

КОМЕРЦІЙНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО НА СУЧАСНОМУ РИНКУ: ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ

Систематизовано погляди вчених щодо класифікації посередницьких операцій та запропоновано власний підхід, виходячи з цілей бухгалтерського обліку

Ключові слова: брокер, комерційний агент, комерційне посередництво

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин, в Україні все більшої популярності набуває комерційне посередництво як одна з найефективніших форм господарювання. Разом з тим, виникають різні види комерційних агентів, які функціонують на сучасному ринку товарів та послуг. Широке коло їхніх послуг викликає багато питань як з боку теоретиків, так і з боку практиків, які звертаються до послуг комерційних агентів. Проблемним питанням є розмежування понять видів посередницьких операцій, що здійснюються в ході діяльності підприємства, та побудова науково обґрунтованої класифікації.

Аналіз результатів останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням різноманітності форм прояву комерційного посередництва та різних видів суб'єктів комерційного посередництва присвячені роботи таких вітчизняних вчених як: Л.Л. Антонюк [1], Р.В. Колосов [6], А.М. Панченко [7], А.С. Савощенко [9], В.В. Селезньов [10] та ін.

Вивчення літературних джерел наукового та довідкового спрямування, дає можливість стверджувати, що питання складу посередницьких операцій потребує подальшого дослідження в частині єдиних підходів до виділення класифікаційних ознак.

Метою дослідження є виявлення форм комерційного посередництва та різноманітних видів комерційних агентів, вивчення всіх позитивних та негативних сторін їхньої діяльності, які функціонують на

сучасному ринку з метою використання їх в господарській діяльності, зокрема, для потреб бухгалтерського обліку.

Викладення основного матеріалу. Провівши дослідження актуальних питань, виявлено, що в діяльності підприємства наявний широкий спектр операцій з комерційного посередництва, які характеризуються наявністю різносторонніх ознак класифікацій, які закріплені як у нормативно-правовій базі, так і у довідковій, навчальній та науковій літературі. У зв'язку з цим, виникає необхідність систематизувати наявні підходи до класифікації посередницьких операцій.

Комерційне посередництво – це продукт товарного виробництва, який проявляється там, де виникає об'єктивна необхідність в посереднику між товаровиробником та споживачем [5].

Комерційне посередництво як один із видів посередницьких операцій може мати різні форми прояву залежно від сфери діяльності.

В узагальненому вигляді класифікацію комерційних посередників за сферами діяльності наведено на рис. 1. Суб'єктне поле комерційного посередництва представлене численними учасниками даного виду діяльності. В контексті побудови управлінського механізму комерційно-посередницькою діяльністю важливим є чітке визначення самого виду діяльності і його ролі та місця в ринкових відносинах.

