

УДК 655.2

Г.П. Грет

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТОВАРНИХ ФОНДІВ КНИГОТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РИНКОВИХ УМОВАХ

Рациональна організація постачання книготорговельних підприємств друкованою продукцією є необхідною умовою прискореного просування її із сфери обертання в сферу споживання та пов'язаних з цим затрат трудових і грошових ресурсів. Ефективна система товаропостачання забезпечує повноту асортименту друкованої продукції на книготорговельному підприємстві, необхідний рівень товарних запасів, ритмічне виконання контрольних цифр товарообороту та отримання прибутку, а разом з тим найкоротші шляхи руху книжкової продукції, використання економічно вигідних форм руху товарів і найбільш зручних видів транспорту.

В умовах децентралізованого товаропостачання книготорговельні підприємства самостійно формують свої товарні ресурси, шукають постачальників і укладають угоди з ними. Сьогодні сформувати книготорговельний асортимент, який би задовольняв покупців і сприяв отриманню прибутків, дуже нелегко. Проте без раціонального формування товарних фондів неможлива успішна діяльність жодної книгарні чи гуртовні. На їхнє товарозабезпечення впливає стан книговидання, зменшення випуску неперіодичних видань. Істотні зміни в асортименті книг, що випускаються, суттєво коригують формування товарних фондів у книготорговельній мережі.

Важливими впливовими факторами є відсутність інформаційної системи про книги, випущені видавництвами та заплановані до друку, ріст цін на книжкову продукцію, ліквідація існуючої чіткої системи збору замовлень, неефективне вивчення попиту споживачів на неперіодичні видання, економічна

нестабільність, низька платоспроможність населення України, нестача підприємливості в деяких книготорговельних працівників.

В умовах високих податків, відсутності пільг при сплаті комунальних послуг, оренди приміщень, організації позамагазинної торгівлі книготорговельні підприємства змушені продавати різні товари, що займають від 10 до 50% в їхніх надходженнях і потрапляють або від виробника або від гуртово-збутових підприємств.

Що стосується друкованої продукції, то основним джерелом формування товарних фондів книготорговельних підприємств залишається поставка від видавництва неперіодичних видань.

З 1993 р. спостерігаються стабілізація і певне збільшення кількості назв книг, що випускають українські видавництва. Ефективно працюють державні видавництва, які видають 45% друкованих одиниць за назвами і 50% – за тиражами (1997 р.). Здобули популярність у споживачів ряд недержавних видавництв, які часто випускають якісніші товари та швидше доводять їх до книгарень. Тому саме поставка друкованої продукції від недержавних видавництв займає провідне місце у формуванні товарних фондів книготорговельних підприємств більшості обласних центрів України. За останні роки спостерігається тенденція до збільшення цієї продукції як в сумарному, так і в кількісному вигляді. Хоча в цілому кількість книг, що продають українські книгарні, невелика. Адже в 1997 р. видано 6308 назв (рівень 1958 р.) тиражем 51 млн. 134 тис. примірників (рівень 1940 р.). Тому в середньому українська книгарня продає щорічно від 1 до 3 тис. назв книг, виданих в Україні [2, с. 3].

Не задовольняє покупців асортиментний склад поставок: переважає навчальна та художня література масового попиту – детективи, фантастика, бестселери і т.д. На прилавках книгарень немає творів сучасних українських авторів, недостатньо творів класиків української та зарубіжної літератури. Зменшення в 1997 р. порівняно з 1996 р. випуску медичної, технічної, сільськогосподарської, дитячої літератури не могло не вплинути на поставку товарів книготорговельним підприємствам, на формування товарних фондів і книгозабезпечення населення. Це свідчить не лише про проблеми видавничої справи, але й про

негативні тенденції, що відбуваються в духовному житті суспільства.

Вимагає поліпшення поліграфічне оформлення ряду видань, їх редагування, переклад і художнє виконання.

Високі видатки на перевезення друкованої продукції через оренду транспортних засобів призводять до того, що в книгарні надходить література, яка видається лише в певному регіоні. Відповідно, проблемою поставки є слабе маневрування книжкової продукції.

