

## Mažmeninės prekybos sistemos transformacija

### Vytautas Vengrauskas

Profesorius socialinių mokslų  
habilituotas daktaras  
Vilniaus universiteto  
Prekybos ekonomikos katedra  
Saulėtekio al. 9, 2040 Vilnius  
Tel. (370 2) 36 61 52  
El. paštas vytautas.vengrauskas@ef.vu.lt

### Rima Žitkienė

Asistentė  
Kauno technologijos universiteto  
Verslo administravimo katedra  
K. Donelaičio g. 20, Kaunas  
Tel. (370 7) 32 38 49  
El. paštas rima.zitkiene@smf.ktu.lt

*Straipsnyje pateikiamas sisteminis požiūris į sudėtingą mažmeninės prekybos transformacijos procesą, kuris siejamas su aplinkos, mažmeninės prekybos struktūriniais ir išdėstymo pokyčiais ir erdvinėmis paklausos variacijomis, t.y. sugebėjimu suformuoti paklausą, apimančią ne tik griežtai apibrėžtą žemės teritoriją, bet ir geografinę erdvę, kurioje veikia įvairūs prekybos elementai.*

### Įvadas

Mažmeninės prekybos sektorius nagrinėjamas plačiai ir įvairiais aspektais, grindžiamais tiek empirinėmis, tiek ir teorinėmis koncepcijomis, tačiau dažniausiai apimančiomis mažmeninės prekybos, kaip sistemos, paslaugų pasiskirstymą ir struktūrą pagal erdvinius ir hierarchinius centrinės vietos teorijos principus, priklausančius nuo vartotojų reakcijos į mažmeninių paslaugų pokyčius, didėjančią konkurenciją ir galimybes, kurias siūlo technologijos raida.

Mažmeninės prekybos elementų veikla priklauso nuo daugelio veiksnių. Vieni veiksniai veikia tiesiogiai ir sukelia greitas permainas, kiti yra netiesioginiai ir susiję su lėtomis permainomis. Veiksnių gali būti labai įvairių, tačiau būtent jie skatina sistemą transformuotis ir sudaro sąlygas suformuoti kokybiškai naują mažmeninės prekybos sistemą.

**Problema.** Mažmeninės prekybos sistemos transformacija yra neatskiriama sudėtingo poldustrinės ekonominės sistemos raidos proceso dalis, kurioje nėra aiškios mažmeninės prekybos plėtros koncepcijos, todėl būtina atsižvelgti į įvairius trikdžius ir numatyti tam tikrus instrumentus, normas ar koordinacines priemones siekiant veiksmingo sistemos funkcionavimo.

**Tikslas.** Sisteminiu požiūriu išnagrinėti mažmeninės prekybos sistemos funkcionavimą, atsižvelgiant į aplinkos pokyčius, ir parodyti, kaip grįžtamojo ryšio ištekčiai yra transformuojami į rezultatus, dėl kurių sistema funkcionuoja.

**Tyrimo rezultatai.** Mažmeninę prekybą, kaip sistemą, galima analizuoti remiantis vienu iš logiškiausių sistemų tyrimo būdų, kurį pateikė sisteminio požiūrio šalininkas C. W. Churchman [2]. Jis skiria penkis pagrindinius sistemos požymius:

1. *Visos sistemos tikslai* – realizuojami veiklos priemonėmis;

2. *Sistemos aplinka* – apima visa, kas yra už „sistemos“ ir apibūdina jos darbo pobūdį;

3. *Sistemos ištekčiai* – pačios sistemos pradžiai ir visos pricainamos priemonės, kurias ji gali pakeisti, siekdama tikslo;

4. *Sistemos sudedamosios dalys* – „misija, darbas, veikla“, kurias sistema privalo įvykdyti, įgyvendinama savo tikslus;

5. *Sistemos valdymas* – susijęs su dviem pagrindinėmis funkcijomis: sistemos planavimu ir kontrole.

