

В.А.Ільяшенко,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії
та історії економіки НАДУ

Державна підтримка інституціональних перебудов у сфері товарного обігу

Досліджено інституціональні перебудови у сфері товарного обігу, визначено шляхи державної підтримки вітчизняних товаровиробників для розвитку інфраструктури товарного обігу.

Ключові слова: державна підтримка, інституції, товарний обіг, структура, сфера.

Ильяшенко В.А. Государственная поддержка институциональных изменений в сфере товарного обращения

Исследованы институциональные изменения в сфере товарного обращения, определены пути государственной поддержки отечественных товаропроизводителей для развития инфраструктуры товарного обращения.

Ключевые слова: государственная поддержка, институции, товарное обращение, структура, сфера.

Ilyachsenko V.A. State support changes to sphere of the goods circulation

The Explored of the change to sphere of the goods circulation, is determined way of state support of the domestic commodity producers for development of the infrastructure of the goods circulation of the.

Key words: state support, goods circulation, structure, sphere.

Досягнення високого ступеня лібералізації економіки і фінансової стабільності створило умови для переходу до вирішення завдання проведення реформи підприємств у сфері товарного обігу. Це завдання повинне бути визнане пріоритетним у програмі діяльності уряду. Йдеться про здійснення комплексу заходів щодо зміни законодавчо-нормативного і фінансово-господарського середовища функціонування підприємств у сфері товарного обігу.

Питання регулювання сфери торговельного обігу стало предметом дослідження таких сучасних учених, як В.Бодрова, С.Білої, В.Воротіна, В.Гусєва, М.Корецького, О.Сафронової.

В.Гусєв визначає необхідність урахування світового досвіду державного регулювання галузевих та технологічних структурних зрушень в економіці України [1]. М.Корецький досліджує державне регулювання аграрної сфери в ринковій економіці [2]. Так, О.Сафронова розглядає державні холдингові компанії як дійовий інструмент управління підприємствами державного сектора [3].

Однак залишаються нагальними невирішені проблеми формування системи державного регулювання продовольчого ринку на рівні регіону і держави та інституціональні перебудови у сфері товарного обігу.

Постановка завдання: дослідити інституціональні перебудови у сфері товарного обігу, визначити шляхи державної підтримки вітчизняних товаровиробників для розвитку інфраструктури переробної промисловості й одночасне зміцнення торгової системи.

Результати дослідження. У сфері внутрішньої торгівлі реформа підприємств припускає: вибір оптимальної організаційно-правової форми торговельних підприємств,

здатної впливати на формування внутрішнього ринку й активізацію діяльності вітчизняних товаровиробників; створення сприятливих умов для інтеграції господарської діяльності різних торговельних структур; визначення концепції розвитку різних видів і типів торговельних підприємств, включаючи створення сучасних роздрібних та оптових “ланцюгів”, заснованих на загальних підходах до формування асортименту, вибору технічних засобів оснащення, оформлення інтер’єру і зовнішнього вигляду підприємств, застосування однакових форм обслуговування; поліпшення управління на підприємствах, стимулювання підвищення їх ефективності і конкурентоспроможності, зниження витрат обігу, створення умов для реалізації товарів за помірними цінами; чітке розмежування відповідальності і прав власників, керівників, персоналу і споживачів, розвиток механізму корпоративного управління, захист прав акціонерів, забезпечення вільного перерозподілу прав участі в капіталі акціонерних товариств і переходу таких прав до ефективних власників; забезпечення інвестиційної привабливості підприємств.

Великі торговельні корпорації в країнах з розвинутою ринковою економікою становлять фундамент їх економічної могутності й конкурентоспроможності, передусім, на внутрішньому ринку, а також і на ринках інших країн.

Становлення нових великих торговельних корпорацій в Україні - це також питання відновлення її внутрішнього ринку, ринкової конкуренції.

У формуванні торговельних корпорацій і холдингів доцільно орієнтуватися на різноманіття їх типів і форм, створення умов для розвитку конкуренції.

Переважною організаційно-правовою формою торговельної корпорації можуть бути акціонерні товариства відкритого і закритого типів; товариства з обмеженою відповідальністю; інші види господарських суспільств, передбачені законодавством України; холдингові компанії, до складу активів яких входять контрольні пакети акцій інших підприємств.

