

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

нормативно-правових актів, які ґрунтуються на різних правових підходах та містять суперечливе і неповне регулювання, стримує розвиток аукціонної форми торгівлі товарами.

Сутність та цільова спрямованість відносин з аукціонної купівлі-продажу обумовлюють взаємозв'язок правових норм, які їх регулюють, з нормами інших інститутів господарського законодавства та ієрархічність їх структури за такими рівнями:

– норми ГК України про господарські зобов'язання, господарські договори, господарсько-правову відповідальність є загальними нормами першого порядку для відносин з аукціонної купівлі-продажу товарів;

– норми спеціального законодавства про господарсько-торговельну діяльність є загальними нормами другого порядку для зазначених відносин;

– норми спеціального законодавства про комерційне посередництво – загальними нормами третього порядку;

– норми біржового законодавства – загальними нормами четвертого порядку (у разі проведення біржових аукціонів). Норми аукціонного законодавства є загальними для положень законодавства, яке регулює відносини, що виникають у сфері аукціонної купівлі-продажу товару, незалежно від його виду (енергетичні ресурси, сільськогосподарська продукція, майнові комплекси державних та комунальних підприємств та ін.).

3.3. Господарсько-правові основи оптової торговельної діяльності

Господарсько-торговельна діяльність в Україні нині є однією з найпоширеніших форм підприємництва. У статутних документах суб'єктів господарювання, що займаються комерційною господарською діяльністю, найчастіше зазначається торгівля. Як відомо, завдяки ефективному розвитку торгівлі можна досягти більш ефективного розміщення ресурсів і вищого рівня матеріального добробуту населення³³⁷.

³³⁷ Буткевич О. В. Співвідношення понять «торгівля» та «торговельна діяльність». *Вісник господарського судочинства*. 2009. № 1. С. 69–73.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

Визначення поняття «господарсько-торговельна діяльність» пропонує й чинне законодавство. Наприклад, ПК України³³⁸ тлумачить торговельну діяльність як роздрібну й оптову торгівлю, діяльність у торговельно-виробничій (ресторанне господарство) сфері за готівку, інші готівкові платіжні засоби та з використанням платіжних карток.

Відповідно до ГК України³³⁹ господарсько-торговельною є діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення й виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг.

Отже, господарсько-торговельна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання з метою отримання прибутку шляхом купівлі та продажу товарів або надання відповідних послуг, пов'язаних з товарообігом³⁴⁰.

Зокрема, господарсько-торговельна діяльність може здійснюватися суб'єктами господарювання в таких формах: матеріально-технічне постачання й збут; енергопостачання; заготівля; оптова торгівля; роздрібна торгівля й громадське харчування; продаж і передача в оренду засобів виробництва; комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності й інша допоміжна діяльність із забезпечення реалізації товарів (послуг) у сфері обігу³⁴¹.

Згідно з даними Державної служби статистики України, кількість суб'єктів господарювання, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею, з кожним роком зменшується. 2018 року у сфері торгівлі функціонувало 93 590 підприємств – юридичних осіб, що

³³⁸ Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 15.11.2022).

³³⁹ Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.11.2022).

³⁴⁰ Боднарчук О. Г., Боднарчук О. І. Визначення поняття й змісту оптової та роздрібною торгівлі як однієї з форм господарсько-торговельної діяльності. *Юридичний електронний журнал*. 2018. № 1. С. 52–54.

³⁴¹ Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.11.2022).

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

становило 26,3 % від загальної кількості підприємств. Станом на I півріччя 2021 року обсяг продажу товарів на підприємствах оптової торгівлі становить: оптова торгівля транспортними засобами – 5,9 %, оптова торгівля сільськогосподарською сировиною та живими тваринами – 7,9 %, оптова торгівля продуктами харчування, напоями – 17,1 %, оптова торгівля товарами господарського призначення – 13,9 %, інші види спеціалізованої оптової торгівлі (паливо, метал, деревина тощо) – 32,1 %³⁴².

Як зазначає О. В. Зверева, господарсько-торговельна діяльність здійснюється у формі оптової та роздрібною торгівлі, тобто являє собою реалізацію продукції на споживчому ринку України, який поєднує в собі інтереси його учасників – виробників, продавців і споживачів³⁴³.

Адже оптова торгівля, здійснюючи реалізацію практично всіх видів продукції виробничо-технічного призначення й індивідуального споживання, перебуває в центрі господарських зв'язків. Вона є надзвичайно важливою, оскільки з'єднує між собою сфери виробництва й споживання у процесі відтворення.