Yra įvairių mažmeninės prekybos definicijų, tačiau dauguma jų pabrėžia, kad tai **veikla, susijusi su prekių ar paslaugų pardavimu**. Prekyboje atliekamos fizinės operacijos su gėrybėmis, pritaikant jas vartoti. Mažmeninė prekyba – tai mainai, palankūs ir pirkėjams, su kurių pagalba vartotojas siekia ne tik įsigyti reikiamą prekę, bet pageidauja ir tam tikrų paslaugų, ir pardavėjams, kurie siekia gauti maksimalų pelną ir kuo geriau patenkinti vartotojų poreikius.

Mažmeninės prekybos objektai funkcionuoja tam tikroje erdvėje, kurioje vyksta mainai. Mažmeninės prekybos įmonės orientuojasi į realius vartotojų poreikius bei išorinę aplinką ir realizuoja pagaminimą produkciją. Vartotojai už įsigytas prekes ir paslaugas sumoka prekybos įmonei, kuri savo ruožtu atsiskaito su gamintojais. Taip vyksta nenutrūkstamas grandininis procesas, kurio efektyvumas priklauso nuo komercinės ir ūkinės prekybos įmonių veiklos.

Mažmeninės prekybos įmonės įgyvendina savo tikslus vykdydamos tam tikras funkcijas, tačiau skirtumai, atsirandantys dėl gėrybių pagaminimo ar jų pasiūlymo vietos nesutapimo su jų pirkimo ar suvartojimo vietomis, verčia vykdyti ypatingą prekių judėjimo erdvėje valdymo funkciją, todėl atsiranda objektyvi priežastis veikti ūkiniam ar koordinaciniam aparatui, kuris formuotų šį judėjimą.

Pramonės, žemės ūkio įmonės kuria produktus tam tikroje vietoje ar teritorijoje ir savo erdvinę dimensiją išreiškia vien per tam tikrų objektų išdėstymo sistemą, o mažmeninė prekyba turi ne tik savo erdvinę dimensiją, išreikštą per prekybos objektų išdėstymą, bet visų pirma ji veikia erdvėje. Erdviniai akcentai pabrėžia prekybos vykdomą prekių transformavimą per laiką ir erdvėje ir yra svarbūs šiuolaikinėms mažmeninės prekybos įmonėms, veikiančioms sudėtingomis konkurencinėmis sąlygomis. Prekybos įmonės turi būti aktyvios, nes būtent jos vis labiau skatina naujų poreikių atsiradimą, trumpina prekės gyvavimo ciklą ir pan., kartu tai padeda ne tik tenkinti vartotojų poreikius, bet ir siekti savo tikslų.

Remiantis dialektiniu pažinimo būdu, būtina apibrėžti pagrindinį mainų srities elementą, kuriuo prekybos sistemoje galima laikyti prekybos objektą.

Prekybos objekto sąvoką V. Čaplikas [3] apibrėžia kaip mažiausią, struktūrinę nagrinėjamą teritorinės sandaros dalį ir teigia, kad tai yra tam tikra vieta arba erdvės dalis, pritaikyta nuolat ar laikinai pardavinėti plataus vartojimo prekes. Jo manymu, mažmeninė prekyba sudaro antrą prekių judėjimo grandį tarp didmeninės prekybos ir vartotojų ir yra savarankiška teritorinė struktūra, turinti sudėtingos sistemos bruožų, nes jos vidaus sandara pasižymi gausia įmonių tipų įvairove, kuriuos tikslinga sutapatinti su pagrindiniais elementais.

Šių elementų grupė, susijusi tarpusavyje hierarchiniais ryšiais ir veikianti tam tikroje erdvėje, sudaro prekybos tinklą. Remiantis A. Pajuodžio teigimu, kad atskirų gyvenviečių prekybos tinklas turi būti traktuojamas tik kaip tam tikroje teritorijoje funkcionuojančios gyventojų prekybinio aptarnavimo sistemos elementai, manome, kad prekybos tinklo dydis ir struktūra

daugiausia priklauso nuo teritorijos, kurioje jis veikia, dydžio ir vartotojų skaičiaus.

Vykdamas prekybos funkcijas mažmeninės prekybos sistemoje atsiranda sinerginiai nepriklausomų posistemų (prekybos tinklo objektų) ryšiai, kurie sudaro galimybę kartu pateikti daugiau ir įvaresnių prekių bei paslaugų vartotojams, nei tai pajėgtų padaryti kiekviena posistemė atskirai. Kitaip sakant, mažmeninio prekybos tinklo sinergija tarpusavyje bendradarbiaujantys ir sąveikaujantys prekybos objektai gali pasiekti efektyvesnių veiklos rezultatų.

