

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний торговельно-економічний університет

ВАВДІЙЧИК ІРИНА МИКОЛАЇВНА

УДК 658.62: 339.37

**УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

**08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)**

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Київ – 2015

Дисертацією є рукопис.

Роботу виконано на кафедрі економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник доктор економічних наук, доцент
Височин Ірина Володимирівна,
Київський національний торговельно-
економічний університет, завідувач кафедри
економіки та фінансів підприємства

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Чорна Марина Віталіївна,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі,
завідувач кафедри економіки підприємств
харчування та торгівлі

кандидат економічних наук, професор
Міценко Наталія Григорівна,
Львівська комерційна академія,
професор кафедри економіки
підприємства

Захист відбудеться 1 жовтня 2015 р. о 13.00 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 26.055.01 Київського національного торговельно-економічного університету за адресою: 02156, м. Київ, вул. Кіото, 21, ауд. Д-221.

З дисертацією можна ознайомитися у бібліотеці Київського національного торговельно-економічного університету за адресою: 02156, м. Київ, вул. Кіото, 19.

Автореферат розісланий 1 вересня 2015 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради

Н.С. Барабаш

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Один із вагомих проявів глобалізаційних процесів у роздрібній торгівлі України – концентрація капіталу, що обумовлює збільшення обсягів та посилення ролі мережевих принципів організації, які стають підґрунтям вертикальної інтеграції та диверсифікації діяльності. Сучасні інструменти конкурентної боротьби між роздрібними торговельними мережами спрямовані на диверсифікацію їх діяльності шляхом створення власного виробництва, виробництва товарів під власною торговельною маркою з метою забезпечення довгострокових конкурентних переваг за рахунок формування лояльності покупців до торговельних марок і брендів. Інтеграція роздрібних торговельних мереж та виробників товарів виявляється, зокрема, у впровадженні контрактного виробництва як інноваційної форми забезпечення підприємств роздрібною торгівлю товарними ресурсами. Нові організаційно-економічні форми забезпечення підприємств роздрібною торгівлю товарними ресурсами потребують дієвого управління цим процесом, визначення теоретичних засад та практичного інструментарію його здійснення.

Від ефективного управління товарними ресурсами залежить можливість досягнення багатьох результативних показників господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлю, зокрема товарообороту, рівня комерційного доходу, обсягу прибутку від операційної діяльності тощо. Сталі темпи зростання товарообороту підприємств роздрібною торгівлю, який у 2014 р. збільшився на 169,81 млрд грн порівняно з 2009 р., можливі за умови безперервного забезпечення підприємства роздрібною торгівлю товарними ресурсами.

Теоретичні та практичні аспекти організації торговельної діяльності та забезпечення підприємств товарними ресурсами знайшли певне відображення в працях таких вітчизняних науковців, як: В.В. Апопій, Л.В. Балабанова, І.О. Бланк, І.В. Височин, Н.В. Власова, А.М. Виноградська, Б.В. Гринів, А.М. Германчук, Н.О. Голошубова, А.А. Мазаракі, В.С. Марцин, Н.Г. Міценко, Т.Д. Москвітін, М.В. Чорна. Серед зарубіжних науковців ця проблематика знайшла відображення в роботах М.С. Абрютіної, Л.А. Брагіна, Р.Варлі, Б.А. Вейтца, Т.П. Данько, Л.П. Дашкова, Г. Джоунза, Р. Джексона, Д. Джобера, Г.Г. Іванова, Дж. Ланкастера, М. Леві, В.К. Памбухчянца, Ф.Г. Панкратова, Т.К. Серьогіної, О.М. Соломатіна, Г. Стюарта, У. Стентона, Р. Хісріка. Разом з тим, наявні наукові розробки лише незначною мірою висвітлюють проблеми методології оцінювання потенційного товаровиробника при формуванні товарних ресурсів, у тому числі власної торговельної марки. Не вирішеними залишаються питання ідентифікації особливостей та доцільності використання аутсорсера в процесі формування товарних ресурсів. Крім того, існує потреба в подальшому розвитку науково-методичних підходів до управління товарними ресурсами як функціональної складової торговельного менеджменту.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційну роботу виконано відповідно до тематичного плану науково-дослідних робіт Київського національного торговельно-економічного університету. Результати дисертаційного дослідження відображено у держбюджетній темі «Управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі» (термін виконання теми: I кв. 2011 р. – IV кв. 2013 р.) (номер державної реєстрації 0111U000942), а саме: поглиблено сутнісні характеристики товарних ресурсів підприємства роздрібної торгівлі та розроблено класифікацію їх видів; розроблено принципи та структурно-логічну послідовність управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі; здійснено оцінку ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України (довідка № 529/20 від 03. 03. 2015).

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є поглиблення теоретичних положень, розробка методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі. Поставлена мета дослідження обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- уточнити зміст поняття «товарні ресурси підприємства роздрібної торгівлі» та поглибити класифікацію видів товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі;

- розробити теоретичні засади управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі на основі системного підходу, що передбачає функціональну складову – визначення об'єкта, суб'єкта управління, його мети, функцій управління, розкриття основних завдань, принципів та процесної компоненти на основі обґрунтування структурно-логічної послідовності етапів його здійснення;

- обґрунтувати систему оціночних показників результативності та ефективності управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі;

- ідентифікувати основні тенденції зміни обсягів і структури товарних ресурсів на підприємствах роздрібної торгівлі України;

- дослідити існуючу на підприємствах роздрібної торгівлі практику управління товарними ресурсами;

- провести оцінювання ефективності та результативності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України;

- надати пропозиції щодо використання інновацій у процесі інформаційного забезпечення управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі;

- обґрунтувати методичні підходи до формування товарних ресурсів підприємства роздрібної торгівлі на засадах аутсорсингу;

- розробити інструментарій врахування цільових параметрів потенціалу контрактного товаровиробника щодо виробництва товарів під власною торговельною маркою.

Об'єктом дослідження є процес управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі.

Методи дослідження. У дисертації використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Методи аналогії, порівняння, аналізу та синтезу застосовано при уточненні понятійного апарату, розвитку теоретико-методичних засад управління товарними ресурсами, інструментарію оцінки його здійснення; економіко-статистичного аналізу – для динамічного, порівняльного та структурного аналізу, оцінювання результативності та ефективності управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі; експертної оцінки, порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення – для оцінювання стану існуючої на підприємствах роздрібною торгівлі практики управління товарними ресурсами.

