

**Володимир ЧЕРЕПОВ**

## **ВИБІР ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ТОВАРІВ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

*Запропоновано систему показників для оцінювання й вибору постачальників товарів, методи оцінки прогностичної економічної ефективності та оптимізації комерційних зв'язків і угод торговельного підприємства, методика оптимізації комерційного ризику.*

*Ключові слова:* торговельне підприємство, закупівля товарів, комерційні зв'язки, комерційні ризики, методи динамічного програмування, метод сумірності значень у багатовимірному просторі.

Вибір постачальників товарів торговельним підприємством має велике значення для підвищення ефективності його ринкової діяльності. Це обумовлюється тим, що асортимент, якість, ціни, обсяги, умови закупівлі та поставки товарів і деякі інші фактори впливають на кінцеві фінансові показники діяльності торговельного підприємства (дохід, витрати обігу, реальний чистий прибуток і рентабельність витрат обігу, обороту із закупівлі товарів, товарообороту).

Методичний інструментарій, який можна використовувати у виборі постачальників товарів торговельним підприємством, розглянуто в наукових працях І. О. Бланка, Е. А. Бузукової, В. В. Вітлінського, І. Ю. Івченко, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Т. Д. Москвітінної, І. В. Смоліна, О. М. Сумця, Дж. Шрайбфедера та ін. Запропоновано

методичні підходи до розробки стратегій і політики торговельного підприємництва [1–4], управління їх конкурентоспроможністю [1–3], розробки стратегії формування комерційних зв'язків [4; 5], методи ретроспективної оцінки економічної ефективності комерційних угод [2; 4; 5]. Також розроблено методику розрахунку інтегрального показника економічної ефективності оптової закупівлі товарів торговельним підприємством, багатовимірну динамічну модель економічної ефективності комерційних зв'язків [4], показники для оцінювання та вибору постачальників товарів [4–6], методичні підходи до управління товарними запасами [2; 5–7], запропоновано методи оцінювання економічного ризику [2; 4; 8], методики економіко-математичного моделювання економічної ефективності управлінських рішень [2; 4; 7–9], прийняття останніх в умовах невизначеності та ризику [2–4; 8; 9]. Ці наукові розробки мають значне методологічне й практичне значення, однак необхідно удосконалити методологію та практику оцінювання і вибору постачальників товарів.

Мета дослідження – удосконалити методичний інструментарій вибору постачальників товарів торговельним підприємством.

Торговельному підприємству (ТП) необхідно враховувати різні особливості підприємств-постачальників товарів: правові, економічні, організаційні, технічні, технологічні, інноваційні та ін. Особливе значення для ТП мають асортимент, якість, новизна, розфасовка, упаковка, ціна товару, а також економічна ефективність комерційних угод, яка, серед іншого, залежить від умов зберігання і продажу товарів.

Для прикладу розглянемо окремі варіанти вибору товарів для їх закупівлі та продажу торговельним підприємством.

ТП має можливість купити товари-модифікації стандартного виробу. Це може забезпечити додатковий прибуток за рахунок підвищення попиту внаслідок переваг щодо якості та забезпечення ширшого вибору товарів при привабливості їхніх цін.

Умовами ефективної закупівлі товарів-модифікацій стандартного виробу є:

- товари диференційовані за технічними, технологічними, екологічними, ергонометричними, економічними та іншими характеристиками;
- відмінні властивості товарів;
- різномірний за структурою попит на товари;
- конкуренція між собою товарів в неціновій сфері.

Закупівля та продаж товарів для окремих сегментів ринку може забезпечити зростання товарообороту та прибутку ТП за рахунок його спеціалізації на конкретному сегменті ринку, використання переваг диференціації товарів для споживачів і комплексного їх обслуговування.