*Taiigi mažmeninės prekybos sistema – tai atvira, sudėtinga, tarpusavyje sąveikaujančių ir siekiančių bendro tikslo prekybos elementų (objektų) visuma, veikianti tam tikroje erdvėje ir transformacijos procese pasiekianti sinergijos efektą, su kurio pagalba galima suformuoti efektyvų prekybinį vartotojų aptarnavimą.*

Šiuolaikinės vadybos teoretikai, taikydami sisteminių požiūrį, dažnai skiria tokius pagrindinius kintamuosius: aplinką, organizacijos struktūrą, technologiją, žmones. Mokslininkai nurodo, kad šie kintamieji yra tokie nepastovūs, jog organizacijos, ypač verslo, siekiamos išlikti, turi vengti „atsitiktinio“ požiūrio ir prisitaikyti prie konkrečių vyraujančių sąlygų.

Mažmeninė prekyba funkcionuoja dinamišėje, greitai besikeičiančioje aplinkoje, kuri vis dažniau tampa turbulencinė, ir organizacijoms sunku tokioje aplinkoje adaptuotis. Aplinkos pokyčiai tiesiogiai veikia mažmeninės prekybos sistemą. Tiek makro; tiek mikrokintamieji sukuria erdvinės mažmeninės prekybos sistemos transformacijos sąlygas.

Mažmeninės prekybos sistemos transformacija labiausiai paliečia jos struktūrą. Pavienių mažmeninės prekybos elementų (objektų) kitimas ir vystymasis sukelia visos mažmeninės prekybos sistemos pokyčius. Elementams funkcio-

nuojant ir vystantis atsiranda tarpusavio ryšiai, todėl jų būklės pokyčiai lemia ir mažmeninės prekybos struktūrinės permainas, erdvinį išdėstymą bei leidžia nustatyti veiksmus, turinčius įtakos mažmeninės prekybos sistemos plėtrai.

V. Čaplikas, remdamasis bendros sistemos samprata, jos analize ir kitais kriterijais, prekybą apibūdina kaip sudėtingą, nuolat kintančią, daugiaparametrę sistemą ir teigia, kad jos atieties modeliui daugiausia įtakos turi teritorinė sandara ir prekių judėjimo organizacija. Tačiau, anot autoriaus, sisteminė prielaida, jos taikymas negarantuoja visapusiško objekto pažinimo [4].

A. Pajuodis [6] taikė sisteminių metodologiją analizuodamas gyventojų prekybinio aptarnavimo (mažmeninės prekybos) teritorinės organizacijos formavimąsi, pateikė prekybinio aptarnavimo centrų (prekybos centrinių vietų) hierarchinę sistemą, jos pakopoms būdingą prekybinių paslaugų lygį, kurį, anot autoriaus, lemia centro aptarnaujama teritorija, jo trauka.

Lenkų ekonomistai M. DREWINSKI, A. SZROMNIK nagrinėjo mažmeninės prekybos sistemos veiklos erdvinius bruožus. M. DREWINSKI pateikė pagrindines prekybos funkcijas ir išteklių racionalaus panaudojimo galimybes formuojant prekybos tinklą. A. SZROMNIK plačiau charakterizavo erdvinius ekonominius prekybos veiklos aspektus skirtingais išdėstymo lygiais (mieste, regione).

S. BARANOFF rėmėsi sisteminiu požiūriu ir pateikė mažmeninės prekybos sistemos „suderinto“ paralelizmo (*angl. matched parallelism*) modelį [8]. Šiame modelyje autorius nurodė, kad sistemos ištekliai yra prekių sandėliai, pinigai, informacija, išsilavinimas ir pan. Modelio viduje sistema apima elgesio grupę, instrumentus ir išteklius. Procesui plėtojantis, mažmeninės prekybos indėlis – vartotojo norai, prekės ir paslaugos virsta rezultatu – klientų ir konkrečių prekių bei