З метою впровадження процесу формування торговельних корпорацій доцільно розробити за участю державних органів і зацікавлених приватних структур цільові програми створення і підтримки корпоративних і холдингових організацій внутрішньої торгівлі за основними стратегічними напрямками: продукти харчування; товари легкої промисловості; будівельні матеріали; меблі тощо. Одне з основних завдань торговельних корпорацій - сприяння відновленню позицій вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку.

Аналогічні заходи можуть бути розроблені спільними зусиллями торгівлі і промисловості у сфері аграрного й інших товарних ринків країни.

При формуванні великих торговельних корпорацій слід вивчити можливість створення спільних підприємств передусім із спорідненими підприємствами в країнах СНД та інших зарубіжних країнах. У створенні торговельних корпорацій можуть брати участь державні органи, які здійснюють управління державним пакетом акцій.

При створенні торговельних корпорацій буде забезпечено дотримання вимог антимонопольного законодавства з коригуванням у разі необхідності окремих його положень на користь створення найбільш сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробництва і становлення ефективного внутрішнього ринку.

В українській практиці вже розвиваються фінансово-промислові групи, у рамках яких об’єднуються інтереси товаровиробників, торговельних підприємств і фінансових установ.

Фінансово-промислові групи створюють реальні можливості для підтримки вітчизняних товаровиробників, розвитку інфраструктури переробної промисловості й одночасно - для зміцнення торговельної системи.

Світовий досвід і вітчизняна практика дають підстави припустити, що створення фінансово-промислових груп може бути в наступних галузях: структурна перебудова торгівлі з метою ліквідації дисбалансу розвитку його окремих ланок (роздрібна, оптова торгівля і громадське харчування); активізація внутрішнього потенціалу господарських структур, які входять до групи, і створення на цій основі особливих механізмів їх самофінансування, підвищення інвестиційної діяльності на споживчому ринку; появи нових технологій складських і комерційних операцій, а також надання транспортно-експедиційних послуг з перевезення торговельних вантажів з мінімальними витратами в максимально короткі терміни, з раціональним використанням техніки. Нами пропонується у сфері товарного обігу створення таких корпоративних структур, як торгово-фінансово-промислові групи.

У світовій практиці значне місце на споживчому ринку займають кооперативи різних видів. Їх розвиток дає змогу краще поєднувати переваги цивілізованого ринку з вирішенням соціальних проблем, створенням умов для повного задоволення потреб у товарах і послугах з боку найменш забезпечених верств населення.

У Росії ще в переддень 1917 р. було більше 400 тис. кооперативів, зокрема 235 тис. споживчих. За радянських часів споживкооперація, хоч і виявилася одержавленою, зберегла кооперативне членство, створила розвинену матеріально-технічну базу, стала багатогалузевою системою, орієнтованою в основному на обслуговування сільського населення. Нині споживкооперація перебуває в кризовому стані. Її частка в роздрібному товарообігу країни знизилася з 23% в 1991 р. до 3% в 2005 р. Обсяги закупівель сільськогосподарської продукції, виробництва товарів на підприємствах споживкооперації зменшилися в 10 разів.

Та все ж споживкооперація через традиційні зв'язки з сільським населенням має можливості до певної міри відновити свої позиції і зробити позитивний вплив на розвиток внутрішнього ринку.

Разом з цим у сфері внутрішньої торгівлі можуть отримати розвиток і виробничі кооперативи. Законодавством визначено, що до виробничих кооперативів належать усі види кооперативних організацій, що передбачають особисту трудову участь своїх членів у господарській діяльності.

За рішенням відповідних державних або регіональних органів у сфері внутрішньої торгівлі можуть діяти унітарні комерційні організації, не наділені правом власності на закріплене ними майно. Це майно перебуває відповідно і в державній власності. Керівники такого підприємства призначаються власником або уповноваженим ним органом. При забезпеченні державними підприємствами ефективної роботи і належного рівня обслуговування населення державні органи повинні надавати даним підприємствам необхідну підтримку, не форсувати їх перехід у приватну форму власності.

Комерційні організації з метою координації їх підприємницької діяльності, захисту загальних майнових інтересів можуть за домовленістю між собою створювати об'єднання у формі асоціацій або союзів, які є некомерційними організаціями.

