

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОРГІВЛІ

ТКАЧЕНКО С. О.

кандидат економічних наук

ДЯДІН А. С.

Харків

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність виділення диверсифікованості діяльності торгових посередників у якості одного з напрямків реалізації концепції розвитку системи фінансово-господарського управління сфери обігу товарів обумовлена специфікою сучасної стадії розвитку ринкових відносин.

Це вимагає від торгових посередників зміни характеру взаємин з постачальниками й споживачами, що пов'язано із змінами в структурі клієнтів торгових організацій, втратою великих споживачів на початку періоду ринкових трансформацій, зменшенням середнього обсягу складських операцій, збільшенням кількості дрібних споживачів, зниженням частки постійних клієнтів у структурі обороту оптової торгівлі й збільшенням частки поставок по разових та одноразових договорах.

Разом з тим, змінився й склад постачальників, з якими раніше взаємодіяли торгові організації, а відкритий характер економіки України, її орієнтованість на розвиток інтеграційного простору в рамках міжнародного економічного співтовариства, особливо у зв'язку з інтеграцією у світовий економічний простір, призвело як наслідок збільшення кількості ділових контактів, у тому числі і в сфері торгівлі.

Тому, як наслідок, функції торгівлі стали виконувати не тільки організації, що традиційно функціонують у цій сфері діяльності, але й багато інших господарюючих суб'єктів, загострюючи конкурентне середовище на ринку сфери обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми диверсифікації діяльності торгівлі як суб'єкту сфери обігу досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, Ю. Иванов, М. Корінко, Дж. Уелс, В. Андрійчук, О. Цогла, В. Горшкова, Є. Милованов та інші. Проте, поза увагою залишились питання пов'язані з впливом диверсифікації на систему реалізації товарних ресурсів, надання широкого спектру додаткових послуг та вдосконаленням операційної діяльності з врахуванням сучасних тенденцій економічного розвитку в Україні.

Метою статті є дослідження сутності, видів та шляхів вдосконалення системи диверсифікації діяльності торгових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасна наукова література визначає поняття диверсифікації як вкрай важливу економічну складову діяльності суб'єкта, проте основний наголос робиться на диверсифікації продукції залишаючи поза увагою диверсифікацію діяльності суб'єктів господарювання, що вимагає подальшого дослідження.

Поява значної кількості торгових організацій найрізноманітніших організаційно-правових форм сформувало зміну концепції стратегії розвитку сфери обігу в напрямку більш послідовної її ринкової орієнтації.

Це зажадало відповідних змін стратегій суб'єктів убік активізації їхнього поведіння на товарному ринку з метою розширення сфери діяльності, пошуку й залучення нових клієнтів для просування й збуту товарів і інших напрямів діяльності, спрямованих на ефективне функціонування та забезпечення їхньої конкурентоздатності.

Разом з тим, як показує практика, суб'єкти обігу не можуть забезпечити збільшення своєї конкурентоздатності, виконуючи тільки властиві їм функції [1], що змушує їх диверсифікувати свою діяльність, з метою розширення асортиментної структури і каналів складського забезпечення споживачів, з одночасним розвитком супровідного руху ресурсів, що спрямовано на зміцнення займаних позицій на товарних ринках за рахунок раціоналізації обороту, формування економічно вигідних господарських зв'язків з партнерами [2].

Не переслідуючи можливість охоплення всіх складових і напрямів диверсифікованості [2, 3, 4, 5], розкриємо основні з них.

Так, на нашу думку найбільш вагомими з позицій зміни змісту діяльності посередницьких структур сфери обігу є:

- 1) розширення асортиментної складової структури постачання;
- 2) вдосконалення механізмів і системи реалізації;
- 3) вдосконалення складу операційної діяльності.
- 4) надання широкого спектру додаткових сервісних послуг.

Відповідно до виділених напрямків диверсифікованості вважаємо за можливе привести ряд рекомендацій з їх здійснення.

Розширення асортиментної структури поставок зі складів торгових організацій як напрямок диверсифікованості їхньої діяльності досить широко використовується на практиці. Разом з тим, доцільно розширити і структуру постачальників з метою диверсифікованості поставок продукції.

Окремо слід наголосити на впровадженні в діяльність «конгломератної диверсифікації» [2], що покликано необхідністю поповнення асортименту та збільшення обсягу товарообороту за рахунок включення нових номенклатурних позицій що не є характерними для суб'єктів, а саме товарів споживчого попиту, особливо продовольчої групи.

Насамперед, це обумовлено деформацією платоспроможного попиту кінцевих споживачів убік зниження питомої ваги споживання, що викликає необхідність запровадження окремого рівня реформування організаційних форм торгівлі, та характеризується нами як самостійний напрямок диверсифікованості діяльності через розвиток нових форм дрібнооптової й оптово-роздрібної торгівлі.

Разом з тим, виділення цього напрямку диверсифікованості обумовлено і швидким розвитком торговельних мереж, які, маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, мають власне складське господарство, а також, найчастіше, і власні підприємства-виробники товарів.

Таким чином, на ринку спостерігається розвиток дилерської мережі, основним призначенням якої є просування певної продукції або визначених товарних марок у регіони.

На регіональному ж рівні це створює додаткові перешкоди для здійснення діяльності торгових структур, оскільки призводить до загострення конкуренції звужуючи асортиментну номенклатуру та спричиняючи зменшення конкурентоздатності інших товарних марок.

У цьому зв'язку, ми думаємо, що вдосконалення організаційних форм торгівлі як напрямок диверсифікованості діяльності торговельних структур повинне відбуватися за допомогою їхньої інтеграції із суб'єктами роздрібної торгівлі й створення на цій основі великих оптово-роздрібних організацій.

