

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Трішкіна Н.І.

В статті розглянута сутність державного регулювання торговельного посередництва, проаналізовані методи державного регулювання торговельного посередника, обумовленні основні питання щодо покращення державної підтримки торговельного посередництва, внесені пропозиції щодо адаптації законодавства України з питань підтримки торговельного посередництва до законодавства Європейського Союзу.

Ключові слова: *товаровиробник, торговельний посередник, роздрібна торгівля, бізнес, ринок, товар, правове регулювання, споживач*

ВСТУП

У сукупності ринкових процесів сучасного товарного ринку швидкими темпами розвивається торговельне посередництво. Воно становить невід'ємну частину господарсько-торговельної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку.

Тому для розуміння ролі посередників в сучасній торгівлі необхідно взагалі з'ясувати, що таке торговельно-посередницька діяльність, в чому її сутність. Також необхідно визначити, який розвиток має в Україні торговельне посередництво, в чому його проблеми. Чому виробники покладають частину роботи зі збуту товарів на плечі посередників? Адже в результаті таких дій виробник не в змозі повністю контролювати, кому і яким чином продається його продукція.

Послугами посередників користуються тому, що вони вмюють найкращим чином запропонувати товари цільовому ринку. Використовуючи свої зв'язки, навички, переваги спеціалізації і високу якість роботи, посередники можуть принести виробнику більше користі, якби він здійснював збут своєї продукції самостійно.

Проте в сучасній практиці спостерігається одне цікаве явище. А саме, на Заході, через дуже розвинену мережу Інтернет та більш-менш врегульовану правову базу, споживачі в змозі здійснити пряме замовлення виробнику навіть перебуваючи у себе дома, користуючись лише комп'ютером та кредитною картою. Тому потреба в наявності дистриб'юторів скоротилася проте не в значній кількості. Оскільки замовлений товар не завжди відображав ту якість і бажання, яку жадав споживач. Тому щоб цього не траплялося більшість все ж таки звертаються за допомогою до торгових посередників.

У багатьох джерелах сутність торговельного посередництва ототожнюють із поняттям торгівлі і

наголошують, що це ініціативна, самостійна діяльність щодо здійснення купівлі та продажу товарів з метою отримання прибутку. Проте в цьому визначенні не висвітлено багатогранності цієї діяльності, бо її необґрунтовано зводять до процесів «купівлі та продажу товарів».

Процеси купівлі-продажу, безумовно, є важливою складовою торговельного посередництва, але його зміст значно ширший. Адже торговельне посередництво передбачає виконання на користь виробника (продавця) значного обсягу робіт щодо пошуку контрагентів з купівлі-продажу товару, підготовки та здійснення угоди, кредитування сторін, надання гарантій реалізації товару й отримання відповідних коштів продавцем, страхування товарів та ризиків під час транспортування, проведення рекламних заходів із просування товарів на ринки, надання організаційно-комерційних, консалтингових та інших послуг.

Ринкова економіка, як відомо, в основі своїй регулюється цивільно-правовими інструментами, натомість жодна ринково-орієнтована держава не може не керуватись у своєму повсякденному житті і відповідними нормами господарського і торгового (комерційного) права. Природно, що і відродження комерційного права в Україні та інших країнах СНГ пов'язано саме з переходом їх до ринкової форми господарювання. У 80-90-х роках відбулися глибинні зміни в правовому регулюванні економіки, було легалізовано підприємництво. Проте й досі правники не дійшли до єдиної думки про природу та єство комерційного права.

Серед учених країн СНД теоретичні аспекти кризового стану, його діагностики, а також проблеми розробки заходів антикризового управління досліджуються Е.М. Коротковим, О.П. Градовим, В.І. Кошкіним, Н.В. Родіоною, О.І. Пушкарем, Г.П. Івановим, А.П. Ковальовим, Є.С. Мінаєвим, В.П. Панагушиним та ін. Безпосередньо в торгівлі дані питання розглядаються українськими науковцями Л.О. Лігоненко, І.О. Бланком, Н.О. Власовою та ін.

