

УДК 339.3:338(477)

Ільченко Н.Б.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри торговельного підприємництва, докторант
Київського національного торговельно-економічного університету

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

У статті проведено оцінку пріоритетних напрямів розвитку оптової торгівлі в Україні. Проаналізовано особливості формування складської нерухомості. Запропоновано шляхи подальшого реформування оптової торгівлі в Україні як форми регулювання оптової торгівлі в межах концептуальних основ її розвитку.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, функції оптової торгівлі, потреби споживачів, складська нерухомість.

Ильченко Н.Б. РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

В статье проведена оценка приоритетных направлений развития оптовой торговли в Украине. Проанализированы особенности формирования складской недвижимости. Предложены пути дальнейшего реформирования оптовой торговли в Украине как формы регулирования оптовой торговли в рамках концептуальных основ ее развития.

Ключевые слова: торговля, оптовая торговля, функции оптовой торговли, складская недвижимость.

Iichenko N.B. REGULATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES WHOLESALERS

In the article there is conducted the estimation of priority directions of wholesale development in Ukraine. Analyzes the peculiarities the formation of the warehouse property market. The ways of further reformation of wholesale are offered in Ukraine as forms of adjusting of wholesale within the framework of conceptual bases of her development.

Keywords: trading, wholesale, functions of wholesale, wholesale markets of agricultural products, warehousing property.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки вимагав роздержавлення оптової торгівлі, здійснення демонополізації і лібералізації торгово-посередницької діяльності, диверсифікації її форм. Внаслідок цих процесів на оптовому ринку України за останнє десятиріччя з'явилася значна кількість малих оптових посередників, більшість з них здійснюють посередницьку діяльність без надбання статусу юридичної особи. Таким чином, особливості та ефективність функціонування оптової торгівлі в ринкових умовах, шляхи подальшого розвитку, стратегічні цілі і завдання цієї важливої підсистеми сфери товарного обігу в концептуальному плані ще залишаються невирішеними, що обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти проблеми, що досліджується, знайшли відображення в роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: В.В. Апопія, Л.В. Балабанової, І.О. Бланка, Л.О. Брагіна, Н.А. Голошубової, В. Даненбурга, А.А. Мазаракі, Ф. Котлера, Р. Монкріфа, В.П. Онищенко, М.В. Опельбаума, В.К. Памбуччианца, Ф.Г. Панкратова, В.М. Торпокова, Н.І. Трішкіна, О.М. Трубей, К.П. Пашаєва.

Аналіз наукових праць і практики господарської діяльності в умовах перехідного періоду виявив негативні тенденції, що склалися на підприємствах оптової торгівлі.

Мета дослідження – визначити місце оптової торгівлі у соціально-економічному розвитку країни, визначити складові механізми регулювання покращення діяльності підприємств оптової торгівлі як елементу сфери товарного обігу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Наразі перебудова національних моделей розвитку стає типовим явищем для сучасного світу. Досягнення належного поступу в період загострення кризового явища в економіці України, мають розглядатися винятково крізь призму зміни інструментів і практик державної політики, інституційного середовища розвитку, узагальнення цільових орієнтирів та пріоритетів, що заочемно складає поняття перебудови моделі.

У сучасній економіці формування нової моделі економічного розвитку може бути успішним лише якщо держава не буде моделювати як втілення ідеального, відірваного від об'єктивних реалій бажаного образу, а скеровує процеси формування моделі під впливом об'єктивних закономірностей глобального та національного розвитку, виходячи з потреби підтримки конструктивних процесів, що сприяють досягненню визначених цілей та орієнтирів, та максимального послаблення ризиків та загроз розвитку. Вектор відповідних змін досить чітко визначений орієнтирами євромодернізації, встановленими парадигмою угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Проте системності цих змін досі бракує для формування нової моделі розвитку. Видається, що саме досягнення такої системності шляхом завершення перебудови правової системи та практичної *інтеграції* нової правової системи у вітчизняне інституційне середовище і має стати першочерговим завданням державної політики у сфері регулювання торговельної діяльності на сучасному етапі.

Так, у загальному значенні торгівля – це організований у певній послідовності процес товарно-грошового обміну, що відбувається у часі й просторі та відображає сукупність економічних відносин із приводу обміну продуктами праці й задоволення потреб споживачів у товарах і послугах у тому вигляді, в який час і в такому місці, які відповідають їхнім вимогам [3].

Господарський кодекс України, який встановлює основні принципи побудови правових відносин у сфері торгівлі (купівлі-продажу), визначає господарсько-торговельну діяльність як діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямовану на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжну діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг [4, ст. 263].

Залежно від ринку (внутрішнього чи зовнішнього) у межах якого здійснюється товарний обіг, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або як зовнішня торгівля. Госпо-

дарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання і збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля і громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша допоміжна діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу.