Основні положення роботи, висновки та пропозиції базуються на законодавчих і нормативно-правових актах України, монографічних дослідженнях та наукових публікаціях зарубіжних і вітчизняних вчених, а також на основі особистих досліджень автора. Аналітичні узагальнення ґрунтуються на статистичних даних Державної служби статистики України та державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України, результатах анкетування керівників різного рівня, аналітичних розрахунках автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку та уточненні теоретичних положень, розробленні науково обґрунтованих рекомендацій щодо управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі, зокрема:

вперше:

– обґрунтовано методичний підхід до вибору контрактного виробника товарів під власною торговельною маркою з сукупності наявних альтернатив, який базується на оцінюванні ресурсів, компетенцій, можливостей та визначенні інтегрального рівня потенціалу контрактного виробника, що забезпечує гармонізацію (узгодження) кількісних та якісних оцінок параметрів;

удосконалено:

– трактування змісту поняття «товарні ресурси підприємства роздрібною торгівлі», що базується на проведеному гносеологічному дослідженні категорій «товар» та «ресурси», визначених на цій основі сутнісних характеристиках, які доповнено такими, як ідентифікація товарних ресурсів як специфічного елементу ресурсного потенціалу, визначення цільової спрямованості їх формування, врахування їх ролі у господарській діяльності та досягненні встановлених цілей торговельної діяльності, що забезпечує поглиблення розуміння сутності товарних ресурсів підприємства роздрібною торгівлі як об'єкта управління;

– класифікацію товарних ресурсів підприємства роздрібною торгівлі шляхом введення додаткових класифікаційних ознак – підхід до оцінювання, ступінь участі підприємства роздрібною торгівлі у процесі

створення доданої вартості товарних ресурсів, приналежність до господарської системи, ступінь корисності, що сприятиме підвищенню якості проведення аналізу, планування та контролю в системі управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі;

– класифікацію видів аутсорсингу формування товарних ресурсів підприємства роздрібної торгівлі за рахунок введення нових класифікаційних ознак за: ступенем взаємозалежності підприємства та аутсорсера; розподілом повноважень щодо організації бізнес-процесу; місцем формування товарних ресурсів; метою впровадження та характером змін, які відбуваються завдяки аутсорсингу, що дозволяє поглибити обґрунтованість управлінських рішень щодо доцільності його застосування;

набули подальшого розвитку:

– систематизація специфічних функцій управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі, яка, на відміну від існуючої, враховує їх диференціацію за основними управлінськими підсистемами торговельного менеджменту, що забезпечує чітку ідентифікацію відповідальних суб'єктів;

– ідентифікування таких основних тенденцій розвитку товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України, як: стійка тенденція до зростання обсягів товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі; переважання в структурі товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі непродовольчих товарів; структура товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі в цілому відповідає структурі товарообороту і забезпечує відповідність попиту населення за загальним обсягом та товарними групами; збільшення обсягів залучення позикових коштів для забезпечення формування товарних ресурсів, врахування яких дозволить підвищити результативність та ефективність поточного планування потреби підприємства роздрібної торгівлі у формуванні товарних ресурсів;

– принципи побудови стратегічної карти цілей аутсорсингу формування товарних ресурсів підприємства роздрібної торгівлі, які, на відміну від існуючих, визначають ієрархію його цілей та забезпечують можливість відстеження зрушень у 5-ти цільових царинах: підвищення задоволеності покупців; скорочення витрат на здійснення процесу закупівель; зростання ефективності використання наявного персоналу, майна та капіталу; оптимізація організаційної структури підприємства; зниження ризиків, які притаманні цьому бізнес-процесу, що створює передумови для більш чіткого визначення цілей і завдань стратегічного розвитку підприємства;

– методичний підхід до оцінювання доцільності застосування аутсорсингу при формуванні товарних ресурсів, який відрізняється від існуючих поєднанням матричного та коефіцієнтного методів, враховує оцінювання переваг і ризиків, що дозволяє суттєво поглибити обґрунтованість управлінських рішень щодо впровадження аутсорсингу формування товарних ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів. До результатів, які мають практичне значення, належать:

- запропонована система показників оцінювання результативності, ефективності та якості організації системи управління товарними ресурсами, яка дозволяє отримати аналітичні висновки та розробити заходи з удосконалення процесу управління товарними ресурсами;

- рекомендації щодо удосконалення інформаційного забезпечення в частині розробки системи збору та аналізу інформації, що забезпечує комплексність прийняття управлінських рішень;

- методичні рекомендації щодо удосконалення функціональних можливостей програмного комплексу «ІС:Управління торгівлею 8 ред. 11», що дає змогу створити інформаційно-програмну підтримку прийняття рішень при управлінні товарними ресурсами;

- методичні рекомендації щодо доцільності використання сучасних засобів електронної комерції, що дозволяє застосувати процедуру вибору електронних торгових майданчиків з урахуванням специфіки діяльності підприємства;

- методика оцінювання вигод та ризиків формування товарних ресурсів, що надає можливість оцінити доцільність впровадження аутсорсингу у процесі забезпечення підприємства товарними ресурсами з урахуванням специфіки його діяльності;

- методика оцінювання та вибору контрактного виробника на основі розрахунку інтегрального показника, що дозволяє здійснити оцінювання та вибір найбільш доцільного контрактного виробника у процесі забезпечення підприємства товарними ресурсами з урахуванням наявних альтернатив.

Результати дисертаційної роботи знайшли практичне застосування у діяльності ТОВ «Торговий дім «Верест» (довідка № 12 від 09.12.2014); ТОВ «Техноекспорт» (довідка № 28 від 12.12.2014); ТОВ «ЕПЦЕНТР К» (довідка № 3 від 01.02.2015), ТОВ «Кросс-Сервіс» (довідка № 5 від 11.03.2015), ТОВ «СУМАТРА-ЛТД» (довідка № 15/05/6 від 15.05.2015).