paslaugų visuma, kurią autorius vadina „suderintu“ paralelizmu. Šio modelio esmė – pasiekti kuo geresnį efektą suderinant kuo daugiau vartotojų norų su turimomis prekėmis bei paslaugomis. Modelyje labiau orientuojamasi į žmonių suvokimą, elgesį, žinias pasirenkant ir parduodant prekes. S. Baranoff nenagrinėja sistemos elementų veiklos ar struktūros, susijusios su aplinkos pokyčiais. Todėl šio modelio adaptacija Lietuvos sąlygomis galėtų padėti nagrinėjant mažmeninės prekybos sistemą visuotinės kokybės ar vartotojų poreikių patenkinimo aspektu.

Atkūrus Lietuvos nepriklausomybę, buvusi suformuota gyventojų prekybinio aptarnavimo sistema, vykdant ekonomines reformas, buvo sugriauta. Visame šalies ūkyje, ir prekyboje, vyko transformacija. Anot Z. Lydekos [7], tai Lietuvos grįžimas į natūralų ekonominės raidos kelią. Transformacijos (arba pereinamoju) laikotarpiu jis vadina laiko tarpesnį, kurio metu vyksta ekonominių sistemų kaitos procesai, kai griauinama ankstesnė ir kuriama nauja ekonominė sistema. Autoriaus teigiamu, teoriniu požiūriu šis procesas ilgas ir sudėtingas, tačiau natūralią evoliuciją papildant dirbtiniais procesais (Vyriausybės įsikišimu) galima greičiau pasiekti veiksmingų rezultatų.

Pasitelkiant kibernetinį požiūrį, naudojamą reguliuoti ir keisti dinamines struktūras, ir sujungiantį bendrosios sistemų teorijos metodologinius pagrindus, organizacijų teorijų koncepcijas ir adaptuojant jas pagal N. Wiener organizacijos, kaip prisitaikančios sistemos, modelį, galima pateikti mažmeninės prekybos sistemos modelį.

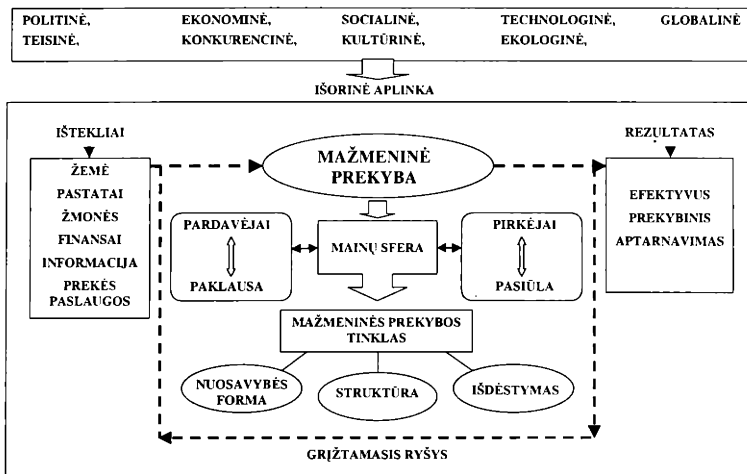
Mažmeninės prekybos sistema siekdama tikslo naudojami visomis išvardytomis priemonėmis, iš kurių svarbiausios yra išteklių – žemė, pastatai, finansai, žmonės, informacija, prekės ir paslaugos. Šie išteklių yra grįžtamieji, nes

priklausomai nuo įvairių veiksnių, turinčių įtakos sistemai (aplinkos pokyčių, vartotojų perkamosios galios kitimo ir t. t.), jie yra įtraukiami į sistemą pakartotinai. Grįžtamojo ryšio ištekliai yra transformuojami į vieną ar kelis rezultatus, todėl mažmeninės prekybos transformacijos procesas yra labai sudėtingas, nes skirtinga išteklių kombinacija tampa skirtingos būklės rezultatais.