Господарським кодексом України також визначено, що за договором поставки одна сторона – постачальник зобов'язується передати (поставити) в зумовлені строки (строк) другій стороні – покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти зазначений товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму [2].

Термін «торгівля» також тлумачиться в Національному стандарті України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять». Відповідно до Стандарту, торгівля – це «вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування їх від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надавання пов'язаних із цим послуг» [3]. Таке трактування торгівлі було покладено в основу її визначення у Порядку провадження торговельної діяльності та правилах торговельного обслуговування населення.

Отже, пропозицію товарів забезпечує торговельна діяльність, яка в Національному стандарті України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять» трактується як ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для отримання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача [3].

Суб'єктом торговельної діяльності є зареєстрована в установленому порядку юридична або фізична особа, яка здійснює торговельну діяльність на постійній основі для одержання прибутку й укладає в процесі цієї діяльності договори від свого імені, на свій ризик і під свою майнову відповідальність Суб'єктами торговельної діяльності є винятково продавці товарів – безпосередні товаровиробники та торговельні посередники.

У країнах ЄС статистика торгівлі всю сферу торгівлі поділяє на чотири основні види діяльності: оптова торгівля; роздрібна торгівля; торговельне посередництво; готельне та ресторанне господарство, туризм.

Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять» [3] визначає оптову торгівлю як вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів за договорами поставки партіями для подальшого їх продажу кінцевому споживачеві через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання та надавання пов'язаних із цим послуг, а роздрібну торгівлю як вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надавання йому торговельних послуг. Таким чином, у трактуванні оптової торгівлі акцент зроблено на обсяг продажу товарів – партіями, та використанні товарів у цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім споживанням. Отже, головною ознакою роздрібно торгівлі є реалізація товарів покупцям для некомерційного використання, тобто для безпосереднього споживання.

Розвиток оптової торгівлі зумовлено тим, що завдяки виконуваним нею функціям підвищується споживча цінність товару та його привабливість. Оптова торгівля *на макрорівні* виконує такі функції: інтеграційні, оцінювальні, організаційно-регулюючі; *на мікрорівні*: торговельні, комерційні, виробничо-технологічні, маркетингові. Чітке виконання оптовою торгівлею її функцій є основною умовою подальшого розвитку цього виду діяльності, а також забезпечення її прибутковості для підприємств оптової торгівлі.

Основними суб'єктами організації процесу товароруку в оптовій торгівлі є: підприємства оптової торгівлі з повним комплексом закупівельно-збутових операцій; оптові посередники (дистрибутори, агенти, дилери); організатори оптового обороту (товарні біржі, аукціони, торги, оптові ринки). Організаційні форми механізму функціонування підприємств оптової торгівлі забезпечують єдність інтересів і дій складових елементів через систему організаційно-економічних відносин, створюють умови для управління і координації розвитком сфери оптової торгівлі.

Ті оптові операції, що мають місце в Україні на сучасному етапі, здійснюються в основному в рамках торговельно-посередницької діяльності й здебільшого у сфері руху товарів матеріально-технічного призначення. Вони не спрямовуються на підвищення ефективності торгівлі. Водночас роз'єднаність роздрібних підприємств призводить до значних витрат, пов'язаних із налагодженням господарських зв'язків з великою кількістю промислових підприємств, а також із закупівлею товарів невеликими партіями у географічно віддалених районах.

Для вітчизняної оптової торгівлі притаманна одноманітність оптових посередників за їхніми функціональними призначеннями, організаційно-правовими формами господарювання, технологією роботи, що не сприяє створенню ефективного конкурентного середовища. Підприємства, які мають намір надавати оптово-посередницькі послуги відповідно до спеціалізації, повинні мати належним чином обладнане складське господарство, транспортні засоби, обігові кошти, кадровий потенціал тощо. На жаль, ситуація, що склалася в Україні, призвела до розбалансованості національного внутрішнього ринку та економічного обміну між територіями [4].

Так, на рисунку 1 наведено дані щодо розвитку оптової торгівлі по регіонах України. Згідно з наведеними даними, основний оптовий товарообіг припадає на м. Київ – 39,3%, Донецьку – 17,1%, Дніпропетровську – 7,3%, Київську – 6,9% області. Найменший обсяг товарообігу припадає на Чернівецьку – 0,2%, Рівненську та Хмельницьку області – відповідно 0,4% по кожному з перелічених областей. Сумська область – 0,5% [1].