Результати дисертаційної роботи використано в навчальному процесі Київського національного торговельно-економічного університету при розробленні ділової гри «Консалтінвест» (довідка № 1197/30-01 від 19.05.2015).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є результатом самостійного наукового дослідження. Викладені підходи, висновки та пропозиції отримано автором на основі проведеного дослідження. Усі публікації за темою дослідження є одноосібними.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та висновки дисертаційної роботи обговорено на 7 конференціях: «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні» (м. Ялта, 2007-2008 рр.); «Актуальні проблеми модернізації економіки та фінансової системи України» (м. Черкаси, 2014 р.); «Перспективи економічного зростання: теоретичні та практичні аспекти» (м. Одеса, 2014 р.); «Розвиток нової економічної системи на світовому, державному та регіональному рівнях» (м. Львів, 2015 р.); «Проблеми економіки: нові ринки та нові напрямки

розвитку» (м. Дніпропетровськ, 2015 р.); «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (м. Київ, 2015 р.)

Публікації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження опубліковано в 17 наукових працях, у тому числі: 1 – у колективній монографії, 6 – у наукових фахових виданнях, 3 – у наукових періодичних виданнях інших держав та виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз, 7 – у інших виданнях. Загальний обсяг публікацій становить 4,24 д.а., з яких особисто автору належить 4,24 д.а.

Структура та обсяг роботи. Дисертаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел (230 джерел на 26 сторінках) та 22 додатків на 64 сторінках. Загальний обсяг дисертації становить 277 сторінок, з яких 187 сторінок основного тексту. У дисертації міститься 48 таблиць та 5 рисунків.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЇ

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертації, визначено мету, завдання, предмет та об'єкт дослідження, наведено основні положення наукової новизни, теоретичне і практичне значення отриманих результатів.

У **першому розділі «Теоретичні засади управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі»** удосконалено трактування змісту поняття «товарні ресурси підприємства роздрібної торгівлі» та поглиблено класифікацію їх видів; визначено теоретичні положення управління товарними ресурсами підприємства роздрібної торгівлі відповідно до функціонального та процесного підходів; сформовано методичні засади оцінювання результативності, ефективності та якості організації системи управління, розроблено відповідну систему оціночних показників.

Базуючись на проведеному гносеологічному дослідженні категорій «товар» та «ресурси» та враховуючи розроблені сутнісні характеристики, запропоновано поняття «товарні ресурси підприємства роздрібної торгівлі» трактувати як специфічний елемент ресурсного потенціалу та складову матеріальних ресурсів, яка являє собою сукупність споживчих товарів, що відповідають встановленим параметрам і призначені для подальшої реалізації індивідуальним та колективним споживачам для забезпечення безперебійної реалізації та досягнення підприємством роздрібної торгівлі встановлених цілей розвитку торговельної діяльності.

Враховуючи сучасну практику забезпечення підприємств роздрібною торгівлю товарними ресурсами, розвинуто їх існуючу класифікацію, додатково визначено різновиди товарних ресурсів за такими класифікаційними ознаками, як: підхід до оцінювання; ступінь участі підприємства роздрібною торгівлю у процесі створення доданої вартості товарних ресурсів; приналежність до господарської системи; ступінь корисності.

Проведене дослідження ступеня сформованості теоретичних засад управління товарними ресурсами засвідчило їх фрагментарність.

Базуючись на засадах системного підходу, виокремлено основні складові та запропоновано систему управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі трактувати як систему узгоджених між собою цілей та завдань, функцій та принципів управління, методів і засобів управлінського впливу з одночасним забезпеченням безперервності циклу управління, що регулюють процес розробки та реалізації управлінських рішень з формування та використання товарних ресурсів, гармонізованих з цілями та завданнями підприємства роздрібною торгівлі. Шляхом узагальнення теоретичних розробок сучасних науковців та, ґрунтуючись на положеннях системного підходу, визначено об'єкт, суб'єкт, мету, принципи, функції та завдання управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі (табл. 1).

Таблиця 1

Основні складові системи управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі

Складові системи управління	Визначення
Мета управління	Забезпечення умов для досягнення необхідних темпів розвитку товарообороту та отримання цільового прибутку, що в підсумку забезпечує виконання підприємством роздрібною торгівлі своєї місії
Об'єкт управління	Процес формування із зовнішніх та внутрішніх джерел сукупності товарів, які використовуються підприємством роздрібною торгівлі для реалізації індивідуальним та колективним кінцевим споживачам відповідно до прийнятої стратегії розвитку торговельної діяльності
Суб'єкт управління	Особа (структурний підрозділ), на яку покладено реалізацію завдань управління
Функції управління	Визначення та обґрунтування цілей; аналіз; планування; організація; координація; мотивація; облік; контроль; регулювання

Джерело: розроблено автором.

Проведене дослідження існуючих підходів до оцінювання управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі виявило наявність різнорідних показників, неузгодженість запропонованих алгоритмів їх розрахунку із загальноприйнятим підходом до оцінювання ефективності як співвідношення отриманого результату до здійснених витрат, складність практичного впровадження запропонованих показників. Розвиваючи та доповнюючи існуючі розробки науковців з проблематики оцінювання управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі, запропоновано декомпозицію підходів до оцінювання, яка передбачає диференціацію груп показників: «результативність», «ефективність» та «якість організації системи управління».

У другому розділі «Дослідження сучасного стану управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі України» на основі матеріалів Державної служби статистики України, даних

Інформаційно-аналітичного агентства Державної служби статистики України та результатів анкетного опитування керівників різного рівня підприємств роздрібною торгівлі визначено тенденції та структурні особливості забезпечення підприємств роздрібною торгівлі України товарними ресурсами, проаналізовано показники результативності та ефективності управління ними, досліджено особливості сучасної практики управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі.

Основні показники, що характеризують формування товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлі України за 2009-2013 рр., наведено в табл. 2. Обсяг формування товарних ресурсів впродовж 2009-2013 рр. мав стійку тенденцію до зростання – з 209,99 млрд грн у 2009 р. до 376,94 млрд грн, тобто в 1,8 раза. Головним фактором, який обумовлює обсяги та динаміку формування товарних ресурсів, є роздрібний товарооборот, обсяги якого збільшилися з 164,9 млрд грн у 2009 р. до 334,8 млрд грн у 2013 р. Тобто в цілому має місце узгодженість процесів формування та використання товарних ресурсів з певними частковими дисбалансами у 2011-2012 рр.