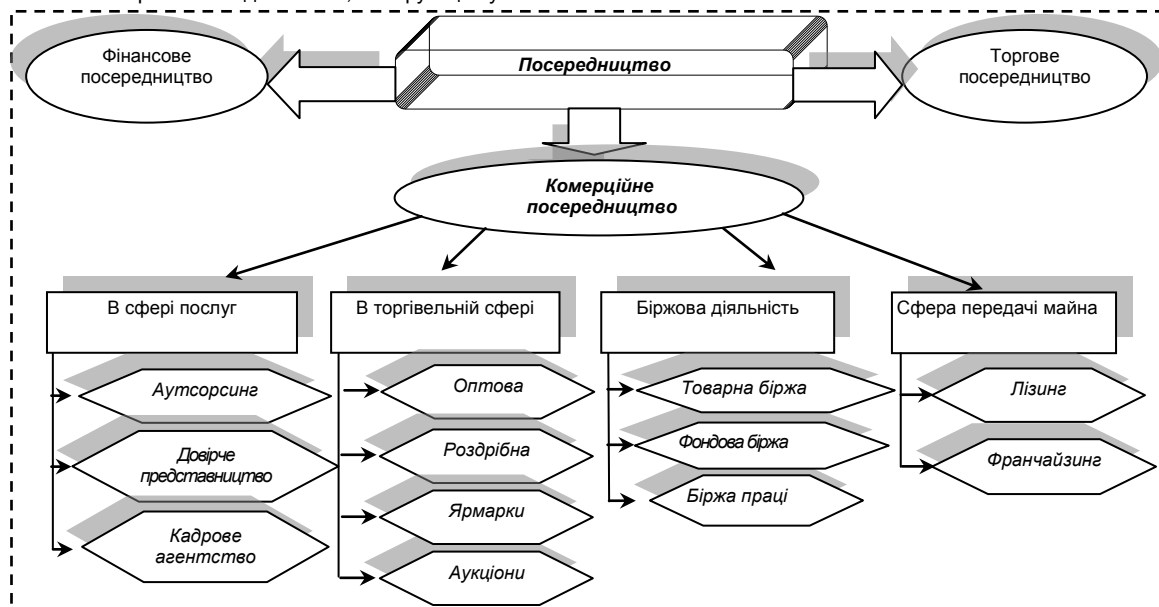


Рис. 1. Форми прояву комерційного посередництва

За час побудови ринкової економіки в нашій країні форми комерційного посередництва еволюціонували від найпримітивніших, які часто використовували своє монополічне становище на ринку, до більш цивілізованих, зразки яких ми можемо спостерігати в країнах Західної Європи та США. Саме тому в умовах України доцільно розвивати такі форми посередництва, які, працюючи на прибутковій основі, врахували б інтереси і інших учасників каналу розподілу, зокрема товаровиробників і кінцевого споживача, тобто орієнтувалися не на поточний прибуток, а на довготермінову співпрацю [12, с.285].

В сфері послуг основними формами прояву комерційного посередництва є: аутсорсинг, довірче представництво, рекрутинг (послуги з підбору персоналу).

В Україні тільки формується ринок аутсорсингу як невід'ємний атрибут підприємницької діяльності (одна з форм прояву комерційного посередництва). Це досить ефективний засіб оптимізації діяльності підприємств за рахунок передачі непрофільних функцій (бухгалтерського обліку, стратегічного планування, обслуговування офісної техніки, комп'ютерних систем, підбору кадрів, забезпечення безпеки фірми, юридичного обслуговування тощо) зовнішнім спеціалізованим фірмам і досягнення ефекту синергізму. Ринкові суб'єкти вимушені використовувати аутсорсинг як ефективний шлях зниження витрат, підвищення ефективності виробництва та перерозподілу ресурсів [2, с. 96].

Кадрові агентства представляють собою професійні компанії, що спеціалізуються на постачанні ефективних кадрових рішень. На сучасному ринку праці кадрових агентств набувають все більшого значення: далекоглядні керівники, які розуміють важливість інвестицій в людські ресурси, прагнуть отримати рішення, здатні реально окупити зроблені інвестиції.

Рощін А.В. вважає, що кадрове агентство – це посередник між роботодавцем і здобувачем вакансії, свого роду буфер, який являє собою гарант того, що компанія отримає саме такого фахівця, який їй потрібен, а фахівець – гідні умови праці і обіцяну компанією заробітну плату [8, с. 163].

Однак, слід зауважити, що відповідно до ЗУ “Про зайнятість” прийнятого 5 липня 2012 року [3] діяльність кадрових агентств частково заборонено. Як відомо, кадрові агентства були посередниками між роботодавцем і здобувачем, і останній повинен був сам оплачувати роботу агентства. Відтепер в Україні на законних підставах дозволено працювати лише рекрутинговим компаніям. Вони відрізняються від кадрових тим, що за їхні послуги платять роботодавці. Згідно із заявами фахівців, суб’єкти господарювання, які допомагають людям з працевлаштуванням, заборонено брати за роботу гонорари, комісійні, а також інші винагороди.

Щодо довірчого представництва, як форми комерційного посередництва, то під даним поняттям прийнято розуміти певні правовідносини, відповідно до яких одна сторона виступає і діє від імені іншої сторони, створюючи, змінюючи чи припиняючи безпосередньо для неї цивільні права та обов’язки. Довірче представництво здійснюється на підставі договору, укладеного в письмовій формі, який містить перелік повноважень представника, а при відсутності вказівок на такі повноваження наявність довіреності. Основною метою даної форми комерційного посередництва є укладання угоди між зацікавленими сторонами.

Більшість дослідників вважають, що торгівля (представлена двома основними ланками – оптовою і роздрібною) являється важливою формою комерційного посередництва, більше того – “основною формою вираження сутності комерційно-посередницької діяльності, яка сприяє активному регулюванню процесів переміщення і накопичення продукції в просторі і в часі” [11, с.56].

У зв’язку з формуванням ринкових відносин та розвитком сфери розподілу товарів та послуг, особливої актуальності в Україні набуває гуртова торгівля та управління процесами комерційно-посередницької діяльності. На сучасному товарному ринку діяльність гуртово-посередницьких господарюючих структур пов’язана із реальними змінами процесів розподілу товарних ресурсів. Гуртова торгівля охоплює великий ринковий простір і являється посередником між виробниками та споживачами. Метою гуртової торгівлі є задоволення ринкового попиту на товари і отримання прибутку. Від ефективності комерційної діяльності гуртової торгівлі в значній мірі залежить розвиток виробництва якісних товарів. Гуртова торгівля розвивається завдяки своїй ролі посередника в реалізації товарів, які виробляють підприємства промисловості, сільського господарства та переробних галузей України.

