

o_kompanii/corporate_ethics (дата звернення: 08.03.2025).

4. Кодекс корпоративної етики Нової Пошти. *Нова Пошта*. URL: https://novaposhta.ua/uploads/misc/doc/corporate_ethics_codex.pdf (дата звернення: 08.03.2025).

УДК 658.8:339.1:005.5

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Уляна Шоломницька,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ОПП «Маркетинг», спеціальність 075 «Маркетинг»,

Ірина Максютенко,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

У контексті сучасного світу, який характеризується стрімкими економічними й технологічними змінами, бізнес-організації змушені постійно адаптуватися до нових умов, переглядаючи власні стратегії, щоб залишатися конкурентоспроможними. Однією з провідних компаній на українському ринку торгівлі є ТОВ «Епіцентр К», яке демонструє успішну інтеграцію традиційних бізнес-моделей із передовими цифровими рішеннями [1]. Огляд її діяльності дозволяє виокремити ключові виклики, перспективи розвитку та інноваційні підходи, що забезпечують ефективність і стабільність у складних економічних реаліях.

Сучасний бізнес-середовище стикається з цілою низкою серйозних випробувань, які зумовлюють необхідність постійного вдосконалення стратегій і операційних процесів. Основні проблеми можна згрупувати наступним чином:

1. Посилення конкуренції. Завдяки глобалізації й активному виходу міжнародних компаній на український ринок, зростає інтенсивність боротьби за увагу й лояльність споживачів. У таких умовах ТОВ «Епіцентр К» змушене переглядати свої бізнес-стратегії, вдаючись до новітніх підходів, щоб не втратити статус одного з лідерів роздрібної торгівлі в Україні.

2. Цифровізація бізнесу. Сьогодення диктує нові правила гри: онлайн-продажі, аналіз великих обсягів даних (Big Data) і запровадження автоматизованих систем управління стали базовими елементами успішної діяльності компаній. Готовність впроваджувати сучасні цифрові технології визначає здатність підприємства залишатися конкурентоспроможним. Водночас ігнорування таких процесів може призвести до значної втрати позицій на ринку.

3. Логістичні виклики. Зважаючи на масштабність мережевої структури компаній на кшталт ТОВ «Епіцентр К», критично важливою стає оптимізація логістичних процесів: від забезпечення безперебійного постачання товарів до ефективного управління витратами та вдосконалення складських операцій.

Успішне вирішення цих завдань здатне суттєво вплинути на стабільність і прибутковість торговельної мережі.

4. Зміни в поведінці споживачів. Сучасний покупець стає все більш вимогливим, очікуючи на максимальний комфорт під час здійснення покупок. Швидке обслуговування, персоналізовані пропозиції, якісні умови онлайн-шопінгу та ініціативи у сфері екології є ключовими аспектами для задоволення потреб клієнтів та утримання їхньої лояльності. Економічна нестабільність. Постійні валютні коливання, високий рівень інфляції та часті зміни фіскальної політики створюють додаткові ризики для бізнесу. Для компаній це означає необхідність ретельного моніторингу економічної ситуації та готовності швидко реагувати на нестабільність.

5. Кадрові виклики. Зростаюча конкуренція на ринку праці за висококваліфікованих спеціалістів у ключових галузях – логістика, маркетинг, IT-сфера – змушує компанії розробляти ефективні стратегії залучення талантів. Водночас особливий акцент робиться на їх утриманні через створення комфортних умов праці, стимулювання професійного розвитку та пропонування конкурентоспроможного пакета винагород.

Таким чином, комплексний аналіз основних викликів дозволяє виокремити сфери, що потребують вдосконалення й розробки інноваційних підходів задля забезпечення ефективності діяльності компаній у сучасному бізнес-середовищі.

Незважаючи на численні виклики, що постають перед сучасними підприємствами, існують різноманітні шляхи для розширення діяльності та підвищення її ефективності. Систематичний підхід до використання цих можливостей може принести значні переваги для бізнесу.

Експортна діяльність стає дедалі привабливішим напрямом для масштабування. Вихід на міжнародні ринки може здійснюватися через активний розвиток онлайн-торгівлі, участь у партнерських програмах та адаптацію продукції до вимог іноземних споживачів. Наприклад, компанія ТОВ «Епіцентр К» досліджує перспективи експорту товарів до країн ЄС, що не лише відкриває нові можливості для зростання, а й сприяє посиленню її конкурентної позиції на глобальному ринку.