Таблиця 2

Динаміка основних показників формування товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлі України за 2009-2013 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг товарних ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі України, млрд грн	209,99	264,65	314,46	327,02	376,94
Темп зміни, у % до попереднього періоду	100,0	126,0	118,8	104,0	115,3
Склад товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлі за основними елементами їх формування, %:					
надходження товарів	82,0	83,0	81,1	89,9	91,0
початкові товарні запаси	18,0	17,0	18,9	10,1	9,0

Джерело: розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України.

Досягнута відповідність структури товарних ресурсів структурі роздрібного товарообороту забезпечує відповідність попиту населення не тільки за обсягом, але і за товарними групами. Виявлене скорочення частки початкових товарних запасів в умовах зростання пропозиції товарних ресурсів можна оцінити позитивно, оскільки обсяги формування товарних запасів оптимізуються, їх асортиментна структура гармонізується з попитом населення, що знижує ризики нереалізації та товарних втрат.

Основні показники результативності та ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібною торгівлі України за 2009-2013 рр. представлено в табл. 3.

Показники результативності та ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі за 2009-2013 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Результативність управління					
Період обороту запасів, днів	56,4	52,6	49,0	44,0	51,3
Частка власних оборотних коштів у собівартості товарних ресурсів, %	-2,11	-1,80	0,19	-0,39	0,51
Тривалість операційного циклу, днів	110,1	102,5	100,4	108,4	110,2
Ефективність управління					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю операційних витрат	4,6	4,9	5,2	4,7	4,9
Рівень комерційного доходу, %	18,9	17,7	16,8	16,1	17,7
Комерційна дохідність реалізованих товарних ресурсів, %	23,36	21,50	20,23	19,20	21,47
Прибутковість (збитковість) реалізованих товарних ресурсів, %	-2,23	-1,28	-0,28	-1,85	-1,15

Джерело: розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України.

Проведене оцінювання результативності управління товарними ресурсами підприємств роздрібно́ї торгівлі дозволяє зробити висновок про переважання негативних тенденцій. Упродовж 2009-2010 рр. та 2012 р. спостерігається від'ємне значення власних оборотних коштів. Тобто за цей період підприємства роздрібно́ї торгівлі України не використовували власні оборотні кошти для формування товарних ресурсів. У 2011 р. лише 0,19%, а в 2013 р. тільки 0,51% товарних ресурсів сформовано за рахунок власних оборотних коштів. Наявність дефіциту власних оборотних коштів обумовлює механізм фінансування підприємств роздрібно́ї торгівлі, в якому переважають зовнішні джерела фінансування, у тому числі й для формування товарних ресурсів.

Незважаючи на незначне скорочення періоду обороту запасів: з 56,4 днів у 2009 р. до 51,3 днів у 2013 р., високою залишається тривалість операційного циклу, яка впродовж досліджуваного періоду є практично незмінною і становить 110 днів. Така висока тривалість операційного циклу, з одного боку, збільшує ризик непродажу товарів та недоотримання виручки від реалізації внаслідок зміни споживчого попиту та платоспроможності покупців, з іншого, – збільшує потребу в додаткових джерелах фінансування товарних ресурсів, що в сучасних умовах господарювання є дорогавартісним та проблематичним.

Ефективність управління товарними ресурсами є також критичною, з тенденцією до погіршення, що підтверджують результати дослідження таких показників, як: динаміка чистого доходу від реалізації товарів на

одиницю операційних витрат, рівень комерційного доходу, комерційна дохідність реалізованих товарних ресурсів, прибутковість (збитковість) реалізованих товарних ресурсів. Так, рівень комерційного доходу впродовж 2009-2012 рр. скоротився з 18,9% до 16,1 %, що є негативною тенденцією. Тільки в 2013 р. відбулося певне відновлювальне зростання рівня цього показника (17,7%). Аналогічно скоротився і показник комерційної дохідності реалізованих товарних ресурсів – з 23,36% до 19,2 % за 2009-2012 рр. з подальшим зростанням до 21,47% у 2013 р. Зниження ефективності обумовлено недостатнім обсягом комерційного доходу, формування якого значною мірою залежить від потенційної дохідності товарних ресурсів. Наслідком цих тенденцій є збитковість реалізації сформованих товарних ресурсів.

Проведене анкетне опитування фахівців досліджуваної сукупності підприємств роздрібною торгівлі дозволило сформулювати такі висновки щодо сучасної практики управління товарними ресурсами. Позитивною характеристикою є систематичне формування системи облікової та звітної документації, яка присутня на всіх досліджених підприємствах, здійснення контролю за дотриманням договірних вимог щодо кількості та якості товарів; використання сучасних інформаційних систем для обліку та контролю основних операцій, пов'язаних з управлінням процедурами замовлень. До негативних рис можна віднести відсутність планових процедур, яку відзначили 73,3% респондентів, фрагментарне використання аналізу та контролю. Таким чином, якість організації системи управління товарними ресурсами за ступенем впровадження аналітичних, планових та контрольних процедур в управлінні товарними ресурсами є незадовільною та вимагає поліпшення.

У третьому розділі «**Основні напрями удосконалення управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі**» викладено авторські теоретичні розробки та методичні рекомендації щодо удосконалення інформаційного забезпечення, формування товарних ресурсів підприємств торгівлі на засадах аутсорсингу, запровадження такого інноваційного джерела формування товарних ресурсів під власною торговельною маркою, як контрактне виробництво.

Актуальним напрямом удосконалення управління товарними ресурсами визнано подальший розвиток підсистеми його інформаційного забезпечення з використанням інноваційних технологій. Інформаційне забезпечення пропонується тлумачити як інформаційну систему, що є складовою частиною загальнокорпоративної інформаційної системи та являє собою: сукупність інформаційних ресурсів (інформаційної бази), які відповідають існуючим вимогам та є достатніми для виконання суб'єктами цього виду управління (менеджерами комерційного відділу підприємства торгівлі, відділу закупівлі, керівництва малого підприємства торгівлі тощо); комплекс завдань щодо забезпечення підприємства необхідними товарними ресурсами належної якості та кількості, створення передумов для їх подальшої ефективної реалізації; технічні засоби, програмне

забезпечення, інформаційні технології, методичні інструктивні матеріали, системи класифікації та кодування тощо, які використовуються для збору, обробки, аналізу, передачі, обміну, зберігання інформації в усіх можливих формах, а також процес створення (розробки) та подальшого удосконалення її окремих елементів. Для подолання типових негативів існуючої системи формування товарних ресурсів (пасивна позиція підприємств торгівлі в питаннях пошуку постачальників та обмеженість банку даних щодо потенційних постачальників, непрозорість та неефективність закупівельних операцій) доцільно впровадити інноваційні технології закупівлі товарних ресурсів на базі сучасних засобів Е-комерції – електронних торгових майданчиків (ЕТМ). Розроблено методичні підходи до вибору типу ЕТМ (незалежний, корпоративний, гібридний), критерії та процедура оцінювання й вибору незалежного ЕТМ.

