

УДК 658.7.03 Здобувач В.М. Коноваленко¹ – Київський НТЕ університет

ОЦІНКА ДІЮЧОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Проаналізовано діючу систему управління закупівельною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі м. Києва за критеріями якості товарів та послуг та мінімізації витрат.

*Post-graduate student V.M. Konovalenko –
National auction-economic university of Kiev*

The analysis of management by purchasing activity of retail enterprises

The deep analysis of management by purchasing activity of retail enterprises by criteria quality of goods and services and little expenses was conducted.

Для дослідження діючої системи управління закупівельною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі, які ведуть конкурентну боротьбу на ринку товарів та послуг, нами була обстежена сукупність із 30-ти підприємств і для аналізу відібрано 12 підприємств даного профілю міста Києва.

Для обстеження динаміки показників, які характеризують ефективність управління закупівельною діяльністю, всі торговельні підприємства, котрі досліджують, були поділені нами на три групи. Підставою для групування послугував розмір торгової площі підприємств. У першу групу увійшли підприємства роздрібною торгівлі, розмір торговельної площі їх перевищує 3000 м², у другу групу – торговельні підприємства, торговельна площа їх знаходиться в межах 1200-3000 м², а в третю групу – підприємства площею менше 1200 м².

Дослідження ефективності управління закупівельною діяльністю відібраних підприємств розпочнемо з вивчення динаміки товарообігу. Перехід підприємств торгівлі на ринкову концепцію розвитку змінив оцінку їх цільової функції, що відбилося на системі економічних показників, які характеризують господарський процес. Насамперед, це стосується показника роздрібного товарообігу.

В теперішній час пріоритетною метою торговельних підприємств стало отримання максимального прибутку. В зв'язку з цим показник товарообігу виступає, як найважливіша та найнеобхідніша умова, без якої не може бути досягнута ця мета, оскільки торговельне підприємство отримує визначену суму доходу з кожної грошової одиниці товарів, що реалізують.

Економічні перетворення призвели до появи нових понять, таких як "доля ринку", "ринкова ніша" і т.д. У цих умовах товарообіг став розглядатися як показник, який визначає широту та глибину проникнення підприємства на споживчий ринок, і його конкурентні позиції на цьому ринку, загальні можливості та темпи економічного розвитку підприємства в стратегічній перспективі. Однак, не дивлячись на зміни, які відбулися з цим показником із розвитком ринкових відносин, товарообіг, як і раніше, залишається основним оціночним показником об'єму діяльності торгового підприємства, а також слугує визначальним показником ресурсного потенціалу (обсягу та складу

¹ Наук. керівник: проф. Л.О.Лігоненко, д-р екон. наук, м. Київ

трудових, матеріальних та фінансових ресурсів) та витрат ресурсів (суми та складу витрат виробництва) [2, с. 5].

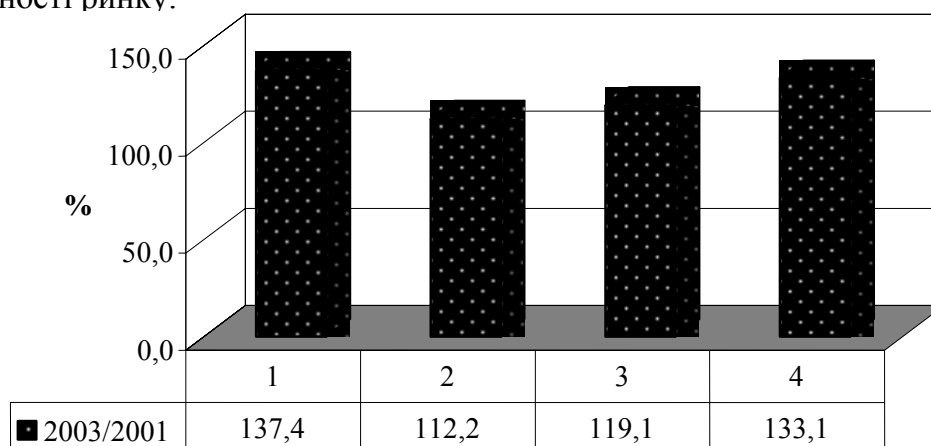
За період часу, який досліджується, з 2001 по 2003 рр. простежується позитивна динаміка товарообігу, як за вибіркою в цілому (133,1 %), так і за окремими групами (табл. 1). Найбільше зростання товарообігу спостерігається в першій групі ("крупні" підприємства) – 137,4 %, а найменше в другій групі ("середні" підприємства) – 112,2 % (рис. 1). Необхідно зазначити, що протягом періоду, що досліджується, відбувався нерівномірний розвиток товарообігу на підприємствах 2-ї та 3-ї групи, а підприємства 1-ї групи характеризуються стабільним збільшенням роздрібних продажів.