Sistema nuolat priima didžiulį vartotojų poreikių srautą. Tai signalai, kokios turi būti prekės ir paslaugos, kurių kiekis ir kokybė bei pateikimo vieta priklauso nuo elementų sudėties ir veiklos efektyvumo. Elementai (prekybos objektai) atlieka tam tikrus veiksmus ir suteikia savo potencialiems vartotojams tam tikrą bendrą mažmeninę pasiūlą (t. y. visumą asortimento, prekių kainų, papildomų paslaugų, patogumų vietas atžvilgiu ir pan.), kurią nulemia struktūrinis sistemos suderinamumas, atsižvelgiant į nuosavybės formą ir išsidėstymą.

Pereinant prie rinkos ekonomikos mažmeninės prekybos sistemos veikla buvo nekontroliuojama, struktūriniai pokyčiai vyko chaotiškai (steigėsi daug vienodo veiklos pobūdžio įmonių). Todėl nebuvo atskirų sistemos dalių (prekybos objektų) suderinamumo. Toks laisvas proceso padarinys vadinamas saviorganizavimu [1]. Saviorganizavimo koncepcija buvo suformuluota termodinamikoje ir taikoma įvairiose srityse: chemijoje, biologijoje ir socialiniuose moksluose. Saviorganizavimo koncepcijos taikymas susijęs su sistemos ribų išplėtimu, ją ypač išpopuliarino I. Prigogine darbai [8].

Pasikeitus aplinkai ir pablogėjus ekonominėms sąlygoms blogėja žmonių gyvenimo lygis, suformuota struktūra išyra. Tokiu būdu prasižeda naujos struktūros, turinčios naujų savybių, formavimas.



Pav. Mažmeninės prekybos sistemos modelis

Sudėtingai sistemai, o tokia yra mažmeninė prekyba, suformuoti turi įtakos išlikusios jos sudedamosios dalys (prekybos elementai), nes naują struktūrą formuoja ne tik iš naujo įkurti prekybos elementai, bet ir rekonstruoti ar susijungę egzistuojantys. Taigi mažmeninės prekybos sistemos nauja struktūra formuojasi ne nuo pradžių ir elementarių sudedamųjų dalių, bet susidarant naujoms prekybos elementų jungtims ir modifikacijoms.

R. Domanski [8] nagrinėjo erdvinę ūkio transformaciją ir pasiūlė savireguliacijos idėją, kuri pateikia būdą, kaip sudėtingos sistemos pereina nuo vienos struktūros prie kitos, nuo vienos svaros prie kitos tam tikroje erdvėje. Anot autoriaus, tai būdinga sistemoms, kurios:

- yra atviros gėrybių, asmenų ir informacijos judėjimui;
- jų būklė tolima nuo pusiausvyros;
- pasižymi nelineiškumu apimties, išdėstymo ir urbanizacijos požiūriu.

R. Domanski nuomone, jei sistema pasižymi šiomis savybėmis, ji gali ar net privalo evoliucionuoti. Perėjimas nuo vienos struktūros prie kitos gali vykti tiek santykiškai stabilus vystymosi metu, kai sistema gali išlikti staigios perturbacijos (suirimas, trikdymas), tiek ir pasikeitus politinei, socialinei-ekonominei ir kt. aplinkai.

Mažmeninės prekybos sistemos struktūros permainas Lietuvoje paskatino politiniai ir socialiniai-ekonominiai pokyčiai. Gyventojų prekybos paslaugų sistema buvo suardyta, steigėsi daug naujų prekybos įmonių. Tai sukėlė vartotojų, įvairių institucijų elgsenos pokyčius, kurie sukūrė naujus ryšius prekių ir paslaugų teikimo srityje ir pagreitino mažmeninės prekybos objektų natūraliosios atrankos permainas.

Struktūriniai pokyčiai gali būti naudingi sistemos veiklos rezultatams, jei bus sustiprinti tam tikromis priemonėmis. Šiame procese sistemos dalys gali susijungti. Terminas *susijungimas* (angl. – *coupling*) nurodo, koks yra sistemos ele-

mentų ryšių mastas. Mažmeninė pasiūla yra baigtinis mažmeninės prekybos sistemos rezultatas, parodantis, kaip panaudojami išteklių, atsižvelgiant į vartotojų poreikius, besikeičiančią aplinką. Vienas iš svarbiausių mažmeninės prekybos sistemos uždavinių yra pasiekti efektyvų galutinį rezultatą, kad įtraukti į sistemą išteklių būtų maksimaliai panaudoti.