Аргументовано, що удосконаленню управління формуванням товарних ресурсів сприятиме впровадження інноваційної технології передачі цієї функції на аутсорсинг. За результатами дослідження існуючого стану розробки проблематики аутсорсингу та визначення сутнісних характеристик цього виду аутсорсингу сформульовано його визначення: один з видів процесного аутсорсингу, який передбачає повну або часткову передачу діяльності (бізнес-процесу) з формування товарних ресурсів та відповідальності за результати її виконання спеціалізованим суб'єктам господарювання (далі – аутсорсерам) за плату на середньо- та довгостроковій основі (не менше 1 року) замість її проведення власними силами для отримання довгострокових конкурентних переваг та зростання ефективності господарювання. Досягнення цієї стратегічної мети забезпечується позитивними зрушеннями у 5-ти принципових царинах: підвищення задоволеності покупців; скорочення витрат на закупівлю; зростання ефективності використання наявного персоналу, майна та капіталу; оптимізація організаційної структури підприємства; зниження ризиків, які притаманні цьому бізнес-процесу. Для контролю досягнення визначених цілей розроблено «Стратегічну карту цілей аутсорсингу».

У рамках аутсорсингової угоди співробітництво між підприємством роздрібною торгівлі та аутсорсером має базуватися на принципах стратегічності, врахування факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, специфіки діяльності підприємства, альтернативності, обґрунтованості, гнучкості, послідовності, науковості та порівняння. Рішення щодо використання аутсорсингу формування товарних ресурсів має визначатися підприємством торгівлі самостійно, з врахуванням оцінки переваг і ризиків, що йому притаманні, та належного економічного обґрунтування доцільності й ефективності реалізації. З метою прийняття коректних рішень щодо використання цієї інноваційної технології формування товарних ресурсів систематизовано наявні та запропоновано удосконалені методичні підходи до окремих типів рішень стосовно доцільності аутсорсингу, зокрема: для оцінювання доцільності аутсорсингу – матрично-коефіцієнтний метод оцінювання переваг і ризиків формування

товарних ресурсів та удосконалену SWOT-матрицю доцільності впровадження аутсорсингу формування товарних ресурсів; для забезпечення обґрунтованого вибору аутсорсера – авторську систему оціночних критеріїв.

Для великих та мережевих підприємств роздрібною торгівлі інноваційним джерелом формування товарних ресурсів споживчих товарів масового вжитку, на які має місце підвищений або стабільний попит, визнано контрактне виробництво споживчих товарів, у тому числі під власною торговельною маркою. Визначено суттєві особливості контрактного виробництва, усвідомлення яких дозволяє трактувати його як особливу інтеграційну практику здійснення виробничої діяльності, різновид виробничого аутсорсингу, при якому підприємство торгівлі – власник торговельної марки розміщує замовлення на виробництво продукції на спеціалізованому виробничому підприємстві, що має для цього необхідне обладнання, персонал, технології, інші ресурси та компетенції.

Доведено, що розміщення підприємствами торгівлі замовлення на виробництво товарів під власною торговельною маркою з її подальшим продажем у торговельній мережі – це окремий, але найбільш поширений у світовій торговельній практиці випадок використання контрактного виробництва. Проведена систематизація наявних пропозицій щодо структуризації підготовчої роботи з впровадження контрактного виробництва дала змогу сформулювати методичні засади оцінки та вибору контрактного товаровиробника. Визначено та розкрито основні принципи оцінювання: врахування можливостей товаровиробника забезпечити належну якість продукції; наявність двох та більше пропозицій від товаровиробників, якість продукції яких задовольняє торговельне підприємство-замовника, врахування інших критеріїв вибору.

Потенціал контрактного виробника запропоновано оцінювати за 8 видами субпотенціалів за допомогою авторської системи оціночних показників та розробленого методичного підходу до розрахунку інтегрального рівня потенціалу контрактного товаровиробника (рис.1).