Більшість книготорговельних підприємств перейшла на транзитну форму товаропостачання – від видавництв свого регіону, державних і недержавних видавництв Києва. Складська поставка застосовується при надходженнях рідше, оскільки при цьому доводиться сплачувати за посередницькі послуги. У зв'язку з розпадом системи інформації про книги, що вийшли з друку, книготорговельні підприємства орендують транспортні засоби, а їх працівники щомісяця виїжджають до Києва для закупівлі книг безпосередньо у видавництвах чи на посередницьких фірмах. При цьому купують книги, які реалізуються протягом 3 – 5 місяців, а деяких беруть невелику кількість для пробного продажу. Поряд з таким формуванням товарних фондів книгарень активно впроваджується закупівля книг у посередників, малих недержавних книготорговельних гуртовень, які функціонують у більшості обласних центрів.

В умовах переходу до ринку джерелом формування товарних фондів для багатьох книготорговельних підприємств стала закупівля друкованої продукції на ярмарках. Тут вони отримують інформацію про асортимент книг, які видаються в країні, укладають угоди на придбання цікавих видань і заявляють про себе як про партнерів.

У 1992 – 1993 рр. багато книготорговельних підприємств використовували букіністичну торгівлю як важливе джерело формування товарних фондів, яке дозволяло урізноманітнити асортимент, бути конкурентоспроможними без затрати при цьому додаткових коштів. Сьогодні через високі ціни на книги, відсутність активності в працівників книгарень, застарілу інструктивну базу, що регламентує комісійний продаж книг, більшість книготорговельних підприємств відмовилась від закупівлі книг у населення і воліє отримувати друковану

продукцію від видавництва. Решта ж книгарень, які вважають букіністичну торгівлю джерелом формування асортименту з великої сукупності різноманітних і цікавих форм, віддає перевагу лише одній – прийманню книг на комісію та реалізацію їх за домовленими цінами. Це джерело формування товарних фондів залучає до книгарень учнів і студентів, які можуть придбати в букіністичних відділах підручники та художню літературу за нижчими цінами.

Відсутність державних асигнувань, труднощі конвертування грошових засобів у зарубіжну валюту, інфляційні процеси та мито на книги різко скоротили можливість поповнення асортименту книготорговельних підприємств книжковою продукцією видавництв і фірм як ближнього, так і дальнього зарубіжжя. Через складне фінансове становище, відсутність валютних рахунків книготорговельні підприємства України не мають можливості імпортувати друковану продукцію з-за кордону. Продукція, видана за кордоном, потрапляє в книгарні лише через посередників, що суттєво збільшує вартість книг, дуже потрібних як для духовного збагачення, так і для підвищення професійного, освітнього рівня населення. Отже, таке важливе джерело формування товарних фондів книготорговельних підприємств в умовах переходу до ринку застосовується недостатньо. Тому назріла потреба вирішити на державному рівні питання про поставку книг з країн ближнього і дальнього зарубіжжя безпосередньо роздрібним книготорговельним підприємствам. Це сприяло б певному зниженню цін на книги, розширенню асортименту книготорговельних підприємств, більш повному задоволенню попиту населення на літературу. Україні доцільно приєднатися до підписаної багатьма країнами світу Флорентинської угоди про імпорт книжкової продукції навчального, наукового і культурного характеру, яка гарантує безмитне поширення цих видів книг.

Слід підтримати книжкову торгівлю та книговидання продуманою законодавчою і податковою політикою, що дозволило б збільшити випуск соціально значущої літератури та урізноманітнити асортимент книг.

Поліпшенню формування асортименту книготорговельних підприємств сприяло б і створення системи, наділеної повноваженнями збору та інформування книготорговельних

підприємств про книги, заплановані до випуску, і ті, що знаходяться в продажу на території України і ближнього зарубіжжя, а також регіональних маркетингових служб, які допомагали б у розв'язанні проблем поставки товарів, складенні комплексної економіко-математичної моделі поставки, розробці сучасної законодавчої бази, що регламентує систему двосторонніх відносин між видавництвами та книготорговельними підприємствами.

1. Кириченко Е., Кереш В. Скільки коштують романи Дуди Альфонса і казка Бальзака „Кіт в чоботах” // Київські відомості. 1999. 6 лютого.
2. Сенченко М. Книговидання України (аналітичний огляд) // Палітра друку. 1998. Вип. 5. С. 3–10.
3. Симагина Т.Н. Организация процессов товародвижения: технологические основы и рыночные требования. М., 1993.
4. Цены книжного рынка: анализ и прогноз // Книжная торговля: Науч.-техн. информ. сб. 1998. Вип. 4–5. С. 1–80.

Стаття надійшла до редколегії 24.01.98