Обов'язком оптової торгівлі завжди був пошук і закупівля товарів у значної кількості виробників, з наступним перепродажем їх роздрібним торговцям. Оптовик здійснює доставку продуктів праці на ринок, використовуючи склади. Він, по суті, отримував вигоду від зберігання та транспортування товарів.

Розглянемо визначення поняття «оптова торгівля» у розумінні вітчизняних та зарубіжних науковців.

Так, І. Ф. Шерр стверджує, що споживач і виробник змушені звертатися до організації, яка стоїть між ними і є незалежною від них, і яка доцільно встановлює зв'язок між виробником і споживачем. Вважає, що для торгівлі характерним є: по-перше, зміна власника товару (купівля-продаж), по-друге, зміна місця перебування товарів (транспортування), по-третє, накопичення запасів (складування)³⁴⁴.

³⁴² Державна служба статистики України. Статистичний звіт за I півріччя 2021 року / вебсайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

³⁴³ Зверева Е. В. Хозяйственно-правовая защита потребительского рынка : монография. Луганск : Ноулидж, 2010. 396 с.

³⁴⁴ Шерр И. Ф. Учение о торговле / пер. с немецкого. Кн. 1, 2. 1993. 235 с.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

Інші науковці зазначають, що під оптовою торгівлею варто розуміти сукупність торговельно-гуртових і посередницьких організацій та підприємств, відмінних за масштабами обороту, організаційно-правовими формами та формою власності³⁴⁵.

Відповідно до ГК України³⁴⁶, який визначає галузь як відокремлену сукупність підприємств, що характеризується спільністю ознак виробничо-господарської діяльності, можна визначити оптову торгівлю як підгалузь, що складається із сукупності підприємств, основним видом діяльності яких є оптово-торговельна та посередницька діяльність, і яка є важливим механізмом здійснення товарообміну між виробниками, виробничими споживачами і роздрібною торгівлею.

Адже економічна сутність оптової торгівлі полягає у забезпеченні гуртового руху товарів зі сфери виробництва до сфери споживання, водночас гармонізуючи обсяги і структуру товарів до потреб споживачів. Зі свого боку оптова торгівля здійснює активний вплив на виробництво, гарантуючи йому ефективний збут виготовленої продукції за умови відповідності обсягів, структури та якості продукції вимогам ринку³⁴⁷.

Оптова торгівля здійснює активний вплив на виробництво, гарантуючи йому ефективний збут виготовленої продукції за умови відповідності обсягів, структури та якості продукції вимогам ринку.

Саме оптова торгівля – це гарний приклад прояву та узгодження ринкових інтересів споживачів та виробників, уособлюється продажем товарів і послуг з метою їх переробки або подальшого продажу. Оптова торгівля відіграє значну роль у забезпеченні товарного обміну, об'єднуючи території, встановлюючи доцільні господарські зв'язки між виробниками та покупцями³⁴⁸.

³⁴⁵ Оптова торгівля в Україні : монографія / А. А. Мазаракі, Г. М. Богославець, О. М. Трубей, А. М. Носуліч ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.

³⁴⁶ Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.11.2022).

³⁴⁷ Оптова торгівля в Україні : монографія / А. А. Мазаракі, Г. М. Богославець, О. М. Трубей, А. М. Носуліч; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.

³⁴⁸ Рахман М. С., Прус Д. В. Аналіз ринку оптової торгівлі України. *Бізнес Інформ.* 2020. № 7. С. 154–160.

Отже, оптова торгівля виступає початковим етапом товарного обігу, тобто торговим посередником між виробниками товарів і роздрібною торгівлею та іншими виробниками і споживачами товарів.

Оптова торгівля – це торгівля суб'єктів господарювання для подальшої реалізації товарів іншим суб'єктам роздрібною торгівлі. Відповідно, роздрібна торгівля є останнім етапом процесу розподілу товару, яка знаходить свого кінцевого споживача, власника.

На підставі аналізу сутнісними характеристиками оптової торговельної діяльності є:

1. Суб'єктом оптової торговельної діяльності може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, статутом якого передбачено здійснення цього виду діяльності.

2. Придбання товару здійснюється певними партіями не для власного особистого споживання чи переробки, а для подальшого перепродажу.

3. Предметом здійснення оптової торговельної діяльності є споживчі товари та товари виробничо-технічного призначення, а також послуги.

4. Покупцями товарів і послуг суб'єктів оптової торговельної діяльності є суб'єкти роздрібною торгівлі, що здійснюють наступний перепродаж населенню та інші суб'єкти підприємницької діяльності, що купують їх для перепродажу або виробничого споживання.