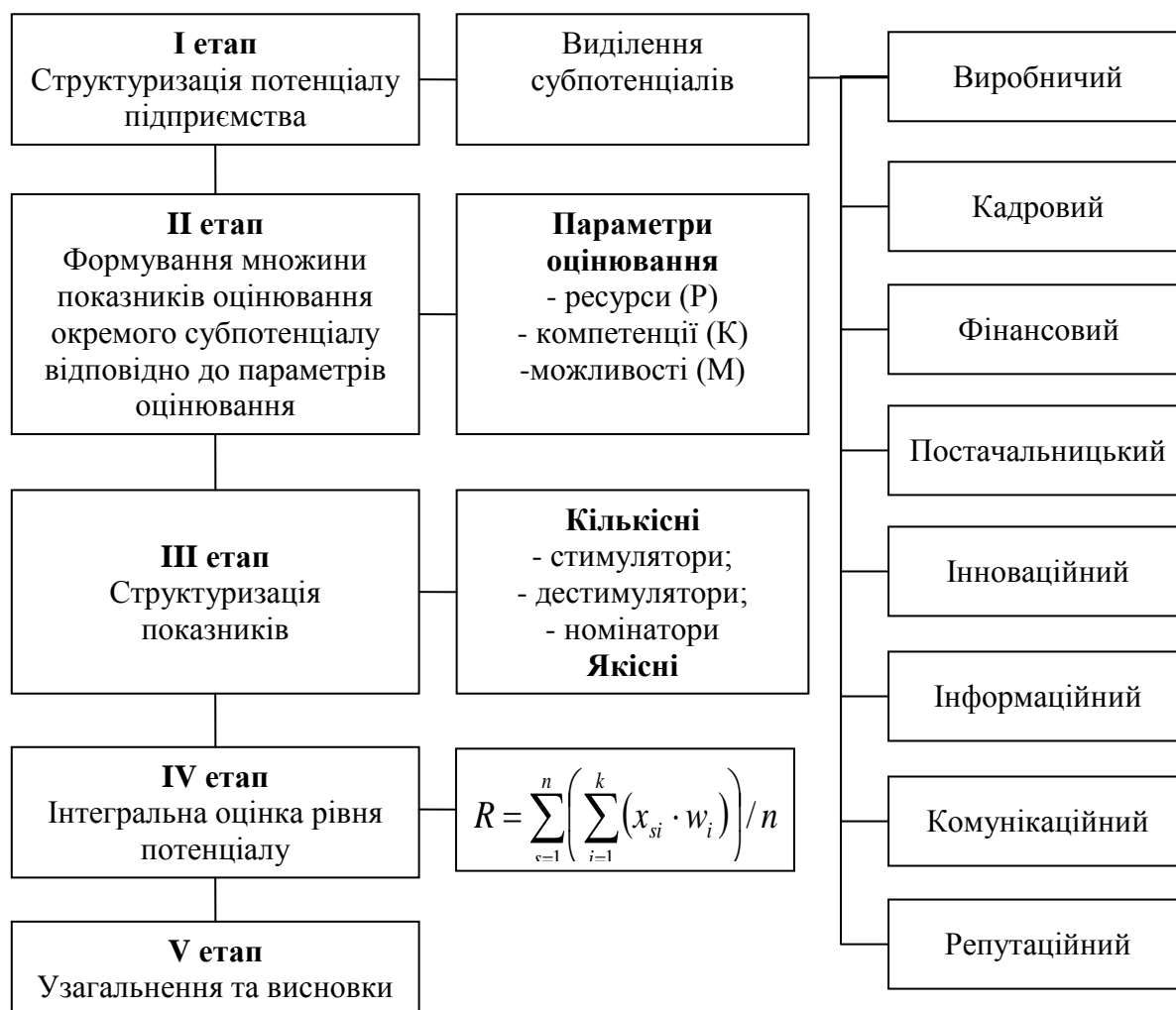


Рис.1. Послідовність проведення інтегральної оцінки рівня потенціалу контрактного виробника (розроблено автором)

Сукупність запропонованих критеріїв дозволяє оцінити потенціал контрактного виробника, тобто синергичний ефект (можливості) системи ресурсів, здібностей і компетенцій контрактного товаровиробника створювати цінність для замовника контрактної продукції та забезпечувати реалізацію його економічних інтересів.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі узагальнено теоретичні засади, розроблено методичні підходи та надано практичні рекомендації щодо удосконалення управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі. Проведене дисертаційне дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. За результатами ідентифікування та доповнення сутнісних характеристик визначено, що товарні ресурси підприємства роздрібної торгівлі є специфічним елементом ресурсного потенціалу та складовою

матеріальних ресурсів, яка являє собою сукупність споживчих товарів, що відповідають встановленим параметрам та призначені для подальшої реалізації індивідуальним та колективним споживачам для забезпечення безперебійної реалізації та досягнення підприємством роздрібною торгівлю встановлених цілей розвитку торговельної діяльності. З врахуванням сучасної практики забезпечення підприємств роздрібною торгівлю товарними ресурсами додатково запропоновано такі класифікаційні ознаки, як: підхід до оцінювання; ступінь участі підприємства роздрібною торгівлю у створенні доданої вартості товарних ресурсів; приналежність до господарської системи; ступінь корисності.

2. Використовуючи теоретико-методологічні засади системного підходу, ідентифіковано основні елементи системи управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлю, зокрема виокремлено об'єкт, суб'єкт, цілі, принципи, функції та завдання управління, що дозволяє чітко розкрити зміст та особливості цього функціонального напрямку управління та його місце в системі торговельного менеджменту. За процесним підходом до розкриття змісту управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлю виокремлено основні етапи управління.

3. Запропоновано оцінювання системи управління товарними ресурсами здійснювати за допомогою показників, згрупованих за такими напрямками: оцінювання результативності, ефективності та якості організації системи управління. В рамках виокремлених напрямків оцінювання суттєво розширено (порівняно з існуючими підходами) перелік оціночних показників та запропоновано критерії діагностування зміни їх значень, що надає можливість отримати аналітичні висновки та розробити заходи з удосконалення процесу управління.

4. За результатами дослідження сучасних тенденцій забезпечення підприємств роздрібною торгівлю України товарними ресурсами ідентифіковано: стійку тенденцію до зростання обсягів товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлю, яка слугувала однією з передумов для постійного нарощення обсягів їх товарообороту; переважання в структурі товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлю непродовольчих товарів; у цілому відповідність структури товарних ресурсів підприємств роздрібною торгівлю та тенденції її зміни структурі товарообороту, що забезпечують відповідність попиту населення за загальним обсягом та товарними групами, що дозволяє визначити пріоритетні напрями вдосконалення управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлю України.

5. Проведена оцінка існуючої на підприємствах роздрібною торгівлю практики управління товарними ресурсами за результатами анкетного опитування дає підстави констатувати наявність як позитивних (систематичне формування системи облікової та звітної документації, використання сучасних інформаційних систем для обліку та контролю), так і негативних (недостатність інформаційного забезпечення, низький ступінь впровадження планових та контрольних процедур) тенденцій, що

надає можливість обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

6. Оцінювання результативності та ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі України свідчить про нарощування обсягу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) при достатньо низькій оборотності товарно-матеріальних ресурсів, що обумовлює велику тривалість операційного циклу, високий рівень витрат обігу та недостатній обсяг комерційного доходу і в підсумку призводить до отримання збитків; фінансове забезпечення формування товарних ресурсів здійснюється за рахунок надмірного залучення кредиторської заборгованості.