Одним із найпоширеніших у світі видів ринкових процесів є оптова торгівля через товарну біржу, або біржова торгівля. Сьогодні біржі України перебувають у складному становищі, їм доводиться працювати за умов нерозвиненого ринку, конкуренції, при найгострішому дефіциті товарів, втраті навичок, школи ведення торгів і супутніх їй операцій; відсутності професіоналів (маклерів, біржових спекулянтів), матеріально-технічної бази, без банківської підтримки, повної децентралізації розподілу ресурсів.

Важливою формою комерційного посередництва є особливий його вид – лізинг, який за умов ринкових трансформацій в Україні набуває стрімкого розвитку. Лізинг є одним з найбільш обґрунтованих фінансових інструментів оновлення промислового обладнання, устаткування, транспортних засобів та інших активів. В умовах сучасних глибоких соціально-економічних перетворень та становлення ринкової економіки дослідження процесів розвитку та правового регулювання лізингової діяльності набуває особливої актуальності, що зумовлено не тільки новизною відносин лізингу, але і його практичним значенням як однієї з перспективних форм комерційної діяльності у посередницькій сфері передачі майна.

У теорії маркетингу виділяють такі основні типи комерційних посередників: прості посередники (брокери), комерційні представники (повірені), комерційні агенти (рис. 2).

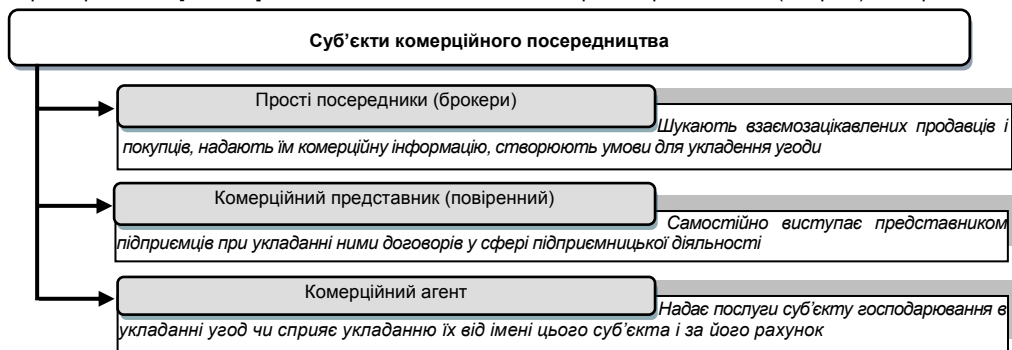


Рис. 2. Типи суб'єктів комерційного посередництва згідно маркетингової теорії (систематизовано на основі [9])

Брокери – це особи, які здійснюють діяльність пов'язану зі збутом та придбанням товарів, але самі стороною договору не виступають. Їх завдання – знайти покупця для продавця і продавця для покупця та сприяти підписанню контракту між ними.

Комерційні представники є залежними або частково залежними посередниками, котрі виконують доручення товаровиробника (довірителя), передбачені в угоді. Вони здійснюють пошук вигідних і надійних покупців, ведуть із ними переговори від імені довірителя, ведуть усі суттєві умови угоди [9]. В Законодавстві України передбачено, що комерційний представник може бути уповноважений на вчинення лише тих дій, право на виконання яких має особа, яку

він представляє. Тобто до повноважень повіреного належить також укладання угоди купівлі-продажу від імені і за рахунок довірителя. “Від імені довірителя” означає, що сторонами угоди являється товаровиробник (довіритель) та покупець, але підписує угоду за довірителя його представник (повірений).

Комерційний агент – суб'єкт господарювання, який відповідно до визначених агентським договором повноважень, здійснює комерційне посередництво в інтересах та від імені другої сторони за договором (принципала), вступаючи при цьому у відносини з третіми особами.

Досить цікавою є позиція А.М. Панченко щодо класифікації суб'єктів комерційних посередників на сучасному ринку, яка представлена на рис. 3.