Інновації в галузі логістики є ще одним важливим чинником розвитку. Застосування автоматизованих складів дозволяє скоротити час ручного сортування і зменшити кількість помилок, а оптимізація транспортних маршрутів сприяє економії ресурсів. Завдяки цим технологічним удосконаленням підприємства можуть не лише знижувати витрати, але й підвищувати швидкість обробки замовлень, що позитивно впливає на досвід клієнтів. Екологічна відповідальність набуває все більшого значення у бізнес-стратегіях [2].

Адаптація до принципів сталого розвитку може включати впровадження енергоефективних технологій, скорочення використання пластику чи створення екологічно чистих просторових рішень для торговельних центрів. Такі ініціативи не тільки поліпшують репутацію компанії в очах громадськості, а й

приваблюють нову аудиторію, яка все частіше орієнтується на екологічну свідомість. Омніканальний підхід до продажів є сучасною тенденцією, що дає змогу об'єднати переваги онлайн- та офлайн-торгівлі. Клієнти можуть замовляти товари через інтернет із можливістю швидкого отримання в найближчому магазині чи точці видачі. Інтеграція цих каналів сприяє створенню безперервного процесу обслуговування, що стало важливим фактором задоволення потреб сучасного споживача.

Особливу увагу слід приділити розвитку власних торгових марок. Створення продукції під брендом компанії дає змогу не лише контролювати якість виробів, але й підвищувати маржинальність продукту. Це також сприяє формуванню унікального іміджу бренду, що дозволяє йому виділятися на ринку. Співпраця з фінансовими установами стає невід'ємною частиною сучасного бізнесу. Запровадження вигідних кредитних програм чи розстрочок для клієнтів стимулює продажі й робить товари доступнішими для ширшого кола споживачів. Такі ініціативи створюють додаткову цінність для клієнтів та зміцнюють довіру до компанії. Розвиток у цих напрямках дозволяє підприємствам не тільки адаптуватися до змін ринку, але й закласти основу для стабільного і довготривалого зростання.

Інноваційні підходи та сучасні рішення, які активно впроваджує ТОВ «Епіцентр К», спрямовані на підвищення ефективності роботи компанії та покращення взаємодії з клієнтами. Серед ключових напрямів інноваційної діяльності особливо виділяють розвиток сектора e-commerce. У відповідь на стрімке зростання популярності онлайн-шопінгу, компанія створила сучасну онлайн-платформу, яка поєднується з інтуїтивно зрозумілими та зручними мобільними додатками. Ці інструменти дозволяють клієнтам легко здійснювати покупки, переглядати широкий асортимент продукції та оформлювати замовлення в кілька кліків. Крім того, «Епіцентр К» постійно працює над розширенням товарного асортименту, вдосконаленням користувацького досвіду та оптимізацією процесу онлайн-замовлень.

Автоматизація складів для підвищення продуктивності та точності оброблення товарів. Завдяки впровадженню роботизованих технологій та автоматизованих систем, склади компанії працюють швидше та ефективніше. Це не тільки скорочує витрати на персонал, але й мінімізує ризики помилок під час формування та пакування замовлень. Такий підхід дозволяє покращити загальну якість обслуговування клієнтів.

Масштабні інвестиції у розвиток логістичної інфраструктури. Компанія активно розширює свої розподільчі центри, що дає змогу обслуговувати більшу кількість замовлень у коротші строки. Завдяки вдосконаленню транспортної мережі істотно підвищилася швидкість доставки, що не лише сприяє зниженню витрат на логістику, а й гарантує оперативне постачання продукції кінцевим споживачам.

Інтеграція штучного інтелекту в бізнес-процеси. Передові аналітичні системи забезпечують прогнозування рівня попиту на товари, допомагають оптимізувати управління товарними запасами та пропонують клієнтам

індивідуалізовані рекомендації на основі їхніх покупок і побажань. Це сприяє не лише ефективному управлінню ресурсами компанії, але й покращенню клієнтського досвіду.

Розвиток послуг, орієнтованих на клієнтів. Компанія приділяє велику увагу післяпродажному обслуговуванню, пропонуючи консультаційні послуги високого рівня, а також розвиваючи програми лояльності для постійних клієнтів. Впровадження нових сервісів робить взаємодію з ТОВ «Епіцентр К» ще зручнішою та приємнішою.