7. Запропоновано напрями удосконалення інформаційного забезпечення управління товарними ресурсами підприємств роздрібно́ї торгівлі на основі впровадження інновацій, що сприятиме підвищенню якості забезпечення інформаційних потреб користувачів і прийняттю своєчасних, економічно обґрунтованих та комплексних управлінських рішень. Для подолання типових негативів існуючої системи формування товарних ресурсів (пасивна позиція підприємств торгівлі та обмеженість банку даних щодо можливих постачальників, непрозорість та неефективність закупівельних операцій) доцільним визнано впровадження інноваційної технології закупівлі товарних ресурсів на базі сучасних засобів Е-комерції – електронних торгових майданчиків. Розроблено методичні підходи до вибору типу ЕТМ (незалежний, корпоративний, гібридний), критерії та процедура оцінювання й вибору незалежного ЕТМ.

8. Аргументовано, що удосконаленню управління формуванням товарних ресурсів сприятиме впровадження інноваційної технології передачі цієї функції на аутсорсинг для отримання довгострокових конкурентних переваг та зростання ефективності господарювання. З метою прийняття коректних рішень щодо використання цієї інноваційної технології формування товарних ресурсів систематизовано наявні та запропоновано авторські методичні підходи до окремих типів рішень щодо доцільності впровадження аутсорсингу, зокрема: для оцінювання потреби в аутсорсингу – матрично-коефіцієнтний метод оцінювання вигод та ризиків формування товарних ресурсів та удосконалену SWOT-матрицю доцільності впровадження аутсорсингу формування товарних ресурсів.

9. Для великих та мережевих підприємств торгівлі інноваційним джерелом формування товарних ресурсів споживчих товарів масового вжитку, на які має місце підвищений або стабільний попит, визнано контрактне виробництво споживчих товарів, у тому числі під власною торговельною маркою. Проведена систематизація наявних пропозицій щодо структуризації підготовчої роботи з впровадження контрактного виробництва дозволила визначити її стержневим питанням методичні засади оцінки та вибору контрактного товаровиробника. Визначено та розкрито основні принципи оцінювання: врахування можливостей товаровиробника забезпечити належну якість продукції; наявність двох та

більше пропозицій від товаровиробників, якість продукції яких задовольняє торговельне підприємство-замовника, врахуванням інших критеріїв вибору, які в сукупності формують потенціал контрактного виробника, тобто синергичний ефект системи ресурсів, можливостей і компетенцій контрактного товаровиробника створювати цінність для замовника контрактної продукції та забезпечувати реалізацію його економічних інтересів. Потенціал контрактного виробника запропоновано оцінювати за 8 видами субпотенціалів (виробничий, кадровий, фінансовий, постачальницький, інноваційний, інформаційний, комунікаційний та репутаційний) за допомогою авторської системи оціночних показників та розробленого методичного підходу до розрахунку інтегрального рівня потенціалу контрактного товаровиробника.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Монографії:

1. Вавдійчик І.М. Сучасний стан забезпечення підприємств роздрібною торгівлі України товарними ресурсами / І.М. Вавдійчик // Соціально-економічні аспекти розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ : кол. монографія / за ред. О.О. Непочатенко. – Умань : Візаві, 2015. – С. 411-414 (0,25 д.а.).

Статті у наукових фахових виданнях:

2. Вавдійчик І.М. Особливості управління формуванням товарних ресурсів на підприємствах роздрібною торгівлі / І.М. Вавдійчик // Економічний аналіз : зб. наук. пр. Т. 14. – № 2 / Тернопіль. нац. екон. ун-т ; редкол. : С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль : Екон. думка, 2013. – С. 132-137 (0,39 д.а.).

3. Вавдійчик І.М. Управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі на засадах системного підходу / І.М. Вавдійчик // Вісник Одес. нац. ун-ту. – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3 – С. 34-37. – (Серія : Економіка) (0,44 д.а.).

4. Вавдійчик І.М. Товарні ресурси підприємств роздрібною торгівлі та їх роль у забезпеченні господарської діяльності / І.М. Вавдійчик // Агросвіт. – 2014. – № 19. – С. 59-62 (0,31 д.а.).

5. Вавдійчик І.М. Удосконалення процедури закупівлі товарних ресурсів з використанням електронних торгових майданчиків / І.М. Вавдійчик // Наук. вісник Херсон. держ. ун-ту. – 2014. – № 9. – С. 78-82 (0,47 д.а.).

6. Вавдійчик І.М. Особливості формування товарних ресурсів підприємств торгівлі на засадах аутсорсингу / І.М. Вавдійчик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua> (0,41 д.а.).

7. Вавдійчик І.М. Контрактне виробництво як інноваційне джерело формування товарних ресурсів / І.М. Вавдійчик // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 6. – С. 92-94 (0,3 д.а.).

Статті у наукових періодичних виданнях інших держав та виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз:

8. Вавдійчик І.М. Товарні ресурси підприємств роздрібної торгівлі та організаційно-економічні форми їх забезпечення / І.М. Вавдійчик // Науковий огляд. – 2014. – № 3(4). – С. 7-14/ РИНЦ, WORLDCAT (0,4 д.а.).

9. Вавдійчик І. Управление товарными ресурсами как составляющая торгового менеджмента / И. Вавдийчик // Modern Science – Moderní věda. – Praha. – České Republica, Nemoros. – 2014. – № 3. – С. 154-158 (0,26 д.а.).

10. Вавдійчик І.М. Дослідження основних тенденцій забезпечення підприємств роздрібною торгівлі України товарними ресурсами / І.М. Вавдійчик // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 143-146/ РИНЦ, ScholarGoogle, ОАЛ, Index Copernicus (0,31 д.а.).

Публікації в інших виданнях:

11. Вавдійчик І.М. Проблеми і перспективи розвитку торгових марок / І.М. Вавдійчик // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., (15-17 трав. 2007 р., м. Ялта) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – С. 39-40 (0,1 д.а.).

12. Вавдійчик І.М. Особливості управління надходженням товарів до роздрібних торговельних мереж / І.М. Вавдійчик // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., (14-16 трав. 2008 р., м. Ялта) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – С. 56-57 (0,1 д.а.).

13. Вавдійчик І.М. Оцінювання ефективності та результативності управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі / І.М. Вавдійчик // Актуальні проблеми модернізації економіки та фінансової системи України : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Черкаси, 28-29 листоп. 2014 р.) // Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2014. – С. 21-22 (0,1 д.а.).

