of the financial planning of enterprise]. Proceedings of the *Perspektyvy rozvytku finansovo-ekonomichnoho prostoru Ukrainy (Ukraine, Vinnytsia, April 08-09, 2020)*, Vinnytsia: Krok, pp. 223–225. [in Ukrainian].
5. Hrischenko I. V. (2020) *Otsinka pokaznykiv finansovoi stiikosti pidpriemstva* [Estimation of indexes of financial firmness of enterprise]. Proceedings of the *Perspektyvy rozvytku finansovo-ekonomichnoho prostoru Ukrainy (Ukraine, Vinnytsia, April 08-09, 2020)*, Vinnytsia: Krok, pp. 208–211. [in Ukrainian].
6. Hrischenko I. V., Biletska N. V., Tsyhanchuk V. A., Mazur O. V. (2020) *Metody zabezpechennia efektyvnosti investytsiino-innovatsiinykh proektiv* [Methods of ensuring the effectiveness of investment and innovation projects]. *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, no. 60, pp. 30–34. [in Ukrainian].

7. Hrischenko I. V., Hrynchuk T. P. (2020) Osnovni aspekty finansovoho planuvannia v systemi finansovoi bezpeky pidpriemstva [The main aspects of financial planning in the financial security of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 22/2020. DOI:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-14> [in Ukrainian].

8. Hrischenko I. V., Hrynchuk T. P., Ciganchuk V. A. (2021) Mekhanizm formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv v suchasnykh ekonomichnykh umovakh [The mechanism of forming the competitiveness of enterprises in modern economic conditions]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 34/2021. DOI:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-62> [in Ukrainian].