

ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Студ. Яременко О.І.

Наук. керівник доц. Зимбалецька Ю.В.

Київський національний університет технологій та дизайну

Існує два основних способи доведення товару до споживача: можна продавати його безпосередньо споживачу або реалізувати його через посередників. Останній спосіб звільняє виробника від необхідності пошуку покупців і здійснення продажу. При збуті безпосередньо споживачу виробник отримує весь прибуток, але йому необхідно слідкувати за співвідношенням ціни та рівня ефективності реалізації товару порівняно із професійним посередником. Торговельно-посередницька діяльність є важливим провідником товарної, фінансової та інвестиційної політики учасників ринкового товарного обороту. Раціонально організована торговельно-посередницька діяльність сприяє оптимізації виробничої та комерційної діяльності, розширенню їх масштабів, підвищенню ефективності на основі комплексних ринкових досліджень, вивченню всієї сукупності факторів ризику, достовірному прогнозуванню з достатньо чіткими орієнтирами бажаного комерційного успіху.

В Західній Європі через дуже розвинену Інтернет-мережу та більш-менш врегульовану правову базу споживачі в змозі здійснити пряме замовлення виробнику, навіть перебуваючи за комп'ютером у себе вдома і користуючись кредитною картою. Тому потреба в торгових посередниках скоротилася, проте не в повній мірі, оскільки дистанційно замовлений товар не завжди відображає очікувану споживачем якість. На сьогоднішній день більшість виробників найрозвинутіших країн світу вважають, що використання посередників є ефективнішим. В таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція на частку посередників припадає до половини обороту товарів. Торговельно-посередницька діяльність є досить поширеною в світі, але в Україні вона розвивається досить суперечливо та повільно, адже існують деякі проблеми, серед яких:

1. Низький професійно-кваліфікаційний рівень працівників торгових посередників, що викликає недовіру виробників. Вирішенням цієї проблеми можуть бути реформи в системі освіти, наприклад, введення нових спеціальностей, пов'язаних із торговельно-підприємницькою діяльністю.

2. Погано адаптований фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників: ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимулювання, податки, знижки на об'єкти угод, способи здійснення оплати тощо.

3. Стихийне формування організаційних форм торговельних посередників. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які складно адаптуються в реальну вітчизняну практику. Аналіз показує, що структура посередницьких фірм є спрощеною та функціонально нераціональною. Це, перш за все, стосується бірж, аукціонів, дистриб'юторських і консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. Недосконалість нормативно-правової бази, оскільки регулювання торговельно-посередницької діяльності складається з інструкцій і розробок підприємств, а не з прямих законів. Доцільним було б прийняття Закону України «Про торгівлю», що сприяв би ефективному регулюванню всієї сукупності відносин сфери торгівлі.

Таким чином, становлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дозволить сформувати широку мережу посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі й активізації вітчизняного товарного виробництва.