Отримують розвиток такі форми торговельних об'єднань, як торгові ліги, спеціалізовані торговельні союзи, торгово-промислові палати тощо. Їх основні функції поляга-

ють у захисті інтересів внутрішньої торгівлі, розробці концепції її розвитку, вивчення і поширення вітчизняного і зарубіжного досвіду, участі в розробці і здійсненні державних програм становлення внутрішнього ринку й активного залучення вітчизняних товаровиробників.

На сучасному етапі розвитку внутрішньої торгівлі спостерігається прагнення до інтеграції господарської діяльності різних торговельних структур.

У торговельну практику активно і послідовно проникає усвідомлення того, що формування інтегрованих торговельних систем дає змогу об'єднати гнучкість ринкової організації торговельної діяльності з ефектом централізованого керівництва.

За своєю суттю інтеграція торговельної системи являє собою форму виробничих відносин між великим і малим бізнесом.

У соціальному відношенні інтеграція торговельної системи може розглядатися як метод ефективного здійснення економічного співробітництва і досягнення соціального компромісу у взаєминах малого, середнього і великого підприємництва на споживчому ринку.

В організаційному плані інтеграція торговельної системи є добровільним договірним об'єднанням підприємств різної спеціалізації і сфери діяльності, створена з метою взаємного вирішення підприємницьких завдань.

В економічних відносинах інтегрована торговельна система є формою поступової концентрації торговельних операцій окремих торговельних структур при мінімізації їх господарського ризику і витрат.

Для розвитку інтегрованих торговельних структур в українській торговельній практиці в даний час склалися певні передумови. Зовнішніми стимуляторами розвитку інтеграційних процесів є ринкова невизначеність, зниження з різних причин попиту і пов'язане з цим загострення проблеми реалізації, численні ускладнення на шляху переміщення товарів до споживачів, викликані нерозвиненістю інфраструктури торговельної діяльності.

Сформувалися мотиви, які спонукають до інтеграції й усередині самої торговельної галузі. Вирішальним серед них є посилення конкуренції, нехай навіть у її нерозвиненій, а нерідко і гіпертрофійованій формах.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку інтеграційних процесів на споживчому ринку країни показує, що цей рух відбуватиметься за достатньо традиційною схемою - від простих багатогалузевих об'єднань до складних міжгалузевих конструкцій з реалізацією як горизонтальних, так і вертикальних систем господарських взаємовідносин.

Певною специфікою інтеграційних процесів у торгівлі може стати велика якісна різноманітність підприємств і об'єднань, що визначається підгалузевою структурою торгівлі.

З урахуванням аналізу світової торговельної практики можна припустити, що інтеграційні процеси в торгівлі проходять на базі виникнення таких видів об'єднань, як ланцюгові торговельні організації, кооперативні об'єднання торговельних структур, добровільні роздрібні та оптові ланцюги.

Ланцюгові торговельні організації як вид добровільного об'єднання в принциповому плані можуть формуватися як в оптовій, так і в роздрібній ланці торгівлі. Проте найбільш характерною структурою вони мають стати для роздрібно-оптової ланки, включаючи громадське харчування.

Суть даного об'єднання полягає в тому, що велике торговельне підприємство створює власну ланцюгову мережу підприємств або укладає договір з малими або середніми торговельними структурами, на основі чого останні як філіали отримують право на реалізацію певних видів товарів на конкретному товарному ринку під торговою маркою головного підприємства (система франчайзингу). Причому дана торгова марка широко відома споживачам і розуміється ними як своєрідна гарантія якості.

Торговельні організації можуть створюватися на принципах добровільного підпорядкування, з використанням договорів оренди або навіть продажу підприємства з дотриманням норм, передбачених законодавством.

Загальним принципом роботи подібних об'єднань повинен стати строгий контроль за роботою учасників об'єднання з боку головної структури, аж до її участі у вирішенні оперативно-господарських питань інших членів об'єднання.