Табл. 1. Середні значення динаміки товарообігу за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Група підприємств	Товарообіг, тис. грн.			Темп зростання (зменшення), %		
	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2002/2001	2003/2002	2003/2001
1 гр.	150613,5	192724,9	206897,5	128,0	107,4	137,4
2 гр.	23685,2	26885,6	26572,4	113,5	98,8	112,2
3 гр.	10418,9	13386,2	12410,2	128,5	92,7	119,1
Всього	184717,6	232996,7	245880,1	126,1	105,5	133,1

Така динаміка роздрібного товарообігу, на нашу думку пояснюється наступними причинами:

- зниженням платіжної спроможності населення, що призвело до падіння попиту, в першу чергу, на промислові товари, які не є товарами першої необхідності;
- посиленням конкуренції;
- зміною кон'юнктури ринку, яка характеризується підвищенням ступеня насиченості ринку.



Група підприємств та всього по виборці

Рис. 1. Середні значення темпів зростання (зменшення) товарообігу за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Крім вище перерахованих факторів на обсяги роздрібних продажів здійснює вплив товарний асортимент, який пропонує споживачам підприємство роздрібної торгівлі. Вибір асортименту в основному обумовлений розміром магазину. Якщо в невеличких за площею магазинах краще орієнтуватися або на дешеву, або на ексклюзивну продукцію, то у великих магазинах необхідно вкладати грошові кошти і в "неходові товари", асортиментна лінійка повинна бути довгою.

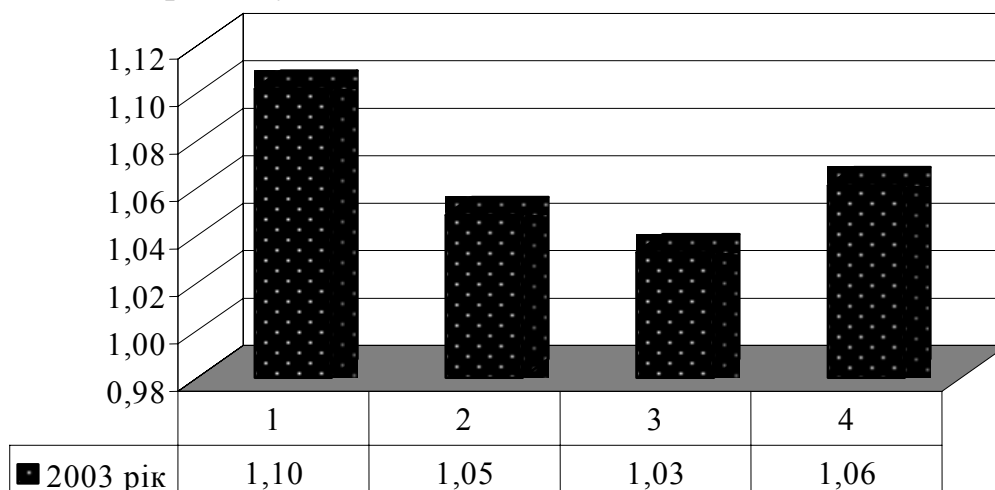
Розповсюдженою є точка зору, згідно з якою головним критерієм для прийняття рішення про широту асортименту є його вплив на розмір прибутку: вважається доцільним доповнювати асортиментний набір або, навпаки, виключити з нього товари тільки в тому випадку, якщо це призводить до підвищення прибутковості продажів [1]. Подібний підхід призводить до того, що в кінцевому рахунку підприємство, яке бореться за прибуток, встановлює для себе досить вузький асортимент найбільш прибуткових товарів.

Це правило, однак, не розповсюджується на ті підприємства, які з метою збереження певного іміджу та комерційної репутації підтримують широкий асортимент товарів, розрахований на будь-які смаки та матеріальні можливості споживачів. Однією з переваг такої асортиментної політики є те, що із збільшенням варіантності вибору для споживача значно підвищуються шанси на те, що будь-який відвідувач магазину зробить покупку. Опис тенденції підтверджується і результатами наших досліджень (табл. 2, рис. 2).

Табл. 2. Середні значення коефіцієнту зміни асортименту за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі м. Києва

Група підприємств	Коефіцієнт зміни асортименту		
	2001 рік	2002 рік	2003 рік
1 гр.	1,08	1,08	1,10
2 гр.	1,04	1,04	1,05
3 гр.	1,03	1,04	1,03
Всього	1,05	1,05	1,06

За період, що досліджується, з 2001 по 2003 рр. відбулося збільшення середнього значення коефіцієнту зміни асортименту як по всій сукупності (з 1,05 до 1,06), так і по групах торговельних підприємств за винятком 3-ої групи. Стійка тенденція розширення асортименту виявлена у підприємств 1-ої та 2-ої груп. У підприємств 3-ої групи в 2003 році спостерігалось зниження значення даного коефіцієнту до 1,03.