Використання альтернативних джерел енергії для збереження природних ресурсів і скорочення енергетичних витрат. На торгових об'єктах активно встановлюються сонячні панелі, застосовується енергоефективне освітлення та впроваджуються системи рекуперації тепла. Це дозволяє не тільки зменшити екологічний слід діяльності компанії, але й знизити її залежність від традиційних джерел енергії. Таким чином, комплексний підхід до впровадження інновацій дозволяє ТОВ «Епіцентр К» зміцнювати свої позиції на ринку, забезпечувати високий рівень обслуговування та відповідати сучасним вимогам і очікуванням своїх клієнтів. Кожен із напрямів є свідченням прагнення компанії залишатися лідером галузі, використовуючи передові рішення в своїй діяльності [4].

Досвід діяльності ТОВ «Епіцентр К» наочно демонструє критичну важливість таких аспектів, як гнучкість у прийнятті рішень, стратегічне бачення та активне впровадження інновацій для успішного функціонування бізнесу в умовах сучасного ринку. Акцент на використанні цифрових технологій, розширенні географії присутності продукції та оптимізації ключових бізнес-процесів дозволяє не лише зміцнювати конкурентні позиції компанії, але й створювати потенціал для стійкого розвитку в довгостроковій перспективі.

Майбутній успіх підприємства багато в чому визначатиметься його здатністю швидко й ефективно реагувати на зміни, що відбуваються в ринковому середовищі, та активно використовувати новітні можливості для відкриття нових сегментів і підвищення ефективності бізнесу. Зі свого боку, компанії доцільно продовжувати курс на системну модернізацію, розширення меж міжнародного співробітництва та розробку інноваційних підходів для вдосконалення операційної діяльності. Особливу увагу варто спрямовувати на втілення цифрової трансформації, яка є невід'ємною частиною сучасного бізнесу, реалізацію екологічно орієнтованих проєктів, що відповідають глобальним трендам, а також на всебічний професійний розвиток персоналу. Усі ці аспекти в сукупності формуватимуть основу для стабільного зростання компанії, сприятимуть зміцненню її позицій у конкурентному середовищі та підкреслюватимуть лідерську роль на ринку.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К». URL: <https://epicentrk.ua>. (дата звернення 20.03.2025)

2. Державна служба статистики України. Статистичні дані щодо підприємницької діяльності. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 20.03.2025)

3. Портер М. Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів. Київ: Основи, 2019. 390 с.

4. Google Ads. Оцінка ефективності рекламних кампаній. URL:<https://ads.google.com>. (дата звернення 20.03.2025).

УДК 658.8:659.1

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПОЗИЦІЮВАННЯ ТОВАРІВ КОМПАНІЇ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

Михайло Кривуца,

здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ОПП «Маркетинг», спеціальність 075 «Маркетинг»,

Ірина Максютенко,

канд. екон. наук, доцент кафедри товарознавства
та комерційної діяльності в будівництві

Київський національний університет будівництва і архітектури, м. Київ

Компанія «Епіцентр» – одна з найбільших торговельних мереж України, яка спеціалізується на продажу товарів для будівництва, ремонту та облаштування дому. Завдяки стратегічному підходу до управління асортиментом, ефективним бізнес-процесам та орієнтації на потреби клієнтів, компанія успішно зміцнює свої позиції на ринку роздрібної торгівлі.

Компанія пропонує покупцям обширний каталог продукції, що включає будівельні матеріали, меблі, сантехніку, освітлення, побутову техніку, електроніку, інструменти та автотовари. Такий підхід дозволяє задовольнити потреби різних категорій клієнтів, надаючи їм можливість комплексного придбання товарів для дому в одному місці. Крім того, компанія активно розширює свій асортимент за рахунок сучасних технологічних рішень, включаючи розумні пристрої для дому, інноваційні будівельні матеріали та енергоефективну техніку. Завдяки глибокому аналізу ринку та споживчих уподобань, ТОВ «Епіцентр К» не лише підтримує широкий вибір товарів, а й адаптує його під актуальні тренди та запити покупців. Регулярне оновлення продукції та впровадження нових категорій дозволяють компанії зберігати конкурентоспроможність та задовольняти навіть найвибагливіших клієнтів [1].

З метою підвищення екологічної відповідальності та задоволення запитів споживачів, компанія розглядає можливість введення до асортименту біорозкладних пакувальних матеріалів та екотоварів для дому. Серед таких товарів можуть бути екопакети для сміття, багаторазові пляшки, ланч-бокси з пшеничного волокна та інші продукти, що сприяють зменшенню використання пластику та підтримці сталого розвитку. Окрім цього, компанія активно співпрацює з виробниками, які дотримуються екологічних стандартів та