Кооперативні об'єднання торговельних структур або об'єднання асоціативного типу можуть створюватися з метою посилення позицій ланцюгових торговельних структур. Суть даного виду об'єднань полягає в тому, що група малих і середніх торговельних структур буде прагнути забезпечити власну стабільність не за рахунок використання відомої торговельної марки якого-небудь головного підприємства, а на основі формування образу нової торговельної групи, здатної до жорсткої конкуренції на споживчому ринку.

Принциповою особливістю роботи таких об'єднань має стати узгодження і централізація виконання найбільш важливих функцій господарської політики. Виходячи з цього можна припустити, що подібні об'єднання набудуть широкого поширення в торгівлі і громадському харчуванні. Саме у цих торговельних сферах узгодження закупочно-збутової політики і централізації функцій товаропостачання є підставою для виникнення об'єднання.

Найбільш перспективним напрямом створення об'єднань асоціативного типу в роздрібній торгівлі може бути об'єднання магазинів з однаковою концепцією розвитку: магазини із змішаним асортиментом і невисокими цінами, магазини спеціалізовані з особливими формами торговельного обслуговування, універсальні магазини, які пропонують нові форми торговельного обслуговування.

У громадському харчуванні об'єднання найбільш доцільні при організації обслуговування в загальноосвітніх установах.

Розвиток ланцюгових торговельних структур і об'єднань асоціативного типу в роздрібній торгівлі і громадському харчуванні неминуче спровокують інтеграційні процеси в оптовому ланцюзі. Прагнучи зберегти свої позиції на ринку, оптові структури неминуче прийдуть до необхідності інтеграції з роздрібними структурами на договірній основі. Тим самим формуватимуться добровільні роздрібно-оптові ланцюги або об'єднання контрактного типу.

Об'єднання даного типу покликані координувати функції оптової і роздрібно торгівлі на принципах загальної комерційної стратегії при збереженні повної юридичної і фінансової незалежності кожного члена об'єднання. При цьому роздрібні структури, які входять у ланцюг, як правило, повинні мати єдину фірмову назву, уніфікований товарний асортимент, загальну політику, визначену оптовою структурою.

Загострення конкуренції на ринку призвело до необхідності визначення нових підходів до розвитку роздрібних підприємств. Затвердилася практика розробки кон-

цепцій, заснованих на загальних ідеях формування асортименту й обслуговування населення. При цьому передбачається створення єдиного зовнішнього вигляду магазинів, використання схожого устаткування й оформлення, застосування єдиних принципів асортиментної політики і методів продажу товарів.

У концепції необхідно включити такі розділи: асортиментні переліки товарів; схеми розміщення устаткування і товарів; визначення зон самообслуговування і продажу деяких товарів через прилавок; перелік додаткових послуг; порядок формування цін, надання знижок на окремі товари; вимоги до якості товарів; ескізи сучасного оформлення продуктів харчування і ескізи фірмового одягу персоналу; зразки цінників тощо.

Найбільші можливості для реалізації концепцій розвитку роздрібно-торговельної мережі надають різного роду “торгові ланцюги”. У зарубіжній практиці переважають продовольчі магазини самообслуговування з супутніми непродовольчими товарами, розраховані на щоденні покупки (супермаркети); великі універсальні магазини, розташовані переважно в передмістях і на трасах, з великими площами для стоянок автомобілів і розраховані в основному на закупівлю товарів на тиждень або триваліший період (гіпермаркети); магазини-дискаунти, які торгують товарами за цінами нижчими порівняно з іншими торговими підприємствами.

Подібні тенденції у формуванні торговельної мережі отримали вже деякий розвиток в Україні, але вони не стали визначальними.

Регіональні державні органи управління торгівлею, торговельні корпорації, торгово-промислові палати, фінансово-промислові групи, союзи і асоціації повинні взяти на себе розробку конкретних концепцій розвитку роздрібно-торговельної мережі. Корпоративне управління є організаційною моделлю введення бізнесу, враховує інтереси власників, органів управління, керівників і персоналу.

Особливість торговельних корпоративних організацій полягає в тому, що вони прагнуть залучити в корпоративні інтереси також споживачів, сформувати постійні групи “лояльних клієнтів”, прихильних до покупок товарів у торговельних підприємствах даної корпорації. З метою залучення постійних клієнтів передбачається введення для постійних контингентів покупців корпоративних пластикових карток із зручною формою розрахунків надання різного роду знижок і бонусів.