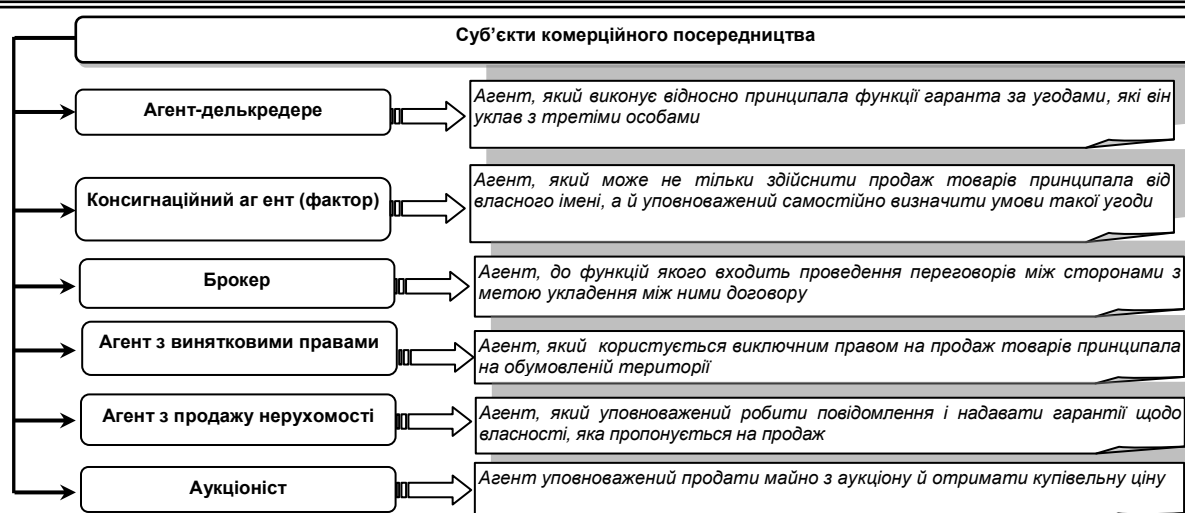


Рис. 3. Види суб'єктів комерційного посередництва в країнах англо-американського права (*систематизовано на основі [7])

Поряд з класичними видами комерційних представників А.М. Панченко [7, с. 108] виділяє ряд нових, які тільки починають зароджуватися на сучасному ринку посередницьких операцій. До основних з них можна віднести: агента-делькредере, який виконує відносно принципала функції гаранта за угодами, які він уклав з третіми особами. Обов'язки агента включають відшкодування принципалу у разі невиконання або неналежного виконання зобов'язання третьою особою купівельної ціни. Водночас агент-делькредере звільняється від відповідальності якщо покупець

відмовляється виплатити купівельну ціну на підставі того, що сам принципал не виконує належним чином своїх обов'язків. Аукціоніст (агент з продажу майна з аукціону) уповноважений продати майно з аукціону та отримати купівельну ціну, але не має права надавати гарантії відносно товарів принципала, якщо останній не дав згоди.

Розглядаючи погляди вчених щодо систематизації класифікацій посередницьких операцій, пропонуємо класифікувати посередницькі операції для цілей бухгалтерського обліку наступним чином (рис. 4).

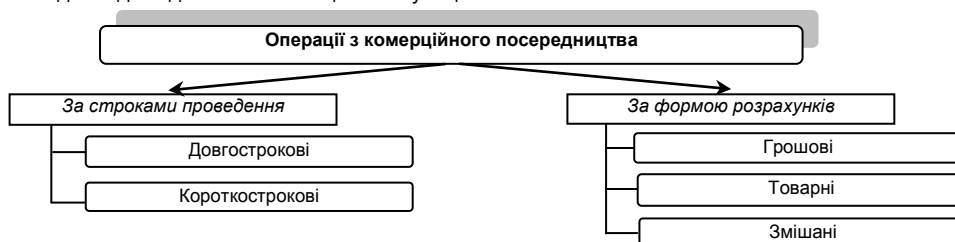


Рис. 4. Запропонована класифікація операцій з комерційного посередництва для цілей бухгалтерського обліку

На рис. 4 зображено класифікацію операцій з комерційного посередництва для цілей бухгалтерського обліку. Основними класифікаційними ознаками обрано: строки здійснення посередницької операції та форми проведення розрахунків.