Група підприємств та всього по виборці

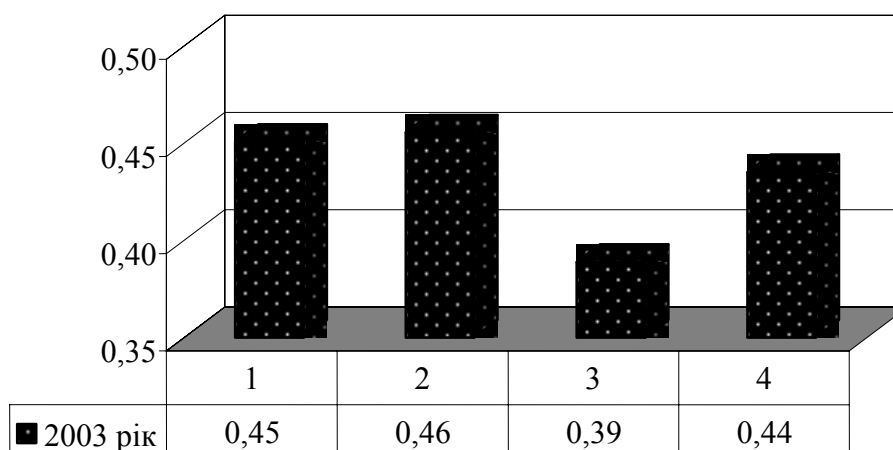
Рис. 2. Середні значення коефіцієнту зміни асортименту за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Однією з характеристик структури асортиментної пропозиції є співвідношення між уже існуючими та "новими" товарами, яке знаходить виявлення у коефіцієнті оновлення асортименту (табл. 3, рис. 3) [3, с. 6].

Табл. 3. Середні значення коефіцієнту оновлення асортименту за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі м. Києва

Група підприємств	Коефіцієнт оновлення асортименту		
	2001 рік	2002 рік	2003 рік
1 гр.	0,51	0,49	0,45
2 гр.	0,48	0,49	0,46
3 гр.	0,45	0,44	0,39
Всього	0,48	0,48	0,44

Аналіз значень даного коефіцієнту свідчить про уповільнення темпів оновлення асортименту в 2003 році як в цілому за сукупністю, так і за окремими групами. Найвищі значення коефіцієнту оновлення (0,46) виявлено у підприємствах 2-ої групи, найнижчі (0,39) – у підприємствах 3-ої групи.



Група підприємств та всього по виборці

Рис. 3. Середні значення коефіцієнту оновлення асортименту за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі м. Києва

Виявлені тенденції стану та динаміки показників якісної зміни товарообігу викликані рядом причин, однією з яких є підвищення ролі асортиментної політики в конкурентній боротьбі за уподобання покупців. Задля цього великі підприємства (1-ша група) проводять постійну роботу з розширення та оновлення товарного асортименту з метою перекриття шляху конкурентам, більш повного використання торговельних можливостей підприємства, а також привертання уваги більш широких верств населення.

Збільшуючи варіантність вибору товарів, підприємства 1-ої групи прагнуть досягти більш широкого рівня сервісу. Чим більший рівень сервісу торговельного підприємства, тим більше коштів воно авансує в товарні запаси, розмір яких здійснює вплив на показник товарообігу. Середні значення товарообігу містяться в табл. 4 та рис. 4.

Дані табл. 4. показують, що товарообіг в цілому за сукупністю зростає з 2,74 у 2001 році до 3,24 обігів у 2003 році. Середньогрупові значення підтверджують загальну тенденцію зростання товарообігу.

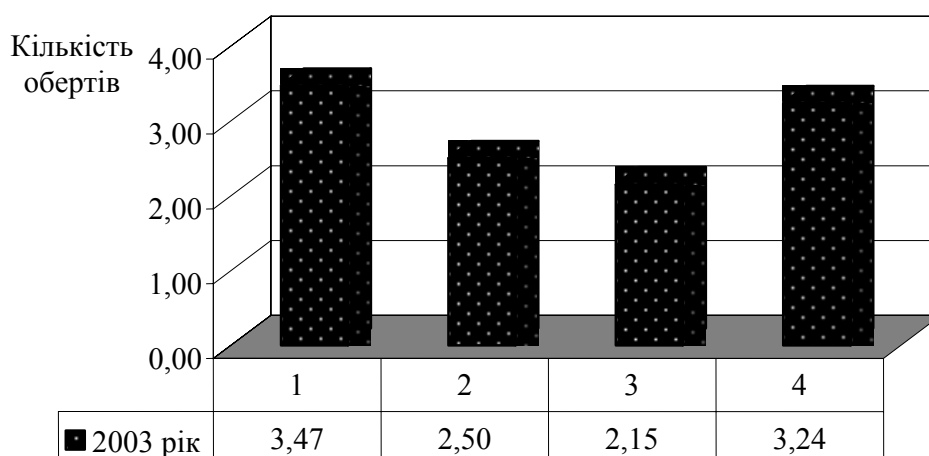
Виявлені тенденції динаміки товарообігу обумовлені наступними причинами:

- зміною обсягів товарообігу. У підприємствах, що досліджуються, товарообіг зростає більш високими темпами, ніж зростали товарні запаси;

- зміною структури роздрібного товарообігу та часу обігу окремих товарів. Розширення асортименту призвело до збільшення прискореного товарообігу, що вплинуло на підвищення загального товарообігу.

Табл. 4. Середні значення товарообігу по групах сукупності підприємств роздрібної торгівлі м. Києва

Група підприємств	Товарообіг, кількість обігів		
	2001 рік	2002 рік	2003 рік
1 гр.	2,84	3,51	3,47
2 гр.	2,39	2,64	2,50
3 гр.	2,32	2,70	2,15
Всього	2,74	3,33	3,24



Група підприємств та всього по виборці

Рис. 4. Середні значення товарообігу по групах сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Наведений аналіз динаміки показників закупівельної політики за критерієм якості товарів та наданих послуг дає змогу зробити наступні висновки:

- розмір та характер поведінки значень показників ефективності закупівельної політики за заданим критерієм різні залежно від розмірів підприємств роздрібної торгівлі;
- крупні підприємства є найбільш стабільними на ринку. Про це говорить позитивна динаміка розвитку товарообігу. Ці підприємства в більшій мірі орієнтовані на якість послуг, які вони надають, що підтверджують високі значення коефіцієнту оновлення асортименту, а також стійка тенденція до розширення асортиментного переліку;
- середні та малі за розмірами підприємства більш чутливі до негативного впливу зовнішнього економічного середовища, тому розвиток обсягу товарообігу відбувався в цих групах нерівномірними темпами. Виявлено зниження орієнтації на якість товарів та послуг із зменшенням розмірів підприємств торгівлі. Так, в цих групах значення коефіцієнту оновлення асортименту значно нижче, ніж у крупних підприємств. Коефіцієнт зміни асортименту у середніх за площею підприємств зростає більш повільними темпами, ніж у крупних, а у малих підприємств зовсім має тенденцію до зниження.

Для більш глибокого вивчення процесу управління та ефективності закупівельної діяльності підприємств торгівлі необхідно перейти до аналізу показників ефективності за іншими критеріями.

Дослідження ефективності закупівельної діяльності за критерієм мінімізації витрат припускає виявлення основних тенденцій зміни суми та рівня витрат на закупівлю за період часу, що досліджуємо, розмірів відхилення їх показників, а також виявлення основних причин, які викликали ці відхилення. Рівень витрат закупівель є відношення їх суми до товарообігу, виражене у відсотках. Він є одним з найважливіших якісних показників оцінки ефективності закупівельної діяльності торговельних підприємств та показує скільки відсотків займають витрати закупівель товарів у роздрібній вартості товарів [4].

У табл. 5 наведено середні значення рівня витрат на закупівельні за групами сукупності підприємств роздрібною торгівлі. Аналіз даних цієї таблиці показує, що за період, що досліджується середній рівень витрат на закупівлі за вибіркою знизився з 68,23 % у 2001 році до 64,26 % у 2003 році. Аналогічна тенденція спостерігається і по 1-й та 2-й групах підприємств роздрібною торгівлі, а у 3-ій групі – рівень витрат збільшився за три роки на 0,32 %.

Зважаючи на те, що витрати на придбання товарів у загальній структурі витрат на закупівлю займають найбільшу частку, яка великою мірою викривляє значення отриманих показників, нами були розраховані значення рівня витрат на закупівлі без врахування витрат на придбання товарів (табл. 5).

