

13. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М.П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конференції 1–2 листопада 2001р. – Київ: Спілка економістів України, 2001. – С. 25–33.
14. Мигранян А.А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс] / А.А. Мигранян // Вестник КРСУ. – 2002. – № 3. – Режим доступа: <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/2002/v3/a15.html>.
15. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
16. Чевганова В. Кластеры и их экономическое значение / В. Чевганова, И. Брижань // Экономика Украины. – 2002. – № 11. – С. 35–41.
17. Markuzen A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts // Economic Geography. – July 1996. – Vol. 72, Issue 3. – P. 293–313
18. Рыгалин Д.Б. Механизмы повышения инновационной активности при реализации кластерного подхода / Д.Б. Рыгалин // Инвест Регион. – 2006. – № 5. – С. 56–63.
19. Соколенко С. Кластеры в глобальной экономике / С. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
20. Simmie, J. and Sennett, J. (1999) "Innovation in the London Metropolitan Region", Ch 4 in Hart, D., Simmie, J., Wood, P. and Sennett, J. "Innovative Clusters and Competitive Cities in the UK and Europe". – Oxford Brookes School of Planning Working Paper 182.

УДК 339.163(477)

**Васильєва С.І.,**  
**к.е.н., старший викладач кафедри обліку та менеджменту**  
**Хрищук М.В.**  
**Криворізький факультет**  
**Запорізького національного університету**

## ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми** Посередництво в товарному обороті – це виконання спеціалізованими підприємствами, організаціями чи окремими особами спеціальних функцій для сприяння налагодженню комерційних взаємовідносин виробників і споживачів на товарному ринку [3]. Посередницька діяльність спрямована на задоволення потреб покупців, а також на надання послуг підприємцям, прагнучим розширити свій ринок збуту за рахунок залучення нових споживачів пропонуваними ними товарами або послугами [7]. Суб'єктами торговельно-посередницької діяльності являються фізичні та юридичні особи: торговці по договору, торгові агенти, комісійні фірми, консигнаційні склади, лізингові компанії, аукціонні центри, біржі та ін. Суб'єкти посередницької діяльності діляться на незалежні, частково залежні і залежні [2].

Посередницька діяльність має ряд особливостей: представляючи виробників, експортерів, покупців, посередники здійснюють за їхнім дорученням як юридичні, так і фактичні дії; посередники не тільки здійснюють угоди, а часто і фінансують їх, надають послуги, беруть на себе ризик; посередники здійснюють угоди і представляють інтереси замовника; угоди здійснюються на договірній основі [5]. Таким чином, торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Державний класифікатор України також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер [8].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі питання економічної природи посередництва були предметом дослідження таких авторів як: Андрєєва Л., Іванов Ю., Кокорев Р., Магнутова Т.Е., Шершеневич Г., Федоров А.Ф. та ін. Однак дослідження посередництва є, здебільшого, фрагментарними, здійснюваними переважно у контексті супутнього аналізу інших проблем регулювання господарської діяльності.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сучасного стану посередницької діяльності в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база. Потрібно відмітити, що правова база регулювання торгово-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, у будь-якому варіанті такий закон не в змозі охопити і тим більше регулювати багатоманітність аспектів 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, договір консигнації, агентський договір, баржевий контракт, договір лізингу, договір аукціонного продажу та ін. Між тим, на практиці операції в рамках таких договорів здійснюється досить широко.

Друга важлива причина, яка стримує розвиток торгово-посередницької діяльності, носить організаційний характер. Сутність проблеми заключається у 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, нераціональна 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. Виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм і структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду і особливостей національної економіки. Гостро стоїть питання про територіальну організацію посередників, їх спеціалізацію. Справа в тому, що дуже важливими принципами функціонування більшості посередників являється розподіл територій. Це означає, що посередник територіально обмежений в своїй діяльності. Реалізація цього принципу потребує регулювання територіальної організації посередників, їх розмежування, спеціалізації, перегляду антимонопольного законодавства [1].

Розглядаю питання про організацію торговельного посередництва, не можливо не торкнутися проблеми кадрів. Торгові посередники здійснюють крупномасштабні внутрішні і зовнішні операції, складні у комерційному, фінансовому і правовому плані. Але, в силу відомих причин, їх професійна кваліфікація низька. До того ж, в учбових закладах України кадри для торговельно-посередницької діяльності не готуються [4].