На нашу думку, виділення короткострокових та довгострокових посередницьких операцій пов'язано із відображенням заборгованостей за даними операціями у складі різних груп рахунків та різних рядках звітності, що передбачено нормативними документами, які забезпечують та регулюють ведення бухгалтерського обліку. Під довгостроковими посередницькими операціями пропонуємо розуміти операції, що здійснюються більше одного року, або одного операційного циклу підприємства. Короткострокові посередницькі операції – це один із видів посередницьких операцій, період здійснення яких менше одного року або одного операційного циклу. Дане розмежування впливає на представлення інформації у складі довгострокової чи короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Вважаємо, що форма оплати за посередницькими операціями впливає на побудову системи бухгалтерського обліку підприємства. Розрахунки за посередницькими операціями можуть здійснюватися не лише у грошовій формі, тому пропонуємо поділити посередницькі операції на грошові, товарні та змішані. Важливим у складі грошових посередницьких операціях здійснити розмежування на розрахунки у національній та іноземній валюті. Посередницькі операції широко представлені у зовнішньоекономічній діяльності, що пов'язано із

реалізацією вітчизняної продукції за кордон на пільгових умовах: застосування при експорті нульової ставки ПДВ. На виконання вимог Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" підприємства для ведення бухгалтерського обліку застосовують принцип єдиного грошового вимірника. З даного положення виникає необхідність обліку за кожною іноземною валютою окремо. Для реальності оцінки операцій у іноземній валюті застосовується переоцінка валюти на дату здійснення операції або на дату балансу. Якщо валютний курс змінився, то виникають курсові різниці, які можуть відобразитися у складі доходів чи витрат діяльності. Товарна форма розрахунків передбачає реалізацію посередницьких операцій в обмін на подібний чи неподібний об'єкт. Для оцінки такого об'єкта в бухгалтерському обліку застосовується справедлива вартість. Змішані посередницькі операції передбачають оплату як у грошовій, так і товарній формі одночасно [4].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що різноманітність операцій комерційного посередництва зумовила появу різних типів комерційних посередників. Слід підкреслити той факт, що на сучасному етапі вітчизняні та наукові вчені досить мало уваги приділяють розгляду питання видів комерційних посередників, які можуть функціонувати на ринку, що підтверджує актуальність даного питання в сучасних умовах.

Посередницькі операції є необхідною складовою будь-якої сучасної економіки країни. Для цілей бухгалтерського обліку запропоновано класифікувати

посередницькі операції залежно від строків здійснення посередницьких операцій, форм проведення розрахунків та сфери діяльності суб'єкта господарювання, а також надавати управлінському персоналу необхідну інформацію у розрізі їх видів, що сприятиме покращенню процесу управління ними.

Список використаних літературних джерел:

1. *Антонюк Л.Л.* Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк, Л.Л. Антонюк: Економіка України. – К.: КНЕУ, 2004. – №8 – С. 70 – 71.
2. *Єрмошенко М.М.* Комерційна діяльність посередницьких організацій: навч. посібник. – [2-е вид.] – К.: Національна академія управління, 2006. – 348 с.
3. Закон України “Про зайнятість населення” від 01.03.1991 № 803 – XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_zajnyatist_naselennya/download.htm
4. *Казарян Г.Г.* Оцінка ефективності посередницьких операцій (агентських відносин). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2012_1/14.pdf
5. *Киреєнко Н.В.* Роль и значение коммерческого посредничества при продвижении сельскохозяйственного сырья и продовольствия на внешние рынки / Н.В. Киреєнко // *Держава та регіони: Серія: Економіка та підприємництво.* – 2010 – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_1/files/EC110_26.pdf
6. *Колосов Р.В.* Поняття “посередництво” у законодавстві та доктрині цивільного та господарського права: порівняльно-правовий аспект/ Р.В. Колосов // *Цивільне право.* – 2009. – №3(89). – С.66
7. *Панченко А.М.* Комерційне посередництво: сутність та правове регулювання / А.М. Панченко// *Держава та регіони. Серія: Право.* – 2011. – №1. – С. 107 – 109.
8. *Роцин А.В.* Услуги по подбору персонала в России / А.В. Роцин. – М.: Агентство США по международному развитию, 1996. – 245 с.
9. *Савощенко А.С.* Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. – К.:КНЕУ, 2005. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Ite mid,99999999/catid,132/id,3965/
10. *Селезньов В.В.* Основи ринкової економіки України: підручник. – К.: А.С.К, 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13011211/ekonomika/torgove_posere dnitstvo
11. *Федорова Н.Н.* Организационная структура управления предприятием: учеб. пособ. / Н.Н. Федорова. – М.: ТК Велби, 2003. – 256 с.
12. *Цимбалюк Ю.А.* Розвиток оптової та роздрібної торгівлі як форм комерційного посередництва на товарному ринку / Ю.А. Цимбалюк // *Збірник наукових праць.* – 2010. – №4. – с.285

КУЗЬМІН Дмитро Леонідович – кандидат економічних наук, доцент Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

- бухгалтерський облік і право;
- організація матеріальної відповідальності.

Стаття надійшла до редакції: 09.04.2013 р.