Табл. 5. Середні значення рівня витрат на здійснення закупівельної діяльності по групах сукупності підприємств роздрібною торгівлі м. Києва

Група підприємств	Рівень витрат всього			В т.ч. без витрат на придбання товарів		
	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік
1 гр.	69,42	65,73	63,96	1,09	1,04	1,01
2 гр.	62,73	62,29	61,46	1,41	1,40	1,38
3 гр.	63,56	65,72	75,31	1,70	1,76	2,02
Всього	68,23	65,33	64,26	1,17	1,12	1,10

У цілому за вибіркою протягом періоду, що досліджується, з 2001 року до 2003 року спостерігалась стійка тенденція до зниження рівня витрат на закупівлі без врахування витрат на придбання товарів (з 1,17 % до 1,10 %). Найбільший вплив на підсумкові середні показники вибірки здійснила 1-а група підприємств. Показники 2-ої та 3-ої груп підприємств майже не змінювалися.

Необхідно зазначити, що найбільший рівень витрат на закупівлю без врахування витрат на придбання товарів у підприємств 2-ої та 3-ої груп (середні та малі універмаги), а найменший – у підприємств 1-ої групи. Це пояснюється тим, що саме у підприємств 1-ої групи найзначніші обсяги товарообігу та темпи його зростання. Відомо, що зростання товарообігу супроводжується збільшенням абсолютного розміру витрат, однак їх відносний рівень при цьому знижується; зменшення обсягу товарообігу, хоч і супроводжується деяким скороченням суми витрат, однак їх рівень збільшується (рис. 5 і 6).

Для більш поглибленого аналізу ефективності закупівельної діяльності за критерієм мінімізації витрат на закупівлю в підприємствах роздрібною торгівлі нами були розраховані рівні окремих складових витрат. Дослідження проводилося за наступними статтями: витрати на придбання товарів, витрати по завезенню товарів, витрати на зберігання та підготовку до продажу товарів, витрати на управління закупівельної діяльності (табл. 6).

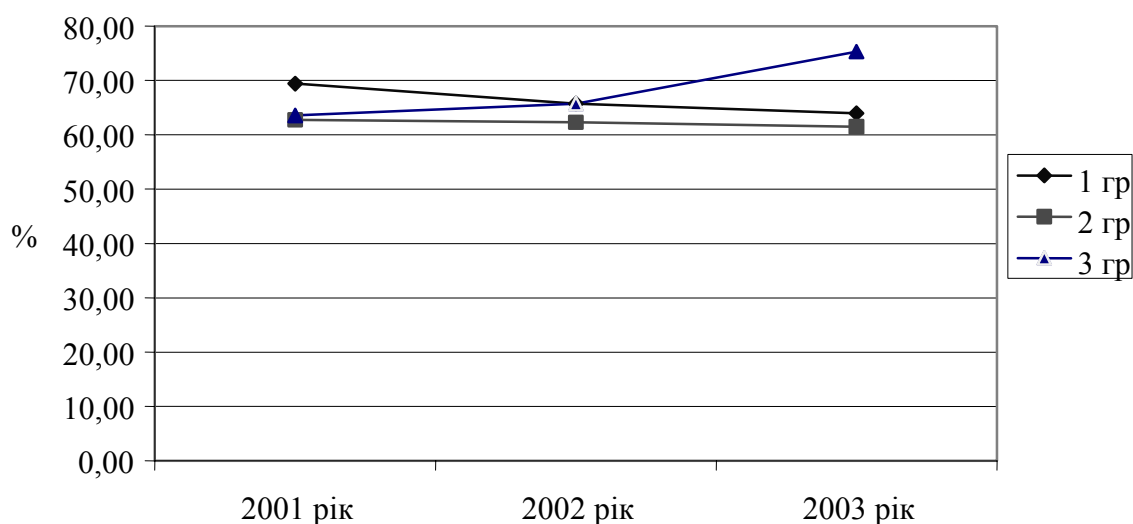


Рис. 5. Динаміка середніх значень рівня витрат на закупівлю за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