Тим самим, оптові посередники зможуть забезпечувати стабільність свого функціонування в умовах експансії великих торговельних мереж на місцевих товарних ринках, а роздрібні суб'єкти отримають додаткові важелі розвитку від можливості залучення як товарних так і фінансових ресурсів.

У свою чергу, утворення нових організаційних форм торгівлі зажадає зміни складу виконуваних оптовими посередниками функцій, у першу чергу, в напрямку розвитку не традиційних постачальницьких, а збутових функцій, що обумовлено збільшенням обсягів товарних поставок і частки попиту на дрібні партії будь-якої продукції, як виробничо-технічного призначення, так і на товарів народного споживання.

На нашу думку, це пов'язано із орієнтуванням на перетворення виробничих асортиментів у споживчі, ви-

значаючи більш приємні розміри партій, комплектність, тощо, забезпечуючи пріоритетну орієнтацію на дотримання параметрів ефективності та господарської доцільності складських запасів для дрібнооптової й роздрібної складської реалізації продукції номенклатурних груп.

Сформована на сучасному товарному ринку ситуація характеризується тим, що для товаровиробників збут став відігравати більшу роль, чим постачання [3].

У зв'язку із цим, нам представляється економічно виправданою орієнтація торгових структур саме на виконання функцій збуту, а не тільки постачання, що дає можливість підвищити ефективність раціонального використання фінансових ресурсів забезпечуючи в певній мірі, вирішення проблеми дефіциту власних оборотних активів.

Таким чином, за рахунок диверсифікації своєї діяльності, торговельні організації, як складова сфери обігу, змінюють притаманні їм функції, що забезпечує вдосконалення механізмів закупівлі, надаючи нових важелів виконанню процесу пошуку необхідних товарів відповідної якості та забезпечуючи відповідний платоспроможний попит на ринках збуту.

Виходячи із виконання функцій по закупівлі та реалізації ресурсів, за рахунок здійснення посередницької діяльності виникає необхідність виділення механізмів вдосконалення процесів закупівлі матеріальних ресурсів як самостійного напрямку диверсифікованості.

Таким чином, зазначене вимагає додаткової конкретизації функції, що виконують посередницькі структури сфери обігу, у тому числі вивчення споживчого попиту, постачальників з метою встановлення тривалих та надійних зв'язків як з виробниками продукції, так і з споживачами матеріальних ресурсів.

На нашу думку, проведення глибоких досліджень у цій галузі дозволить торговельним організаціям обґрунтовано встановити потребу в товарних та фінансових ресурсах і, як слідство, більш раціонально підходити до вирішення проблем використання економічного потенціалу.

Важливість вирішення цієї проблеми обумовлюється тим, що наявність значних об'ємів закупівлі приведе до росту витрат по зберіганню продукції, а з іншого боку у разі зниження потреби у закупівлі знижуються запаси товарних ресурсів, що знаходяться на зберіганні, зменшуючи ефективність використання складських потужностей та збільшуючи вартість зберігання одиниці товару.

Тому з метою запобігання можливих негативних наслідків варто приділяти більш значну увагу проблемі узгодження моменту переходу ризику за товар з метою пошуку найбільш прийнятних умов постачання.

Це дозволить встановити не тільки суб'єкта відповідальності за псування товару при навантаженні й транспортуванні, але й підвищити ступінь відповідальності як самих виробників товару, так і торгових посередників.

У свою чергу, вдосконалення процесу закупівлі товарно-матеріальних ресурсів викликає необхідність розвитку широкого спектра додаткових послуг сервісного характеру (виробничих, транспортно-експедиційних, інформаційно-рекламних тощо), який слід постійно оновлювати впроваджуючи додаткові операції враховуючи зміну попиту на них з боку споживачів.

Висновки. Диверсифікація діяльності торгових підприємств як суб'єктів сфери обігу є складним, але водночас і оптимальним процесом стабілізації їх функціонування, проте тільки знання всіх можливих варіантів результату діяльності дозволить правильно обрати подальший шлях розвитку.

Слід підкреслити, що поряд з розглянутими нами напрямками диверсифікованості діяльності суб'єктів торгівлі, у тому числі вдосконалення функціонування господарства в цілому, підвищення ефективності функціонування торговельних структур, як і інших учасників сфери обігу, у значній мірі залежить від організації процесу руху товарних ресурсів, вдосконалення якого слід розглядати як самостійний напрям реалізації концепції розвитку господарсько-фінансової системи управління суб'єктами сфери обігу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Соціально-економічний розвиток України за 2009–2010 рр. / Державний комітет статистики України – Київ. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/goc_ek/2009/arh_2009_u/html.
2. **Корінько М. Д.** Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи. Монографія / М. Д. Корінько. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 488 с.
3. **Никифоров Е. С.** Управление качеством услуг в условиях сервисно-ориентированной диверсификации предприятий торговли: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидат экономических наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»/ Никифоров Евгений Семенович; С.-Петербург. гос. ун-т сервиса и экономики. – С.-Пб, 2010. – 24 с.
4. **Горшкова В. Г.** Диверсифікація на промисловому підприємстві / В. Г. Горшкова, В. Д. Маркова, Л. І. Калташова. – Барнаул: Алтайський державний технічний університет, 2000. – 458 с.
5. **Милованов Е.** Стратегія диверсифікації – основа фінансової устойчивості многопрофільного підприємства / Е. Милованов // Проблеми теорії і практики управління. – 2006. – №10. – С. 83 – 85.
6. **Цогла О. О.** Вибір оптимальних варіантів диверсифікації діяльності підприємства та виробництва продукції// Вісник НУ «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів: НУ «Львівська політехніка». – 2007.– № 576. – С. 312 – 316.