Проаналізуємо проблему фінансово-економічного механізму функціонування торговельних посередників. Механізм торговельно-посередницької діяльності в Україні тільки формується. У ньому тільки визначаються фінансово-економічні важелі: ціни, відсоткові ставки, винагородження, пільги, стимули, податки. Але ці важелі досить слабо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Це відноситься перш за все до цін, скидок на об'єкти угод, ставок, платежів, деяких податків. При цьому не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами. Передусім варто зазначити, що сучасна вітчизняна система статистичного спостереження у галузі оптової торгівлі і посередництва в оптовій торгівлі не створює належних підстав для проведення об'єктивного аналізу розвитку сфери торговельного посередництва саме на споживчому ринку. Тому більшість проаналізованих показників є загальними та такими, що характеризують розвиток оптової торгівлі України в цілому. Найважливішим показником розвитку торговельно-посередницької діяльності виступає загальний товарооборот підприємств оптової торгівлі та посередництва у торгівлі (таблиця 1).

Таблиця 1

Структура загального обороту підприємств оптової торгівлі в Україні у 2008-2011 рр., %

Показник	Рік			
	2008	2009	2010	2011
Загальний оборот	100	100	100	100
у тому числі:				
оптовий товарооборот	89,8	90,4	90,1	90,2
роздрібний товарооборот	5,2	4,8	4,8	4,3
оборот від посередницької діяльності	1,4	0,7	0,5	0,6
оборот від інших видів діяльності	3,5	4	4,5	4,8

Джерело: [6].

Відповідно до представлених даних, загальний оборот підприємств оптової торгівлі протягом 2008-2010 рр. мав чітко виражену тенденцію до зростання, середній темп приросту за цей період склав 25,3%. Таке збільшення відбулося передусім за рахунок збільшення обсягів оптового товарообороту, який в середньому зростав на 20,7%, а в сумі збільшився на 383,2 млрд. грн. Позитивну динаміку у цей період мали показники обсягів роздрібного товарообороту та обороту від інших видів діяльності, середні темпи зростання яких склали відповідно 8,9% та 13,5%, що свідчить про збільшення рівня диверсифікації діяльності підприємств оптової торгівлі. У той час обсяги обороту від посередницької діяльності щорічно зменшувалися, не здійснюючи суттєвого впливу на розвиток оптового торговельного посередництва. 2011р. позначився значним спадом загального обсягу обороту підприємств оптової торгівлі, який зменшився відносно 2010 р. на 211,2 млрд. грн. або на 18,1%. Таке падіння зумовлене, передусім, загальноекономічною кризою в Україні та світі, спадом ділової активності, зменшенням доходів населення, зниженням обсягів промислового виробництва, скороченням обсягів зовнішньоторговельних операцій [6].

**Висновки з даного дослідження.** Таким чином, основною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база. Правова база регулювання торгово-посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все розробки самих посередників. 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. Друга важлива причина 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. Виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм і структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду і особливостей національної економіки.

Отже, механізм торговельно-посередницької діяльності в Україні тільки формується. У ньому тільки визначаються фінансово-економічні інструменти: ціни, відсоткові ставки, винагороди, пільги, стимули, податки. Однак, ці важелі досить слабо адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Це відноситься передусім до цін, скидок на об'єкти угод, ставок, платежів, деяких податків. При цьому, не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

### Література

1. Апопий В. Проблемы становления торгового посредничества в Украине / В. Апопий // Проблемы предпринимательства. – №6. – 2009. – 331 с.
2. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку / М.П. Балабан. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2009. – 275 с.
3. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку / М.І. Белявцев. – К. : ЦУЛ, 2009. – 314 с.
4. Бланк Й.А. Торговий менеджмент / Й.А. Бланк. – К. : УФІМБД, 2008. – 297 с.
5. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія : навч. посібник / Н.О. Голошубова, В.М. Торопков. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2010. – 346 с.
6. Аналіз обсягів та структури торговельно-посередницької діяльності на споживчому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку [Електронний ресурс] / М.І. Белявцев. – Режим доступу: <http://www.pidruchniki.ws>
8. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібник [Електронний ресурс] / А.С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 278 с. – Режим доступу: <http://www.buklib.net>