Подібненість і деспеціалізація оптових підприємств, нерівномірність їх територіального розміщення, низький рівень забезпеченості складами (лише 8% підприємств оптової торгівлі їх мають) не дозволяють їм виконувати більшість функцій, притаманних оптовій торгівлі. На багатьох вітчизняних оптових підприємствах здійснення основної діяльності не супроводжується виконанням усього комплексу маркетингових функцій або виконуються вони в дуже обмеженому вигляді. Це пов'язано перш за все з тяжким фінансовим станом багатьох підприємств оптової торгівлі, відсутністю належного інформаційного, технічного, кадрового забезпечення, а також недооцінкою цих напрямів діяльності.

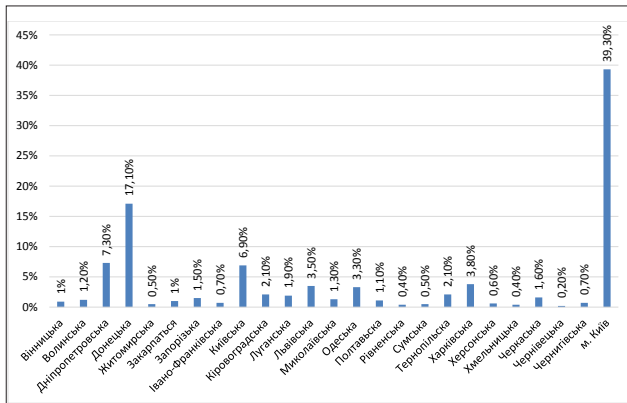


Рис. 1. Структура оптового товарообігу за I півріччя 2014 року по регіонах України, % [1]

Тому для інституційної структуризації оптово-посередницької діяльності у національній економіці доцільно звернутися до практики ліцензування та сертифікації її послуг, що буде сприяти усуненню чисельних дрібних посередницьких структур, які не мають права власності на товар. Це дасть змогу зменшити спекулятивну діяльність, витіснити або зменшити розвиток недобросовісної конкуренції у торгівельній сфері. В Україні склалася парадоксальна ситуація, коли великі оптові підприємства через різні причини мають гірші конкурентні позиції, ніж дрібні. Тому вони зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент, згортають господарські зв'язки, віддають у оренду частину своїх площ тощо, тобто втрачають позиції саме у тих напрямках ділової активності, які повинні забезпечувати їм основні конкурентні переваги.

На рисунку 2 наведено дані щодо структури групування підприємств оптової торгівлі за обсягом товарообігу за 2012–2013 рр. Необхідно відділити оптову від дрібнооптової торгівлі. Це може бути здійснене, наприклад, через їх окреме патентування.

Зараз на ринку склалася парадоксальна ситуація, коли великі оптові підприємства через різні причини мають гірші конкурентні позиції, ніж дрібні. Тому вони зменшують обсяги закупівель, звужують товарний асортимент, згортають господарські зв'язки, віддають у оренду частину своїх площ тощо, тобто втрачають позиції саме у тих напрямках ділової активності, які повинні забезпечувати їм основні конкурентні переваги.

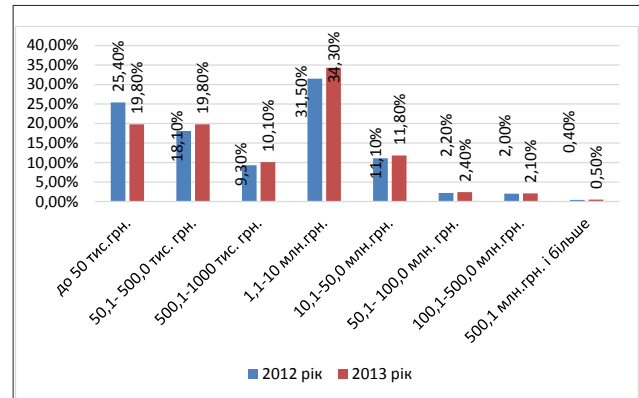


Рис. 2. Структура групування підприємств оптової торгівлі за обсягом оптового товарообігу за 2012–2013 рр. [1]

Так, підприємства, що мають оптовий товарообіг, за кількістю у 2013 році зменшилися на 5,6%, кількість підприємств, оптовий товарообіг яких складає від 1,1–10 млн грн навпаки зросли на 2,8%, кількість підприємств, оптовий товарообіг яких складає від 500,1 млн грн та більше, зросли на 0,1% порівняно з 2012 роком.