14. Вавдійчик І.М. Особливості забезпечення товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі / І.М. Вавдійчик // Перспективи економічного зростання: теоретичні та практичні аспекти : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Одеса, 19-20 груд. 2014 р.). – у 2-х ч. – О. : ЦЕДР, 2014. – Ч. 1. – С. 83-85 (0,1 д.а.).

15. Вавдійчик І.М. Системні характеристики управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі / І.М. Вавдійчик // Розвиток нової економічної системи на світовому, державному та регіональному рівнях : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Львів, 30-31 січ. 2015 р.)

/ ГО «Льв. Екон. фундація». – у 2-х ч. – Л. : ЛЕФ, 2015. – Ч. 1. – С. 86-87 (0,1 д.а.)

16. Вавдійчик І.М. Особливості забезпечення підприємств роздрібною торгівлі України товарними ресурсами на сучасному етапі / І.М. Вавдійчик // Проблеми економіки: нові ринки та нові напрямки розвитку : матеріали Міжнар. наук-практ. конф., (м. Дніпропетровськ, 6-7 лют. 2015 р.). – у 3-х ч. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2015. – Ч. 1. – С. 103-105 (0,1 д.а.).

17. Вавдійчик І.М. Особливості застосування електронних торгових майданчиків при виборі постачальників товарних ресурсів / І.М. Вавдійчик // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні : матеріали VIII Міжнар. бізнес-форуму, (м. Київ, 19 берез. 2015 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 42-44 (0,1 д.а.).

АНОТАЦІЯ

Вавдійчик І.М. Управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук зі спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2015.

У дисертаційній роботі розглянуто теоретичні засади управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі; здійснено дослідження сучасного стану управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі України, запропоновано основні напрями удосконалення управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібною торгівлі.

Уточнено та поглиблено тлумачення поняття «товарні ресурси підприємства роздрібною торгівлі». Удосконалено теоретичні засади управління товарними ресурсами підприємств роздрібною торгівлі. На основі проведених досліджень виокремлено основні тенденції забезпечення підприємств роздрібною торгівлі товарними ресурсами, здійснено оцінювання ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібною торгівлі України. Розроблено методичні підходи до оцінювання доцільності впровадження аутсорсингу. Запропоновано інструментарій врахування цільових параметрів потенціалу контрактного товаровиробника при виробництві товарів під власною торговельною маркою з сукупності наявних альтернатив.

Ключові слова: *товарні ресурси підприємства роздрібною торгівлі, система управління товарними ресурсами підприємства роздрібною торгівлі, інформаційне забезпечення управління товарними ресурсами підприємств торгівлі, аутсорсинг формування товарних ресурсів, контрактне виробництво товарів під власною торговельною маркою.*

АННОТАЦИЯ

Вавдийчик И.Н. Управление товарными ресурсами предприятий розничной торговли. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, 2015.

В диссертационной работе уточнена трактовка понятия «товарные ресурсы предприятий розничной торговли», усовершенствована классификация видов товарных ресурсов, что позволяет существенно углубить анализ их наличия. Разработаны теоретические основы управления товарными ресурсами предприятий розничной торговли, в рамках которых раскрыта сущность системы управления товарными ресурсами, выделены ее составляющие элементы, в частности объект, субъект, цели и задачи, принципы и функции управления; структурирован процесс управления.

Проведено исследование современных тенденций обеспечения предприятий розничной торговли товарными ресурсами, его товарной структуры. Осуществлена оценка эффективности управления товарными ресурсами на предприятиях розничной торговли Украины. Определено, что усовершенствованию управления формированием товарных ресурсов для малых и средних предприятий торговли будет способствовать внедрение инновационной технологии передачи этой функции на аутсорсинг для получения долгосрочных конкурентных преимуществ. С целью принятия корректных решений относительно использования данной инновационной технологии формирования товарных ресурсов предложены авторские методические подходы к целесообразности внедрения аутсорсинга, в частности: для оценивания необходимости внедрения аутсорсинга – матрично-коэффициентный метод оценивания преимуществ и рисков формирования товарных ресурсов и усовершенствованную SWOT-матрицу целесообразности внедрения аутсорсинга формирования товарных ресурсов; для обеспечения обоснованного выбора аутсорсера – авторскую систему оценочных критериев и процедуру выбора. Для больших и сетевых предприятий торговли инновационным источником формирования товарных ресурсов признано контрактное производство, в том числе под собственной торговой маркой. Потенциал контрактного производителя предложено оценивать по 8 видам субпотенциалов с помощью авторской системы оценочных показателей и разработанного методического подхода к расчету интегрального уровня потенциала контрактного товаропроизводителя.

Ключевые слова: *товарные ресурсы предприятия розничной торговли, система управления товарными ресурсами предприятия розничной торговли, информационное обеспечение управления товарными ресурсами предприятий торговли, аутсорсинг формирования товарных ресурсов, контрактное производство товаров под собственной торговой маркой.*

ABSTRACT**Vavdiychik I.M. Management by the commodity resources of enterprises of retail business. – Manuscript.**

Dissertation for the degree of candidate of economic sciences, specialty 08.00.04 – Economy and management (by sector). – Kyiv National Trade and Economics University, Kyiv, 2015.

Theoretical principles of management of enterprises of retail business commodity resources are considered in dissertation work; research of the modern state of management of enterprises of retail business of Ukraine commodity resources is carried out, basic directions of improvement of management commodity resources are offered on the enterprises of retail business. Interpretation of concept "commodity resources of enterprise of retail business" is specified and deep. Theoretical principles of management of enterprises of retail business commodity resources are improved on principles of approach of the systems. On the basis of undertaken studies the basic tendencies of providing of enterprises of retail business commodity resources are distinguished, the evaluation of efficiency of management commodity resources is carried out on the enterprises of retail business of Ukraine.

Priority directions of improvement of the informative providing of management commodity resources are certain. The methodical going is worked out near the evaluation of expediency of introduction of outsourcing. The tool of taking into account of having a special purpose parameters of potential of contract commodity producer is offered at producing goods under an own trade mark.

Keywords: *commodity resources of enterprise of retail business, control system by the commodity resources of enterprise of retail business, informative providing of management, outsourcing of forming of commodity resources, contract production of commodities under an own trade mark the commodity resources of trade enterprises.*

ВАВДІЙЧИК ІРИНА МИКОЛАЇВНА

**УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ**

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 0,93. Тираж 100 пр. Зам. 719.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156