

КОМІСІЙНА ТОРГІВЛЯ – СПЕЦИФІЧНА ФОРМА ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність торговельної діяльності, як такої, включаючи при цьому і комісійну торгівлю. Визначено відмінності та специфічні риси, які притаманні саме комісійній торгівлі, як специфічній формі торговельної діяльності.

The sense of the trade activity as such it is, including the commission trade is considered in the article. The peculiarities which are own distinctive feature of commission trade as a specific form of the trade activity are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови організації економіки країни та безпосередньо ведення бізнесу вимагають нових форм та методів здійснення певної діяльності як такої. Процеси глобалізації і розвиток ринкових відносин вимагають від товаровиробників пошуку нових ринків збуту продукції, а також диверсифікації діяльності для досягнення конкурентних переваг та зміцнення позиції підприємства на ринку. Саме в таких умовах перемирін і функціонує така галузь економіки як торгівля. Торговельна діяльність набула надзвичайно великого розвитку, що і призводить до проведення нових наукових досліджень у цій сфері. На сучасному етапі наукових досліджень постають питання класифікації видів торговельних підприємств та форм торгівлі. Проблема класифікації яскраво проявляється в тому, що не наведено чіткого місця такій специфічній формі торгівлі, як комісійна.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями класифікації торгівлі займався широке коло як вітчизняних так і зарубіжних учених, зокрема: В. В. Апопій, П. Й. Атамас, Ф. Ф. Бутинец, Б. І. Валуєв, І. В. Височін, Б. Вейтца, Р. Варлі, Д. Гілберта, І. А. Дмитренко, І. В. Жиглей, І. В. Замула, Л. В. Нападовська, Б. Нидлз, В. О. Озеран, В. О. Соболев та інші. Їх праці були спрямовані на дослідження різних підходів до організації та проведення торгівлі, визначення способів та форм її здійснення. Проте, залишається ряд невирішених питань, зокрема визначення місця та сутності комісійної торгівлі в торгівлі як галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згідно з нормативно-правовим регулюванням так і відповідно до досліджень учених не можна чітко визначити місце та класифікацію самої комісійної торгівлі. Недостатнє вивчення теоретичних особливостей та класифікації підприємств саме комісійної торгівлі призводить до неповної інформаційної забезпеченості осіб, які зацікавлені в проведенні такого виду діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності торговельної діяльності та місця комісійної торгівлі в цій галузі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Торгівля, виступаючи комерційним посередником між виробниками товарів та їх споживачами, займає провідну роль у розвитку споживчого ринку, адже основну масу матеріальних благ, що використовуються для особистих потреб, населення отримує саме через торговельні підприємства. Сутність торговельної діяльності полягає в реалізації певних матеріальних цінностей, з метою задоволення потреб споживачів та власних економічних. Значне місце в структурі торгівлі, займає саме роздрібна торгівля. Вона є важливою складовою соціально-економічної інфраструктури. Від її стану значною мірою залежить успішність виконання соціальних та економічних функцій, а отже, і якість життя населення. Обсяг обороту роздрібною торгівлі в Україні в 2013 році склав 884203, 7 млн. грн., та зріс на 10% порівняно з 2012 роком [1].

Розкриваючи сутність торговельної діяльності, як такої, включаючи при цьому і комісійну торгівлю не можливо не розкрити сутність самого поняття «торгівля».

Щодо висвітлення такого поняття в законодавстві України, то слід зазначити, що воно не набуло розкриття. Тобто такого поняття як «торгівля» законодавчі акти України не висвітлюють. Однак для цілей оподаткування в Податковому Кодексі України все таки розкривається визначення торговельної діяльності. Так, торговельна діяльність – це роздрібна та оптова торгівля, діяльність у торговельно-виробничій (ресторанне господарство) сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби та з використанням платіжних карток [2].

Аналізуючи інші джерела детально зосередимось на трактуванні цього поняття в економічних словниках, оскільки саме вони розкривають його сутність.

Д. Д. Гордієнко зазначає, що торгівля – це будь-які операції, що здійснюються на умовах договору купівлі продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на товар [3, с.321].

С. В. Мочерний дає таке трактування торгівлі:

- торгівля – галузь народного господарства, яка охоплює купівлю-продаж товарів і послуг, їх обмін, спрямований на обслуговуванні продавців і покупців, а також зберігання і підготовку товарів для продажу [4, с.376];
- торгівля – форма обміну продуктами праці й послугами історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва [5, с.354].