Наведемо умови ефективного продажу товарів на відповідних сегментах ринку:

- наявність груп споживачів, які мають різні потреби або використовують товар за різними цілями;
- конкуренти не спеціалізуються на конкретних сегментах ринку й віддають перевагу обслуговуванню усієї групи споживачів;
- ресурси ТП не дають можливості обслуговувати весь відповідний товарний ринок;
- високий ступінь диференціації комерційної діяльності ТП;
- успішне здійснення категорійного менеджменту.

Дестабілізуючими факторами торгівлі товарами можуть бути: несуттєвість різниці в характеристиках товару для цільового сегменту та всього ринку; зменшення цін на аналогічні товари конкурентами; ширша пропозиція товарів із боку підприємств-конкурентів; концентрація їхньої діяльності у відповідному підсегменті та витіснення ними ТП із сегменту товарного ринку.

Торговельне підприємство може закупити й продати принципово нові товари. Це вплине на зростання прибутку за рахунок монопольних цін, володіння виключним правом на продаж товарів і відсутності товарів-замінників. Такий підхід до вибору постачальника доцільний за умов відсутності аналогів товарів і наявності відповідного попиту на нові товари. Торгівля новими високоякісними товарами може бути неефективною внаслідок протидії ринку на впровадження нововведення, продажу конкурентами протизаконних копій товарів і високого рівня комерційного ризику.

Для ТП важливо врахувати й інші особливості постачальників товарів. Наприклад, на витрати обігу ТП можуть суттєво впливати дислокація постачальника товарів, його філій, розподільчих центрів і складів; періодичність і своєчасність поставки товарів; розподіл товарних запасів між постачальником і покупцем; види та вартість сервісних послуг; сумісність систем комп'ютерної обробки інформації; форми товаропросування (транзитна, складська, одно-, дво- та багатоланкова складська); технологія доставки товарів постачальником тощо.

Вибрати постачальника товарів методами динамічного програмування можна за принципом оптимальності, сформульованим Р. Е. Беллманом: яким би не був стан системи в результаті якоїсь кількості кроків, на найближчому кроці необхідно вибрати управління так, щоб воно в сукупності з оптимальним управлінням на всіх наступних кроках приводило до оптимального виграшу на всіх кроках, що залишилися, включаючи виграш на певному кроці.

В економічній літературі пропонується оптимізувати управлінські рішення методами динамічного програмування з використанням функції Р. Е. Беллмана за критерієм "дохід". Проте в такому

критерії не враховуються певні витрати, податки та показники рентабельності. Саме тому у виборі постачальника товарів із використанням функції Р. Е. Беллмана доцільно враховувати значення та відповідні сполучення інтегральних показників, що характеризують постачальників товарів.

Однак такий підхід має деякі особливості:

- задачу оптимізації вибору постачальника товарів ТП формують як кінцевий багатокроковий процес;
- цільова функція (виграш) дорівнює сумі цільових функцій кожного кроку;
- вибір декомпозиційного управлінського рішення на кожному кроці не впливає на попередні кроки;
- змінні параметрів рішення щодо вибору постачальника товарів після кожного кроку оптимізації залежать тільки від попередніх числових значень параметрів відповідного рішення та управлінського впливу на них на певному кроці;
- на кожному кроці управлінський вплив на параметри рішення щодо вибору постачальника товарів залежить від кінцевої кількості параметрів цього рішення та їх змінних.

Для розрахунку інтегральних показників, що характеризують постачальників товарів, можна використовувати метод сумірності значень у багатовимірному просторі. Це дає змогу співставити окремі однойменні оціночні показники з максимальними їх значеннями на аналізованій множині, усунути різномірність і міжфакторну несумірність оціночних показників, а також врахувати їх значущість. Наприклад, реальний чистий прибуток вимірюється у грошових одиницях, а рентабельність витрат обігу – у відсотках. Це різномірні показники відмінної значущості. Саме тому необхідно усунути несумірність цих показників, обумовлену зазначеними вище факторами.

Приклад розрахунку інтегральних показників прогностичної економічної ефективності комерційних угод методом сумірності значень у багатовимірному просторі за умов ризику проведено за даними таблиці.