Дослідження базувалося на логіко-діалектичному методі пізнання. Методичний

Трішкіна Ніна Іванівна, к.е.н., директор Хмельницького торговельно-економічного коледжу Київського національного торговельно-економічного університету, м. Хмельницький, (03822) 2-25-17; 2-22-04; trishkina_ni@mail.ru

інструментарій дослідження складався з соціально-психологічних методів.

Метою роботи є розробка та теоретичне обґрунтування методичних підходів та практичних рекомендацій щодо державної підтримки торговельного підприємства, що сприятиме ефективному функціонуванню торговельно-посередницької діяльності.

Реалізація мети дослідження обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- визначення місця торговельного посередництва в сучасних умовах та його необхідність;
- дослідження державної законодавчої бази щодо підтримки торговельного посередництва;
- дослідження державної законодавчої бази щодо зовнішньоекономічної діяльності торговельного посередництва;
- дослідження законодавчої бази зарубіжних країн щодо підтримки торговельного посередництва;
- визначення шляхів удосконалення торговельно-посередницької діяльності

1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО ПІДТРИМКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

З економічної точки зору, задача торгових посередників – трансформувати асортимент продукції, що випускається виробниками, в асортимент товарів, необхідних споживачам. Виробники у великій кількості випускають обмежений асортимент продукції, а споживачам необхідний широкий асортимент товарів в невеликій кількості.

Виконуючи функції каналу розподілу, посередники закупають у багатьох виробників велику кількість товарів. Після цього вони подрібнюють цю партію товарів на більш менші частини, що включають у себе весь асортимент продукції, необхідний для споживача. Таким чином, посередники відіграють велику роль у встановленні співвідношення між попитом та пропозицією.

Сутність торговельного посередництва у нас, на жаль, трактується вузько і не зовсім правильно. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунок третьої особи. Насправді ж його потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб по забезпеченню комерційних операцій або як стадію обороту товарів та послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені.

Таким чином, торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Державний класифікатор України (введений Держстандартом України з 01.07.97 р.) також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Підприємства використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання продукції за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками – банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Розглядаючи торговельно-посередницьку діяльність в широкому розумінні, важливо відмітити її державну підтримку.

В Законі України «Про внутрішню торгівлю» регламентовано державне регулювання торговельної діяльності (ст. 17) та державна підтримка торгівлі соціально значущими товарами (ст. 18).

В ст. 16 Господарського кодексу розглядаються дотації та інші засоби державної підтримки суб'єктів господарювання, а саме:

- держава може надавати дотації суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, на виробництво життєво важливих лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпорتنі закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом;

- держава може здійснювати компенсації або доплати сільськогосподарським товаровиробникам за сільськогосподарську продукцію, що реалізується ними державі;

- підстави та порядок застосування засобів державної підтримки суб'єктів господарювання визначаються законом.

Потрібно відмітити, що правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все розробки самих посередників. Зрозуміло, що таку базу неможливо вважати прийнятною.

Необхідні прямі закони, систематизовані норми права. Мова йде перш за все про прийняття Закону України «Про торгівлю». Такий закон буде сприяти ефективному регулюванню всієї сукупності відносин, які виникають у сфері торгівлі. Разом з тим, в будь-якому варіанті такий закон не в змозі охопити і тим

більше регулювати багатоманітність аспектів торговельно-посередницької діяльності. В зв'язку з цим дуже важливо прискорити прийняття Цивільного (Комерційного) Кодексу, відобразивши у ньому види договорів торговельно-посередницької діяльності і регулювання договірних відносин. Як не парадоксально звучить, але сьогодні, по суті, відсутні норми регулювання таких специфічних договорів, як договір про надання права продажу товарів (не говорячи вже про кваліфікацію діяльності дистриб'юторів, дилерів), договір консигнації, агентський договір, біржовий контракт, договір лізингу, договір аукціонного продажу та ін. Між тим на практиці операції в рамках таких договорів здійснюються досить широко.

Друга важлива причина, яка стримує розвиток торговельно-посередницької діяльності, носить організаційний характер. Сутність проблеми полягає в тому, що в Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

Аналіз показує, що структура посередницьких фірм спрощена, нерациональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них "урізана" функціональна структура. В той же час вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, - прагнення до економії коштів на функціонування посередницької фірми; по-друге, - загальною тенденцією до універсалізації діяльності посередників.

Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а отже, і підвищенню рівня життя населення.

2 ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності є об'єктивною необхідністю. Таке регулювання спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напрями використання доходів і здійснення інвестицій, на розвиток конкуренції та обмеження монополізму.

Основними видами зовнішньоекономічної діяльності є зовнішня торгівля, фінансово-кредитні операції, підприємницька діяльність, науково-технічна кооперація з іноземними підприємцями, надання їм різноманітних послуг.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за допомогою адміністративних та економічних методів.

У системі зовнішньоекономічних відносин держави головне місце належить торговельній діяльності. Міжнародна торгівля — це система економічних відносин країн, метою яких є ввезення або вивезення товарів і послуг. До товарів, що продаються та купуються на зовнішньому ринку, належать: готова продукція, сировина, напівфабрикати, а також призначені для продажу продукти інтелектуальної діяльності — патенти, ліцензії, фірмові знаки тощо. Міжнародна торгівля послугами охоплює міжнародний туризм, транспортні послуги, страхові операції, банківські, біржові та посередницькі послуги, ярмарки та ін.

Залежно від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють два типи зовнішньої торговельної політики: вільну торгівлю та протекціонізм. Політика вільної торгівлі не передбачає втручання держави в зовнішню торгівлю. За цих умов експортно-імпорتنі відносини регулює не держава, а ринок на підставі співвідношення попиту і пропозиції. Вільна торгівля стимулює конкуренцію, примушує національні підприємства підвищувати якість своєї продукції та знижувати ціни. Протекціонізм — це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції через систему певних обмежень. Така політика, з одного боку, сприяє розвитку національного виробництва та захисту вітчизняного виробника, а з іншого — може призвести до застійних явищ в економіці, посилення монополізму та зниження конкурентоспроможності національних товарів. Як правило, країни проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, котра поєднує як елементи вільної торгівлі, так і протекціонізм.

Державне регулювання зовнішньої торгівлі може бути одностороннім та багатостороннім. Одностороннє полягає у застосуванні певних методів регулювання міжнародної торговельної діяльності з боку однієї країни без погодження з іншими торговельними партнерами. Багатостороннє регулювання передбачає попереднє узгодження регулювальних механізмів між державами, що мають торговельні угоди.

Регулювання зовнішньоторговельної діяльності здійснюється за допомогою економічних та адміністративних методів. Економічні методи, у свою чергу, поділяються на тарифні та нетарифні. Центральне місце в державному регулюванні зовнішньої торгівлі належить тарифному регулюванню, яке в Україні спирається на Закон України «Про єдиний митний тариф». Митний тариф — це систематизований перелік товарів із зазначенням мита, яким вони обкладаються під час перетину митного кордону країни. Митні тарифи розробляються за товарним класифікатором.

3 ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ПІДТРИМКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА

На думку представника німецької адвокатської фірми у Києві Вольфрама Ребока, Господарський кодекс у прийнятій ВР формі є взагалі зайвим у правовій системі нашої країни, позаяк поширений з-поміж країн Європи дуалізм цивільного права (наявність норм і цивільного, і торгового права) українському праву щонайменше маловідомий. Але навіть за цих умов Господарський (комерційний) кодекс міг би набути неоціненної ваги якби був введений у дію як доповнення до Цивільного (за аналогією німецького Торгового кодексу, але із зовсім іншим змістом) із метою регулювання приватноправових відносин. На жаль, ВР пішла дещо іншим шляхом, і наразі маємо два кодекси, що вирішують якщо й не однакові, то принаймні схожі проблеми, до того ж перебувають у доволі несподіваній ієрархічній структурі (за правовою логікою один з них – нормативний акт загального плану, інший – спеціального, проте більшість правовідносин вписані у ЦК навіть ширше і докладніше ніж у ГК). А як наслідок – ми просто залишилися без торгового кодексу, проект якого (розробка почалась ще наприкінці 2001 р.) вже фактично загубився на якомусь з етапів обговорення та узгодження. Причина проста – на думку деяких цивілістів, оскільки ми вже маємо Господарський (читай – комерційний) кодекс, то два «підприємницькі» кодифіковані акти для одної правової системи – це вже занадто. Хоча, з іншого боку, разом із цивільними кодексами прийняті і успішно діють господарські, комерційні або торгові кодекси у Франції, Німеччині, США, Естонії, Японії та інших країнах. При цьому лише в Японії разом із Цивільним кодексом прийняті і Господарський, і Торговий кодекс, але щоб вирішити, наскільки така ситуація можлива в нашій країні, потрібно все ж з'ясувати, наскільки самостійною є галузь торгового права України.