В. А. Коноплицький трактує торгівлю як:

- сфера обігу товарів в якій відбувається обмін продуктами праці і послугами;
- вид комерційної діяльності при якій шляхом укладання договору або на основі усної угоди здійснюється купівля-продаж товарів;
- спеціалізована галузь економіки, що формує свої доходи за рахунок діяльності по доведенню товарів до споживачів [6, с.345].

Узагальнюючи трактування поняття «торгівля» в економічних словниках можна сказати, що в основному автори розглядають торгівлю як певні відносини, які виникають на умовах купівлі-продажу товарів. Загалом, згідно наведеного трактування можна сказати, що торгівля – це специфічна сфера діяльності або галузь народного господарства в якій відбувається передача товарів від продавців до покупців.

В цьому контексті можна виділити деякі ознаки, які притаманні саме такому виду діяльності:

- вона є самостійною, ініціативною, здійснюваною на власний ризик діяльністю юридичних осіб та громадян з метою отримання прибутку;
- суб'єкти господарювання виступають посередниками між покупцями та виробниками;
- відсутній процес виробництва та витрати, які з ним пов'язані, при цьому виникають так звані витрати обігу;
- можуть діяти як від свого імені так і представляти інтереси конкретного виробника;
- основні прибутки формує рівень торгової націнки на конкретному підприємстві;
- характерний такий показник, як товарооборот, який визначає ефективність діяльності суб'єкта господарювання;
- характерним є наявність торговельного місця.

Таким чином торговельна діяльність – це специфічна форма ведення бізнесу, яка дозволяє при правильній організації отримувати максимальні прибутки при цьому нести значно менші витрати порівняно з іншими видами діяльності.

На даному етапі розвитку торговельна діяльність зазнала значних трансформаційних змін, зокрема не лише в розширенні складових, які утворюють таку сферу господарювання (типи підприємств), але й в способах та формах її здійснення. Така діяльність набула значного поширення, зокрема, в посередницьких відносинах. Тобто здійснення торгівлі відійшло від деяких традиційних методів реалізації, що сприяло створенню нових способів продажу товарів.

У сукупності ринкових процесів сучасного товарного ринку швидкими темпами розвивається торговельно-посередницька діяльність. Вона становить невід'ємну частину господарсько-торговельної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Під господарсько-торговельною діяльністю розуміють 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.

У багатьох джерелах сутність торговельно-посередницької діяльності 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 необгрунтовано зводять до процесів «купівлі та продажу товарів».

Процеси купівлі-продажу, безумовно, є важливою складовою торговельно-посередницької діяльності, але її 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. Виходячи з цього, можна визначити сутність торговельно-посередницької діяльності.

Торговельно-посередницька діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [7, с.258].

До форм торговельно-посередницької діяльності в першу чергу можна безпосередньо віднести комісійну торгівлю. Комісійну торгівлю віднесено саме до форм, а не до інших класифікаційних ознак перш за все тому, що в чинному законодавстві, зокрема Господарському Кодексі, є деяке пояснення щодо форм торговельної діяльності. Так, відповідно до п. 3 ст. 263 господарсько-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 по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу [8, с.127]. Хоча в цій статті не виокремлюється комісійна торгівля, однак вважатимемо, що вона належить саме до особливих форм проведення торговельної діяльності.

Особливою формою здійснення торговельної діяльності виступає саме комісійна торгівля. Даний вид діяльності можна розглядати з різних підходів. Це обумовлено тим, що комісійна торгівля відноситься як до посередницької так, і до торговельної діяльності, що і вирізняє її від інших форм та способів проведення торгівлі. В плані торговельної діяльності комісійній торгівлі притаманний процес здійснення торгівлі, оскільки результатом такої діяльності є продаж товару. Однак, метою здійснення такої діяльності є надання послуг, зокрема, з продажу товару комісіонера, в такому випадку і проявляються риси, що притаманні посередництву.

Саме комісійна торгівля виступає яскравим прикладом посередництва, яке по новому застосовується в торговельній діяльності. Як форма торгівлі, вона має всі риси, які притаманні такій діяльності, однак має і свої специфічні відмінності. Перш за все зазначимо, що комісійна торгівля поєднує в собі два важливих структурних елементи – це торгівля та надання послуг, звідси і впливає її подвійна природа.