Siekiant veiksmingai spręsti mažmeninės prekybos sistemos uždavinius, reikia koordinuoti sistemos posistemes, kad būtų pasiekta pusiausvyra. Sistemos turi poreikį keistis, kad palaikytų plėtrą, ekspansiją ir eksperimentavimą. Ir reguliavimas, ir kitimas yra nustatomi ir palaikomi per grįžtamąjį ryšį, kuris formuoja sistemos struktūrą. Efektyvus informacijos perdavimas, elementų tarpusavio ryšys ir sistemos veiklos koordinavimas pasiekimas naudojant grįžtamąjį ryšį.

*Koordinavimas* yra skirtingų sistemos elementų planavimas suderinant juos pagal bendrą tikslą, nors kiekvienas sistemos elementas turi

savo tikslą. Efektyvus koordinavimas užtikrina, kad vienos sistemos dalies funkcionavimas pagerins kitos sistemos dalies funkcionavimą.

**Išvados.** Taigi galutinį mažmeninės prekybos sistemos viduje vykstančių procesų rezultatą – efektyvų prekybos paslaugų teikimą, galima pasiekti tik pateikus atitinkamą pasiūlą vartotojų poreikiams patenkinti per racionaliai suformuotą mažmeninės prekybos tinklą. Tam būtina mažmeninės prekybos sistemoje nagrinėti pagrindines elementų charakteristikas: struktūrą, nuosavybės formas ir išsidėstymą.

Funkcionuodama šiuolaikinė mažmeninės prekybos sistema susiduria su daugybe problemų – tam tikrą jos parametrų neracionalumu, sudarančiu struktūros kaitos ir negatyvios entropijos prielaidas. Todėl, siekiant adaptuotis dinaminėje aplinkoje, būtina nustatyti ir įvertinti veiksnius, turinčius įtakos mažmeninės prekybos sistemos veiklai bei numatyti būdus ir priemones, kurios padėtų spręsti iškilusias problemas.

## LITERATŪRA

1. Cavalieri S., Obloj K. *Management Systems: a Global Perspective*. California: Wadsworth Publishing Company, 1993.
2. Schoderbek P. P., Schoderbek C. G., Kefalas A. G. *Management Systems: conceptual considerations*. Boston: BPI IRWIN, Homewood, IL 60430, 1990. 458 p.
3. Čaplikas V. *Teritorinė prekybos ir paslaugų organizacija*. Vilnius: VU leidykla, 1998. 134 p.
4. Čaplikas V. *Prekybos prognostinis modelis*. 1994. 183 p.

5. Reavis R., Alderson W., Stanley S. *Theory in Marketing*. Homewood: Richard D., Irwin, Inc., 1964.

6. Pajuodis A. *Mažmeninės prekybos teritorinė organizacija: socialinių mokslų habilituoto daktaro laipsnio darbas*. Vilnius: VU leidykla, 1994. 125 p.

7. Lydeka Z. *Socialinės-ekonominės transformacijos laikotarpio problemos* // *Ekonomika*, 1996, Nr. 41. 223 p.

8. Domanski R. *Zasady geografii spoleczno-ekonomicznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998. 245 p.

## THE TRANSFORMATION OF RETAILING SYSTEM

### Summary

The article aims at a system approach of complex transformation process of retailing with compliance of environment, structure and location changes in spatial demand variations, which are forming not only in ter-

ritorial area, but also in geographical spatial area where different elements of retailing system are functioning.

The problem is that there is not foundation of conception and instruments, norms or co-ordination

in retailing system development, which is a part of development process of complex post-industrial economics system.

The goal of article is to analyse a function of retail in system approach reviewing environment changes and to show how inputs of the system are transformed in equifinality results.

The elements of retailing system are functioning in spatial area, where they constrain in complicated solutions. The macro and micro factors influence the

transformation process of retailing system, in which not only new elements, but also reconstructed and united ones take part.

The effective results of retailing system can be reached only when demand and supply are balanced due to rational shape of retail network. Structure, property and location of retail elements are importance factors. That's why it is necessary to choose the right instruments, ensuring effectual of retailing system.

Įteikta 2000 m. balandžio mėn.