Слід зазначити, що останні (спеціальні норми) не повинні виключати застосування перших (норм ЦК України), тому що якщо не вирішити цю дилему, то завжди в суді можна буде заявити: «Загальна норма не може бути застосована, оскільки існує спеціальна, котра виключає її застосування». У цьому зв'язку необхідно чітко визначитися з джерелами торгового права та їхнім місцем у системі приватного права. Так, у тих країнах Європи, де торгове право виділилося з цивільного і діє паралельно з ним, до торговельних відносин застосовують, насамперед, норми торгового права. У цих країнах право застосовується в такій послідовності: 1) торгові закони (кодекси); 2) торгові звичаї (зокрема, ІНКОТЕРМС); 3) цивільні закони. І навпаки. Якщо торгові закони мають лише додаткове значення (знаходяться «під» Цивільним кодексом, як, мабуть, таки й буде на Україні), норми застосовуватимуться дещо в іншому порядку: 1) торгові закони (ТКУ); 2) цивільні закони (ЦК

України, та в певній мірі ГК та ГПК України); 3) торговельні звичаї. Але за будь-яких обставин прийняття саме спеціального кодифікованого акта (*Lege specialis*) у вигляді ТКУ, що регулює торговельні відносини, є нагальним та об'єктивно необхідним.

Правове регулювання суб'єктів підприємницької діяльності відбувається відповідними торговими кодексами Європи і Єдиним Торговим Кодексом США. Вони передбачають спеціальні правила щодо діяльності осіб, які ведуть торговельну діяльність на професійних засадах. Ці правила стосуються умов виконання угод, що розуміються як торговельні або комерційні угоди, а також стосуються всієї діяльності комерсанта.

ВИСНОВКИ

Підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Їм приходится вибирати: продавати товар самим чи скористатися послугами посередників. Як показав досвід таких розвинутих країн, як США, Великобританії, Японії, Німеччини, Швеції, більшість виробників вважає, що використання посередників приносить їм певну користь.

У багатьох виробників не вистачає фінансових ресурсів для здійснення прямого продажу. Але навіть якщо товаровиробник і може дозволити собі створити власні канали розподілу, в багатьох випадках він заробляє більше, якщо збільшити капіталовкладення у свій основний бізнес. Використання посередників пояснюється в основному їх неперевершеною ефективністю в забезпеченні широкої доступності товару і доведення його до цільових ринків. Завдяки своїм контактам, досвіду, спеціалізації і розмаху діяльності посередники пропонують фірмі більше того, що вона сама може зробити наодинці. Отже, в числі підприємств та організацій – учасників ринкового товарного обороту, особливе місце відводиться торговельно-посередницькій галузі, яка являється важливим провідником товарної, фінансової й інвестиційної політики. Раціонально організована торговельно-посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої і комерційної діяльності, розширенню її масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивчення факторів ризику по всій їхній сукупності, достовірного прогнозування майбутнього з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху. Тим самим, вказана галузь створює необхідну комерційну інформацію для надання відповідних послуг всім учасникам ринкового обороту, які потребують управління власними ринковими сегментами по всьому ланцюгу відтворювального процесу.

Але встановлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформулювати широку сітку посередницьких структур,

що особливо важливо в умовах лібералізації товарного виробництва.
міжнародної торгівлі і активізації вітчизняного

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України. – К.: Істина, 2003. – 208 с.
2. Комплексна програма розвитку внутрішнього ринку: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2001р. №1635 // Автоматизована пошукова система „Нормативні акти України”. – 2001.