#### Коефіцієнти варіації показників, які характеризують комерційні угоди

Коефіцієнт варіації	Перша	Друга	Коефіцієнт значущості показника
	комерційна угода		
Реального чистого прибутку	0.056	0.062	0.50
Рентабельності витрат обігу	0.035	0.027	0.40
Рентабельності обороту із закупівлі товарів	0.025	0.031	0.03
Рентабельності товарообороту	0.051	0.034	0.07

Розрахунок інтегрального показника, який характеризує прогностичну економічну ефективність першої комерційної угоди (*Ia*), дорівнює кореню квадратному із суми співвідношень мінімальних значень коефіцієнтів варіації кожного із показників і їх однойменних значень на аналізованій множині.

$$Ia = \sqrt{(0.056 \cdot 0.056)^2 \cdot 0.5 + (0.027 \cdot 0.035)^2 \cdot 0.4 + (0.025 \cdot 0.025)^2 \cdot 0.03 + (0.034 \cdot 0.051)^2 \cdot 0.07} = 0.893.$$

Аналогічно розраховано інтегральний показник щодо другої комерційної угоди (*Iб*).

$$Iб = \sqrt{(0.056 \cdot 0.062)^2 \cdot 0.5 + (0.027 \cdot 0.027)^2 \cdot 0.4 + (0.025 \cdot 0.031)^2 \cdot 0.03 + (0.034 \cdot 0.034)^2 \cdot 0.07} = 0.947.$$

Отже, *Iб* більше *Ia*. Саме тому друга комерційна угода краще.

При виборі постачальника товарів ТП необхідно моделювати вплив різних факторів на прогностичну економічну ефективність комерційних угод. Зокрема, цін, цінових дисконтів, товарних кредитів, базисних умов поставки товарів, попиту, товарної пропозиції, конкуренції, сервісних послуг, витрат обігу, податків, комерційного ризику тощо. Кожен із цих чинників має певні характеристики в різні періоди закупівлі та продажу товарів. Зокрема, попит на товар характеризують його обсяг, структура, варіація, темп росту й приросту, сезонні коливання, пряма та перехресна цінова еластичність тощо. Ось чому необхідно досліджувати економічну ефективність комерційних угод із урахуванням різних характеристик і числових значень цих факторів у просторі та часі.

ТП необхідно враховувати можливі як втрати, так і зростання реального чистого прибутку внаслідок варіації значень різних параметрів комерційних угод. Наприклад, чоловічі костюми для покупців будуть відрізнятися виробником товару, моделлю, новизною, актуальністю, ексклюзивністю; розміром, ростом і повнотою; видом, кольором тканини та ціною.

У процесі оцінки можливих і фактичних втрат реального чистого прибутку через помилки при обґрунтуванні умов комерційних угод необхідно враховувати потенційну можливість використання втраченого прибутку для закупівлі та продажу товарів у наступні періоди.

Прогностичну економічну ефективність комерційних угод потрібно оцінювати з урахуванням того, що ТП може мати витрати на дослідження ринку, закупівлю, доставку, зберігання, підготовку до продажу та продаж товарів. Також торговельне підприємство сплачує обов'язкові платежі. Отже, для ТП кращими будуть такі комерційні угоди, які забезпечують найбільш повне задоволення потреб і попиту покупців, отримання максимального реального чистого прибутку за найменший період із мінімальними витратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Для оцінки прогностичної економічної ефективності комерційних угод необхідно використовувати показники, які характеризують їх вплив на економічну ефективність ринкової діяльності ТП за алгоритмом:

1. Розробка прогнозів динамічних коефіцієнтів цінової еластичності попиту з використанням їх декомпозиційних трендових моделей.
2. Дослідження впливу цін, цінових дисконтів і товарних кредитів на товарооборот.
3. Оптимізація цін на товари з урахуванням прогнозів динамічних коефіцієнтів цінової еластичності попиту на них.
4. Розробка економіко-математичної моделі комерційних угод, яка пов'яже запропоноване на етапах 1–3 та 5–6 цієї методики і дасть змогу розрахувати показник на етапі 7.1.
5. Розрахунок матеріальних і прирівняних до них витрат обігу.
6. Розрахунок обов'язкових платежів (податку на додану вартість, єдиного соціального внеску, податку на прибуток тощо).
7. Розрахунок математичного сподівання, дисперсії та коефіцієнта варіації:
  - 7.1. реального чистого прибутку від здійснення комерційної угоди;
  - 7.2. рентабельності закупівельних і загальних витрат обігу;
  - 7.3. рентабельності обороту із закупівлі товарів;
  - 7.4. рентабельності обороту з реалізації товарів.
8. Розрахунок методом сумірності значень у багатовимірному просторі інтегрального показника, що характеризує прогностичну економічну ефективність комерційної угоди в  $j$ -му періоді.
9. Багатовимірне динамічне моделювання прогностичної економічної ефективності комерційної угоди торговельного підприємства в  $j$ -му періоді.
10. Оптимізація комерційних угод методами динамічного програмування.

Таким чином, ТП доцільно вибирати постачальників товарів за методами динамічного програмування та функції Беллмана. У прогнозуванні економічної ефективності комерційних угод необхідно враховувати можливі альтернативи рішень залежно від різних факторів. Зменшення рівня комерційного ризику може бути за умови оптимізації співвідношення "Комерційний ризик – чистий прибуток від здійснення комерційної угоди".

Запропонований автором алгоритм щодо оптимізації комерційних угод торговельним підприємством і методичні підходи до вибору постачальників товарів можуть застосовуватися в управлінні товарним асортиментом, товарооборотом, доходом, витратами обігу, товарними запасами та прибутком ТП.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бланк И. А.* Торговый менеджмент. — 2-е изд., перераб. и доп. / И. А. Бланк. — К. : Ника-Центр, 2004. — 780 с.
2. *Мазаракі А. А.* Економіка торговельного підприємства : підруч. для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. — К. : Хрещатик, 1999. — 800 с.
3. *Мазаракі А. А.* Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. — 384 с.
4. *Москвітіна Т. Д.* Комерційні зв'язки торговельного підприємства : навч. посіб. / Т. Д. Москвітіна, В. В. Черепов. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — 126 с.
5. *Москвітіна Т. Д.* Торговельна логістика : навч. посіб. / Т. Д. Москвітіна. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 161 с.
6. *Бузукова Е. А.* Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице ; под ред. С. Сысоевой / Е. А. Бузукова. — СПб. : Питер, 2009. — 432 с.
7. *Шрайбфедер Дж.* Эффективное управление запасами ; пер. с англ. / Дж. Шрайбфедер. — 2-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — 304 с.
8. *Івченко І. Ю.* Економічні ризики : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. — К. : Центр навч. л-ри, 2004. — 304 с.
9. *Вітлінський В. В.* Математичні моделі та методи ринкової економіки : навч. посіб. / В. В. Вітлінський, О. В. Піскунова. — К. : КНЕУ, 2010. — 531 с.

Стаття надійшла до редакції 14.02.2012.

**Черепов В.** *Выбор поставщиков товаров торговым предприятием. Предложена система показателей для оценки и выбора поставщиков товаров, методы оценки прогностической экономической эффективности и оптимизации коммерческих связей и сделок торгового предприятия, методика оптимизации коммерческого риска.*

*Ключевые слова:* торговое предприятие, закупка товаров, коммерческие связи, коммерческие риски, методы динамического программирования, метод соизмерения значений в многомерном пространстве.

**Cherepov V.** *Selection of goods suppliers by trade enterprise. The author has proposed a system of indicators for evaluating and selecting suppliers, estimation methods for the predictive economic efficiency and optimization of business relationships and transactions of a commercial enterprise, method of optimization of commercial risk.*

*Key words:* trade enterprise, goods purchase, business relationships, commercial risks, methods of dynamic programming, method of commensuration of values in multidimensional space