Пропонується проведення експерименту зі створення “народних магазинів”. Потенційні покупці вносять грошові внески на створення подібних магазинів, а після їх введення і експлуатацію отримують право придбання товарів з 5%-ю знижкою.

Важливою ланкою корпоративного управління є налагоджена робота торговельного менеджменту, включаючи функції координації, маркетингу, ефективної організації праці, економії витрат обігу і зразкового обслуговування населення. У центрі уваги при цьому ставляться питання захисту прав акціонерів і споживачів.

Висновки. Процес формування корпоративних та холдингових структур уже відбувається у вітчизняній промисловості, але він не супроводжується поки створенням адекватних структур у сфері внутрішньої торгівлі. Визначено, що з метою впровадження процесу формування торговельних корпорацій доцільно розробити за участю державних органів і зацікавлених приватних структур цільові програми створення і підтримки корпоративних і холдингових організацій внутрішньої торгівлі за основними стратегічними напрямками. При цьому торговельно-фінансово-промислові групи можуть мати ряд суттєвих переваг при фінансових взаємовідносинах з державою.

Передусім, торговельно-фінансово-промислової групі як єдиному господарському комплексу, законодавством може бути надано право виступати єдиним платником податків. Введення консолідованої звітності по податку на прибуток і ПДВ суттєво зменшить тиск податкового тягаря на всі структури, які ввійшли до групи.

По-друге, прибуток, що реінвестується учасниками групи на фінансування капвкладень виробничого і невиробничого призначення інших учасників групи, можна звільнити від податку в межах 25% балансового прибутку кожного учасника групи.

По-третє, наявність учасників групи фінансових структур дає змогу ефективно вирішувати внутрішні і зовнішні проблеми заборгованості шляхом скоординованого здійснення політики фінансового клірингу, впровадження внутрішнього вексельного обігу, використання трансфертних цін, цін на внутрішній обмін продукцією і послугами.

По-четверте, злиття в рамках групи фінансових, промислових і торговельних капіталів і їх обіг у “своєму” банку дасть можливість формувати кредитну політику групи, створити необхідні страхові й інвестиційні структури, забезпечує самофінансування і саморозвиток групи з акцентом на її промислову частину. Тим самим торговельно-фінансово-промислова група на відміну від інших видів об’єднань може стати ефективною структурою для вирішення проблеми підтримки вітчизняного виробника.

По-п’яте, за участю групи в будь-яких інвестиційних торгах обсяг заборгованості підприємства можна враховувати в обсязі пропонованих групою інвестицій. Це сприятиме відновленню потенціалу вітчизняних промислових і торговельних структур на споживчому ринку.

Нарешті, в рамках торговельно-фінансово-промислової групи можна сконцентрувати великі інвестиційні ресурси під гарантії держави, зокрема з використанням механізму застави. А це особливо важливо сьогодні, коли фізичний і моральний знос устаткування торговельних і промислових структур досягає критичної позначки.

Створення торговельно-фінансово-промислових груп сприятиме також прискоренню формування конкурентоздатних на зовнішньому ринку компаній, здатних регулювати пропорції експорту-імпорту споживчих товарів, створення за відповідних умов транснаціональних структур, здібних до відновлення господарських зв’язків у рамках СНД, зміцненню позицій на зовнішніх ринках інших країн.

Подальші напрями досліджень у сфері товарного обігу пов’язані з процесом утворення різних інтеграційних об’єднань, корпоративних структур, холдингових компаній в Україні. Це надасть можливість використовувати інформаційний обмін, координувати виробництво, поставку, зберігання, переробку і доставку кінцевої продукції споживачам.

Список використаних джерел

1. Гусев В., Темургалієв Р. Світовий досвід державного регулювання галузевих та технологічних структурних зрушень у промисловості // Вісн. НАДУ. - 2005. - № 1. - С. 170-180.

2. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: Монографія. - К.: Вид-во УАДУ, 2002. - 260 с.

3. Сафронова О.М. Державні холдингові компанії як інструмент управління підприємствами державного сектора // Зб. наук. пр. НАДУ / За заг. ред. В.І.Лугового, В.М.Князева. - К.: Вид-во НАДУ, 2003. - Вип. 2. - С. 149-160.