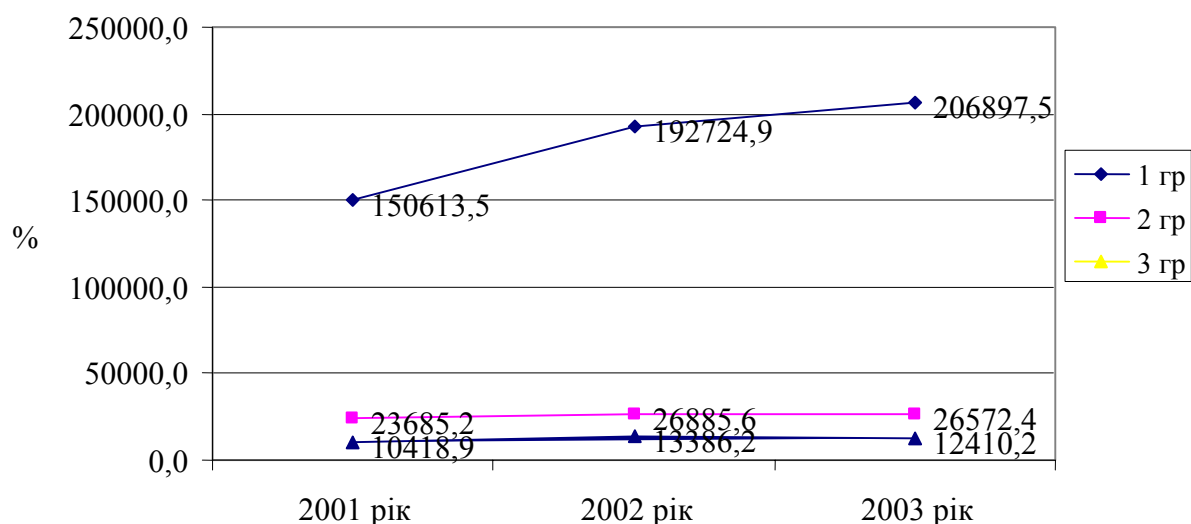


Рис. 6. Динаміка середніх значень товарообігу за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Табл. 6. Середні значення рівня витрат по закупівлях в розрізі окремих статей по групах сукупності підприємств роздрібної торгівлі м. Києва

Група підприємств	Рівень витрат на придбання товарів			Рівень витрат на заведення товарів			Рівень витрат на зберігання та підготовку до продажу товарів			Рівень витрат на управління закупівельною діяльністю		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
1 гр.	68,32	64,69	62,95	0,34	0,32	0,31	0,41	0,39	0,38	0,34	0,32	0,31
2 гр.	61,32	60,89	60,08	0,49	0,49	0,48	0,55	0,55	0,54	0,37	0,37	0,36
3 гр.	61,86	63,96	73,29	0,59	0,61	0,70	0,62	0,64	0,73	0,49	0,51	0,59
Всього	67,06	64,21	63,17	0,37	0,36	0,35	0,44	0,42	0,41	0,35	0,34	0,33

Витрати на придбання товарів

За період, що досліджується рівень витрат на придбання має стійку тенденцію до зниження (з 67,06 % у 2001 році до 63,17 % у 2003 році) в цілому за вибіркою. Таким чином рівень витрат на придбання знизився на 3,89 %. Аналогічна тенденція спостерігається з 1-ої та 2-ої груп підприємств, однак у 3-ій групі рівень витрат на придбання товарів постійно зростає: так у 2001 році він ста-

новив 61,86 %, у 2002 році він збільшився до 63,96 %, а у 2003 році – збільшився до 73,29 %, отже за три роки рівень збільшився в цілому на 11,43 %.

Найбільше значення рівня витрат на придбання товарів зафіксовано у підприємствах 3-ої групи (73,29 у 2003 році), а найменше – у підприємств 2-ої групи (60,08 у 2003 році). Значення рівня витрат на придбання дає уявлення про рівень торговельної надбавки підприємства. Можна сказати, що підвищення долі цих витрат в обігу зменшує торговельну надбавку та, відповідно, при інших рівних умовах (при рівних витратах) – прибуток.

Таким чином, отримані в процесі нашого дослідження значення рівня витрат на придбання товарів за групами підприємств свідчать про тенденцію підвищення рівня торговельної надбавки з 2001 року по всіх групах підприємств.

Витрати на завезення товарів

Транспортні витрати викликані переміщенням товарів із галузі виробництва в галузь споживання.

Дані табл. 6 показують, що рівень витрат за завезення товарів знижується протягом періоду дослідження з 0,37 % у 2001 році до 0,35 % у 2003 році в цілому за сукупністю. Тенденція зниження рівня витрат на завезення товарів обумовлена в основному його зниженням у підприємств 1-ої групи. В цілому, у групі цих підприємств середній рівень витрат на завезення товарів знизився з 0,34 % у 2001 році до 0,31 % у 2003 році або на 0,03 %. У 2-ій групі підприємств спостерігається нестійка і незначна тенденція до зниження рівня витрат на завезення товарів, а у 3-ій групі він збільшується. Найвище значення цього показника зафіксовано у підприємствах 3-ої групи (0,70 % у 2003 році), а найнижче – 1-ої групи (0,31 % у 2003 році).

Така динаміка рівня витрат на завезення товарів пояснюється наступними причинами:

- *підприємства 1-ої групи* (великі) володіють великим обсягом ресурсів, надають своїм покупцям більш повний асортимент, здійснюють закупівлі в основному великими партіями, що забезпечує їм повне завантаження автомашин, а також надає інші можливості до підвищення ефективності перевезення;
- *підприємства 2-ої та 3-ої груп* внаслідок обмеженості обігового капіталу та складських приміщень вимушені здійснювати постачання в основному шляхом закупівель невеликими партіями у міру необхідності, що призводить до збільшення кількості постачань та порожніх пробігів.