Проводячи дослідження за цим питанням можемо сказати, що в літературі, зокрема, в тлумачних словниках та інших джерелах такий термін не розкривається. Лише деякі автори в своїх працях тлумачать термін «комісійна торгівля». Так, С. В. Мочерний визначає, що

комісійна торгівля – форма торгівлі, за якої торговельні організації або підприємства беруть на себе посередницьку функцію продажу товарів або майна та інших цінностей за відповідну плату за дорученням фізичних чи юридичних осіб [5, с.342]. П. Й. Атамас під комісійною торгівлею розуміє особливий вид торговельної діяльності, яка полягає в тому, що торговельне підприємство продає товар, який не є його власністю, а належить іншому підприємству або фізичній особі [9, с.231]. В. В. Апопій визначає що комісійний продаж товарів, це реалізація населенню особистих речей, які за різних обставин виявилися непотрібними, через мережу спеціально організованих магазинів чи відділів (секціях) в універмагах [10, с.198].

Необхідно зазначити, що деякі дослідники в свої працях ототожнюють поняття комісійної торгівлі із «посередницькою торгівлею» або безпосередньо пов'язують її із посередницькими відносинами. Таке поєднання не є доречним, оскільки комісійна торгівля виступає однією із складових посередницьких операцій та має свої відмінності та специфічні риси (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення спільних і відмінних рис в поняттях «торгівля» та «комісійна торгівля»

№ з/п	Ознака	Поняття, які порівнюються	
		Торгівля	Комісійна торгівля
1	Зв'язок з посередництвом	Як господарська діяльність безпосередньо виступає посередником між виробником та споживачем	Є безпосередньо однією із посередницьких видів діяльності
2	Витрати, які виникають при здійсненні даного виду діяльності	Витрати пов'язані із здійсненням такої діяльності є однаковими та називаються витратами обігу	
3	Обмеження щодо торгівлі певними товарами	Обмежень не має	Продати можна лише непродовольчі товари
4	Право власності	Право власності залишається за підприємством-продавцем	Не має права власності на прийнятті товари; воно залишається за комітентом
5	Визнання доходу	Дохід визнається після реалізації товарів	Залежно від умов договору, але в основному визнається після перерахування комісійної плати за надані послуги
6	Основна складова з якої формується дохід	Торгова надбавка	Відсоток комісійної плати відповідно до договору
7	Наявність мереж	За наявності широкого асортименту продукції можливе розширення у вигляді торговельних мереж	
8	Основний показник, який характеризує діяльність	Товарооборот	
9	Нормативне регулювання	Регулюється відповідними законами, які пов'язані із даним видом діяльності	Регулюється загальними законами, які пов'язані із даним видом діяльності та рядом інструкцій, які регулюють безпосередньо комісійну торгівлю

Виходячи з наведених вище даних можемо зазначити, що саме комісійна торгівля має всі ознаки притаманні торговельній діяльності, однак має і ряд інших особливостей, які відповідають саме цій формі торгівлі.

Спосіб здійснення такої торгівлі можна класифікувати за різними ознаками (рис 1).



Рис. 1. Класифікація здійснення комісійної торгівлі

Така класифікація дозволить визначити ті пріоритетні напрямки в рамках яких підприємство буде проводити свою діяльність.

Такий поділ буде безпосередньо мати вплив на організацію та відображення операцій з товарами в обліку, оскільки при такому підході зачіпаються різні методи здійснення комісійної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Правильний теоретичний підхід щодо вивчення окремої форми торгівлі – комісійної торгівлі дозволить в подальшому виділити саме ті особливості, які їй притаманні та правильно застосовувати їх на практиці. Недостатнє приділення уваги комісійній торгівлі призводить до накопичення в різних джерелах необґрунтованої інформації з приводу здійснення саме цієї форми торгівлі. Тому, автор статті вважає, доцільно при проведенні досліджень з вивчення сучасних форм та способів торгівлі, звертати увагу на всі можливі форми та способи торгівлі.

Список використаної літератури

1. Обсяги обороту роздрібною торгівлі [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Податковий Кодекс України №2755-VI від 10.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Гордієнко Д. Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / Д. Д. Гордієнко. – К.: КНТ, 2006. – 308 с.
4. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Львів: Світ, 2005. – 616 с.
5. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002 р. – 530 с.
6. Коноплицький В. А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В. А. Коноплицький. – КНТ, 2007. – 580 с.
7. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / А. С Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
8. Господарський кодекс України. – К.: Вид. ПАЛИВОДА А.В., 2008. – 192 с.
9. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки / П. Й Атамас. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
10. Апопій В. В. Комерційна діяльність / В. В. Апопій. – К.: Знання, 2008. – 558 с.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2014.