Згідно з проведеними нами дослідженнями, за I півріччя 2014 року нові пропозиції на складські площі серед посередників, які надають складські послуги, склали 81500 м², що на 35% менше у порівнянні з 2013 роком. Ринок складської нерухо-

Таблиця 1
Великі угоди з оренди складської нерухоності по м. Київ та Київській області за січень-червень 2014 [5]

Орендар	Вид діяльності	Об'єкт	Траса України	м ²
Ekol	Логістичний оператор	WWM Center	Київ	10 000
Zammler	Логістичний оператор	V-log	М-01, Е-95 М01 Чернігів (по кільцевій), Бровари Е95 – автомобільна дорога в Східній Європі на території Росії, Білорусі, України, Туреччини.	10 000
CAT Kargo	Логістичний оператор	МЛП Чайка	М-06, Е-40 Автошлях М06 – автомобільний шлях міжнародного значення на території України, Київ–Чоп. Проходить територією Київської, Житомирської, Рівненської, Львівської та Закарпатської областей. Збігається із частиною Європейського автомобільного маршруту Е40 (Кале – Брюссель – Краків – Київ – Волгоград – Ташкент – Алмати – Ріддер)	7 500
Eurotek	Торговельні мережі та дистриб'ютор	Технополіс	М-01, Е-95	7 000
Ekol	Логістичний оператор	VVS	М-05, Е-95 М-05 автострада між Києвом і Одесою (автострада М05)	6 500
«ОМЕГА – АВТОПОСТАВКА»	Торговельні мережі та дистриб'ютор	МЛП Чайка	М-06, Е-40	5 000
«АВК»	Торговельні мережі та дистриб'ютор	Технополіс	М-01, Е-95	3 500
DSV	Торговельні мережі та дистриб'ютор	SAN Factory II	Київ	3 500

мости активно розвивається у м. Києві та Київській області, у Дніпропетровській та Одеській областях. Враховуючи політичну та економічну ситуацію, що склалася в Україні, пріоритетною областю для розміщення промислових та складських об'єктів може стати Львівська область.

На рисунку 3 наведено схему розміщення складських приміщень за 2013 рік класу А та В на території України. Як видно, найбільшу концентрацію складських об'єктів займають м. Київ та Київська область, Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Львівська області [5].



Рис. 3. Схема розміщення складських приміщень за 2013 рік класу А та В на території України

У Києві та Київській області збільшився попит на складську нерухомість на початок 2014 року. Це пов'язано з тим, що деякі компанії перенесли складські запаси в Центральну частину України зі Східної частини. Одним із таких прикладів може бути «Конті» – донецький виробник кондитерських виробів.

Розробка системи правил економічної поведінки для всіх учасників процесу необхідна для надання суб'єктам торгівлі самостійності в підприємницькій діяльності. Удосконалення механізму державного регулювання торгівлі на рівні окремих суб'єктів передбачає перетворення структур управління, засноване на чіткому розмежуванні функцій державного регулювання торгівлі й безпосереднього оперативно-господарського управління, що передбачає розвиток самостійного господарювання і самоврядування підприємств різних форм власності.

Висновки. Становлення та розвиток ринку оптової торгівлі в Україні потребують інтенсивного формування його інфраструктури, створення на новій основі інформаційного, кредитно-фінансового і норматив-

но-правового забезпечення ринкової інфраструктури. Розвиток матеріально-технічної бази підприємств оптової торгівлі, складських, транспортно-збутових центрів, терміналів, мережі складів загального користування шляхом залучення інвестицій буде сприяти підвищенню ефективності функціонування економіки країни.

Потребують подальшого вдосконалення:

- створення різноманітної структури оптових посередників за функціональним призначенням, розмірами, спеціалізацією, зоною діяльності, організаційно-правовими формами господарювання;

- розвиток конкурентного середовища в торгівлі;
- формування сучасної складської мережі та оптимізація товарних запасів; розвиток оптових ринків;
- розширення та вдосконалення інфраструктури підприємств оптової торгівлі;

- підвищення ролі оптових підприємств у збуті продукції вітчизняних виробників;

- створення в Україні ефективного єдиного інформаційного простору для підприємств оптової торгівлі та ринку інформаційних послуг;

- розширення банківського кредитування підприємств оптової торгівлі для розвитку оптового товарообороту;

- оптимізація та легалізація мережі дрібнооптових підприємств; удосконалення процесу оптового продажу товарів, розширення номенклатури послуг, що надаватимуть оптові посередники товаровиробникам і підприємствам роздрібно торгівлі;

- сприяння розвитку інтернет-комерції в оптовій торгівлі, для чого необхідно створювати її мережеву інфраструктуру, програмне забезпечення, механізм формування договірних взаємовідносин між учасниками цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publbtorg_u.htm#.
2. Господарський кодекс України: станом на 24 лют. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15&zahyst=4/UMfPEGznhhdzJ.Zi.lQwPcHl4Ogs80msh8le6>.
3. Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. – [Чинний від 2005–07–01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2005. – 18 с. – (Національний стандарт України).
4. Лазебна І.В. Основні напрями вдосконалення державного регулювання оптової та роздрібно торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer31/799.pdf>.
5. Development Ukraine in the first half of 2014 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.dtz.com/StaticFiles/Research/DTZ%20Property%20Times%20Ukraine%20H1%202014_rus.pdf
http://www.dtz.com/StaticFiles/Research/DTZ%20Property%20Times%20Ukraine%20H1%202014_rus.pdf.