Витрати на зберігання та підготовку до продажу товарів

Дослідження динаміки рівня витрат на зберігання (та підготовці до продажу) товарів свідчить про тенденцію його до зменшення в цілому у цілому, а у розрізі окремих груп підприємств він веде себе нестабільно. Найбільше зменшення рівня витрат на зберігання товарів спостерігається в 1й групі підприємств, де він зменшився на 0,03 %. В 2-ій групі розмір зменшення рівня витрат на зберігання товарів становив тільки 0,01 % протягом трьох років, а у 3-ій – він збільшився на 0,11 %.

Зменшення рівня витрат на зберігання та підготовці товарів до продажу протягом періоду, що досліджується, відбувалося в основному за рахунок впливу зміни товарообігу. При прискоренні тривалості обігу товарів відносно зменшуються витрати на зберігання товарів. Розглянуті раніше об'єктивні

причини призвели до прискорення товарообігу на всі групи підприємств, що відобразилось на зменшенні рівня витрат на зберігання товарів (рис. 7 і 8).

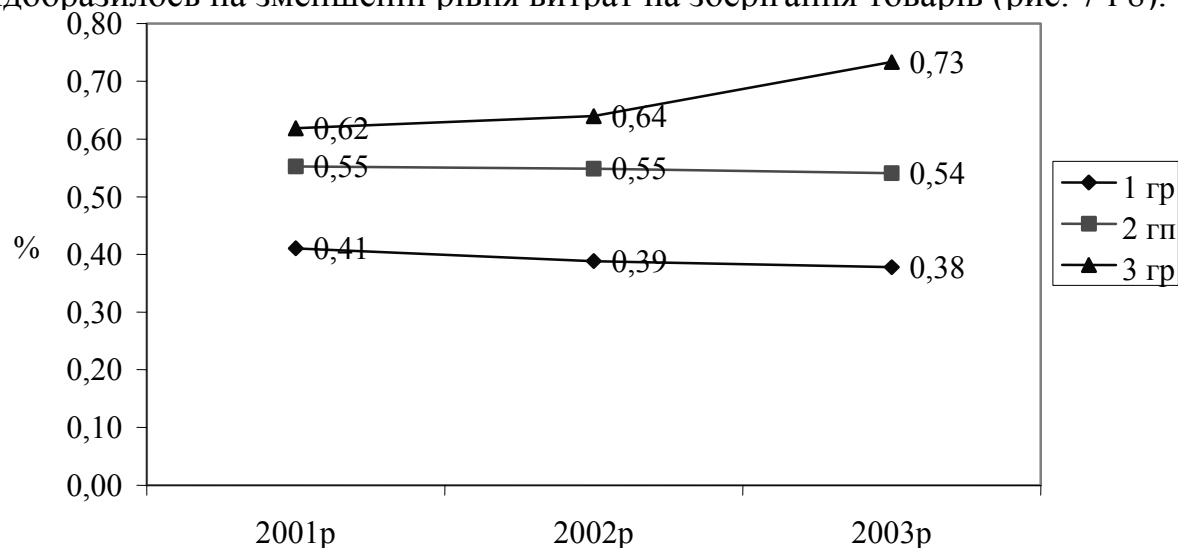


Рис. 7. Динаміка середнього значення рівня витрат на зберігання за групами сукупності підприємств роздрібної торгівлі

