

Экономические науки

ГРИЩУК ДІАНА ВАЛЕРІЇВНА
аспірант кафедри фінансів та кредиту
Львовская коммерческая академия
м. Львів, Україна

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ АДАПТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ РІТЕЙЛУ ДО УМОВ ТУРБУЛЕНТНОСТІ

Явище порушення рівноваги, спричинене стохастичною природою впливу чинників, яке призводить до зростання ризиків і невизначеності, в економічній науці отримало назву турбулентність. Якщо вітчизняні наукові розвідки механізмів економічної турбулентності на початках були зосереджені у площині фінансів (фінансових ринків, фінансових криз, фінансових ризиків, податкових реформ), то сьогодні вони поширилися на усі сфери економіки.

Загальновідомо, що чільне місце в системі індикаторів стабільності економіки країни посідають показники, що характеризують обсяг, динаміку та структуру роздрібного товарообороту. Відтак, з метою попередження небезпек суспільного характеру важливо виявляти чинники, які розбалансують ринок роздрібної торгівлі, аналізувати їх тенденції та виробляти ефективні стратегії.

В Україні в останні роки спостерігаються несприятливі тренди в соціально-економічному розвитку, які призводять до деструктивних змін споживчого потенціалу. Так, дисбаланси на тлі антитерористичної операції, економічні і політичні шоки спровокували падіння виробництва та девальвацію національної валюти (табл. 1). Це, у свою чергу, відбилося на динаміці секторів економіки, що обслуговують споживчий попит.

**Темпи приросту окремих показників в Україні у 2010-2015 рр.
(у % до попереднього року)***

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Фізичний обсяг ВВП	4,1	5,5	0,2	0,0	-6,6	-9,9
Офіційний курс гривні до долара	1,9	0,4	0,3	0,0	48,7	83,8
Споживчі ціни	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3
Фізичний обсяг обороту роздрібною торгівлі	9,8	14,8	15,0	8,7	-8,9	-20,7
Фізичний обсяг споживчих витрат домашніх господарств	7,0	15,7	8,4	6,9	-8,3	-20,2
Реальна заробітна плата	10,2	8,7	14,4	8,2	-6,5	-20,2

** Розраховано за даними Державної служби статистики України, Національного банку України*

У 2015 р. зростання цін (тарифів) на споживчому ринку України сягнуло найвищого приросту за останнє десятиліття – 43,3 %. Приріст вагомим чином зумовлений дією вторинних ефектів від знецінення гривні, адміністративним підвищенням тарифів на житлово-комунальні, транспортні і телекомунікаційні послуги, удорожчанням підакцизних товарів. Прискорюючу роль відіграло суттєве зростання цін на продукти харчування: хліб і хлібопродукти – на 44,6 %, фрукти – на 48,2 %, овочі – на 66,8 %, цукор – на 69,8 %.

Надвисока частка витрат населення на продукти харчування (в Україні –37 %, США і Канаді – 9,1 % і 9,6 %, в країнах ЄС– близько 12 %) вказує на низький інвестиційний потенціал бюджетів домогосподарств. У тривалому періоді така тенденція загрожує укоріненню явищ «спадкової бідності» та формуванню «субкультури бідності», унеможлиблюючи тим самим становлення міцного прошарку середнього класу – базового економічного агента та активатора ринку роздрібною торгівлі. Дослідники Центру Разумкова [1] представниками середнього класу в Україні у 2014 р. визнали тільки 2,6% населення. До основних перешкод фінансового

характеру на шляху до формування численного вітчизняного середнього класу віднесемо такі: низькі доходи більшості громадян; поляризація населення за майновим станом; розрив між інвестиціями у людський потенціал і віддачою від його капіталізації; нестача інвестицій, що забезпечуватимуть майбутнє споживання.

Зниження у 2015 р. на 22,5 % споживчих витрат домогосподарств на продукти харчування та безалкогольні напої на тлі показника дефлятора цієї групи 152,8 % пояснюється вимушеною економією фінансових ресурсів, так званим більш охайним поводженням з грошима. Проявом цього є зміна споживчої поведінки покупця: він купляє обмежений мінімум продуктів; зменшує середній чек за рахунок придбання більш дешевих товарів; скорочує кількість придбаних товарних позицій; відмовляється від придбання якісних товарів і переходить на менш якісні, але значно дешевші товари; «подрібнює» свою покупку між декількома торговельними операторами, бажаючи придбати більшу кількість акційних товарів з мінімальною націнкою [2]. Нестача гривневих коштів вимушує населення вилучати валютні заощадження. Так, у лютому 2016 р. українці реалізували валюти вп'ятеро більше, ніж купили, і на 20,5 % більше, ніж у січні.

Різкий стрибок інфляції і зниження реальної заробітної плати призвели до суттєвого зниження обсягу споживчих витрат домогосподарств, падіння виручки суб'єктів роздрібною торгівлі. За таких обставин оператори ринку роздрібною торгівлі можуть використати дві стратегії: 1) політику низьких цін – діяльність в умовах мінімальної рентабельності; посилення конкуренції в економ-сегменті; зростання кредитних зобов'язань; збільшення термінів оплати і дебіторської заборгованості; зниження якості товарів і послуг; 2) стратегію лідерства за витратами – низькі закупівельні ціни; дешева вартість орендованих приміщень, економія на складських і

офісних витратах; мінімізація витрат на просування; зниження до гранично мінімального рівня оплати праці персоналу і сервісних служб.

Умови турбулентності для роздрібних мереж можуть стати часом модернізації, створення якісно нових концептів для майбутніх форматів торгівлі, диверсифікації їх роботи в офлайн, і в онлайн, перегляду інвестиційної політики.

Література:

1. Матеріали: [Електронний ресурс] // Центр Разумкова. – Режим доступу : www.uceps.org.
2. Матеріали : [Електронний ресурс] // Как и куда развивается торговля в условиях турбулентности на рынке. Итоги «Shop&FashionMaster-2016». Режим доступу : <http://ua-retail.com/2016/03>