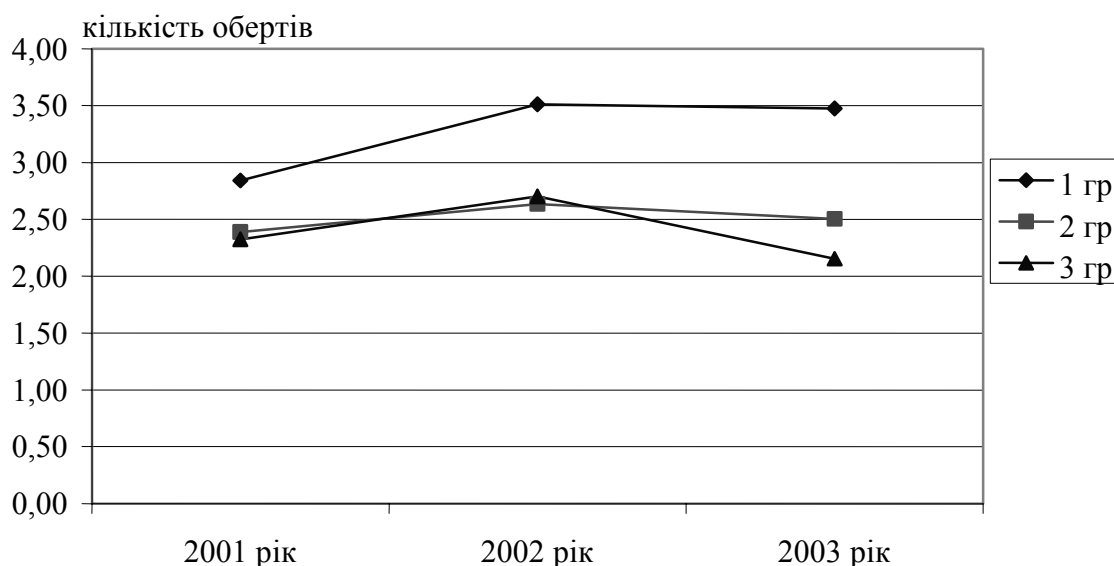


Рис. 8. Динаміка середніх значень товарообігу у групах сукупності підприємств роздрібної торгівлі

Витрати на управління закупівельною діяльністю

Протягом періоду, що досліджується з 2001 р до 2003 року рівень витрат на управління закупівельною діяльністю в цілому, щодо всіх підприємств, що досліджуються, мав тенденцію до зменшення. Дані табл. 6 свідчать про те, що загальна тенденція зменшення рівня витрат по управлінню закупівельною діяльністю у роках обумовлена в основному його зменшенням в 1-ій групі підприємств (з 0,34 % у 2001 році до 0,31 % у 2003 році). По 2-ій групі підприємств зменшення рівня витрат на управління закупівельною діяльністю відбувалося більш повільними темпами і становило за три роки тільки 0,01 %, а у 3-ій групі – він збільшився на 0,1 %.

Таким чином, проведений аналіз рівня витрат на закупівлі за статтями дає змогу зробити такі **висновки**:

- ефективність управління закупівельною діяльністю у підприємствах 1-ої групи (великих) вища, ніж у підприємствах інших груп (середніх та малих). В цих підприємствах протягом періоду, що досліджується, спостерігається стабільне та значне зменшення як загального рівня витрат по закупівлях, так і в розрізі окремих статей витрат. Це пояснюється наявністю в організаційній структурі управління підприємств цієї групи функціональних підрозділів, які здійснюють організацію, планування та контроль закупівельної діяльності;
- підприємства 2-ої та 3-ої груп перебувають у гіршому стані, оскільки зважаючи на свої малі розміри не можуть утримувати окремі центри відповідальності даного виду діяльності, тому управління закупівлями здійснюється здебільшого стихійно. Наслідком цього є те, що в них на всі статті витрат на закупівлі спостерігалось нестабільне та незначне зменшення їх рівня.

Література

1. **Абчук В.А.** Коммерция: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 475 с.
2. **Бланк И.А.** Торговый менеджмент. – К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
3. **Канторович Л.П., Горстко А.Б.** Оптимальные решения в экономике. – М.: Наука, 1972. 56. Кардаш В.Я. Маркетинговая товарная политика. – К.: КНЭУ, 1997. – 155 с.
4. **Краткий курс по экономике предприятия/** Под ред. проф. Ушаковой Н.Н., проф. Савельева Е.В. – К.: Генеза, 1998. – 424 с.
5. **Кузенко Т.Б.** Рыночные подходы и этапы формирования товарного ассортимента// Вісник Харківського університету. – 2000. – 4.1, № 456. – С. 1996. – 589 с.
6. **Мазаракі А.А.** та ін. Економіка торговельного підприємства: Підручник для ВНЗ. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

УДК 338.242

Доц. П.Ю. Лазур¹, канд. техн. наук – ВНЗ "Львівський кооперативний коледж економіки і права"

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Досліджується проблема ефективності державного регулювання малого і середнього бізнесу в країнах європейського союзу. Зростаюча роль малих і середніх підприємств заставила більшість країн ЄС визнати необхідність розробки спеціальної політики, головними цілями якої є: розвиток міжнародної конкурентоспроможності національних малих підприємств; створення нових робочих місць; економічне зростання малих підприємств; залучення іноземних інвестицій; інноваційна діяльність; трансферт (передача) технологій.

*Doc. P.Yu. Lazur – Higher educational institution
"Cooperative college of economy and the right of Lviv"*

They investigate the problem of efficiency of the State economic regulation of small and medium-sized business in the countries of EU

Increasing role of small and medium-sized enterprises made most of the countries EU to recognize the necessity of conception of particular policy, which the main purposes are: the development of international competition of national small businesses; the formation of new vacancies; the economic growth of small enterprises; the involvement of foreign investments; the innovation activity; the transfer of technologies.

¹ директор