5. Суб'єктами оптової торговельної діяльності можуть бути незалежні підприємства мережі товароруху, що набувають право власності на товар і торговельні посередники, які встановлюють господарські зв'язки на товарному ринку.

6. Зміни товарів, що відбуваються у процесі здійснення оптової торговельної діяльності, не носять матеріального характеру.

7. Основна мета – формування прибутку шляхом максимального задоволення потреб своїх клієнтів.

8. Досягнення головної мети ґрунтується на побудові сукупності бізнес-процесів, що формують ланцюг створення до даної вартості³⁴⁹.

³⁴⁹ Оптова торгівля в Україні : монографія / А. А. Мазаракі, Г. М. Богославець, О. М. Трубей, А. М. Носуліч; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

Адже основними відмінностями оптової від роздрібною торгівлі є суб'єктний склад правовідносин, наявність сформованої інфраструктури оптового ринку, зменшена ціна на оптові партії товару, наявність логістичних витрат, мета придбання товару (перепродаж, в іншому випадку – роздрібна реалізація чи некомерційне споживання), обсяг товару, який є предметом кожного виду торгівлі, форма розрахунків за придбаний товар (в оптовій торгівлі – переважно безготівкова), можливість використання фінансових механізмів для ведення діяльності³⁵⁰.

Зважаючи на сутність оптової торгівлі, метою її функціонування в системі ринкового господарювання нашої країни є підвищення інтенсивності товаропотоків, економія витрат обігу і зростання ефективності всієї системи товароруку, акумуляція фінансових ресурсів, формування асортименту товарів і послуг відповідно до потреб покупців. Для досягнення цієї мети оптова торгівля має виконувати такі основні завдання:

- якісне, своєчасне, необхідним обсягом надання товарів і послуг покупцям відповідно до укладених угод;
- здійснення маркетингових досліджень і впровадження логістики у сфері діяльності опту;
- сприяння збільшенню обсягів і вдосконаленню асортименту товарів та послуг відповідно до попиту й вимог ринку;
- вдосконалення і розвиток своєї матеріально-технічної бази з використанням досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду;
- підвищення ефективності господарських зв'язків;
- підвищення якості обслуговування клієнтів³⁵¹.

Наведені завдання визначають функції оптової торгівлі.

Деякі науковці пропонують вирізняти в складі функцій оптової торгівлі традиційні (класичні), тобто ті, що здійснюються нею з моменту виникнення та виокремлення у сфері товарного обігу, такі як: організація оптової купівлі-продажу, складування, зберігання запасів,

³⁵⁰ Кролевецький К. І. Господарсько-правове регулювання ринку оптової торгівлі в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : Харків, 2021. С. 210. URL : http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Kroleveckiy/d_Kroleveckiy.pdf

³⁵¹ Оптова торгівля в Україні : монографія / А. А. Мазаракі, Г. М. Богославець, О. М. Трубей, А. М. Носуліч ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

перетворення виробничого асортименту у торговий, транспортування тощо, так і нові функції, які виникли під впливом розвитку та потреб ринку, зокрема: інформаційно-дослідницька діяльність, надання маркетингових та рекламних послуг, комерційне кредитування та фінансування угод, надання консалтингових послуг³⁵².

У літературі виділяють дев'ять функцій оптової торгівлі: збут та його стимулювання, закупки та формування торгового асортименту, розбивка великих партій на дрібні, складування, транспортування, фінансування, прийняття ризику, надання інформації про ринки, послуги з управління та консультаційні послуги³⁵³.

Так, Н. І. Трішкіна вважає, що оптова торгівля повинна вирішувати такі важливі функціональні завдання, як: а) забезпечення достатнім асортиментом якісної продукції від вітчизняних виробників мережі роздрібною торгівлі; б) формування запасів під час зміни попиту на товари та їх збереження; збалансування цін і зниження їх рівня; в) забезпечення збуту продукції та підтримка національного виробника в економічній інтеграції територій і подолання просторового розриву; г) перетворення виробничого асортименту товарів на торговий; д) оновлення складських приміщень, будівництво достатніх обсягів спеціалізованих і універсальних складських комплексів для вільного маневрування товарними потоками і раціонального управління ними; е) проведення маркетингових досліджень ринку; ж) доробка, доведення товару до потрібної якості, фасування і пакування³⁵⁴.

Зокрема, аналіз функцій оптової торгівлі, здійснений вітчизняними науковцями, дозволив на рівні національної економіки виділити такі: соціальні функції, які полягають у насиченні внутрішнього споживчого ринку товарами; економічні функції, що забезпечують розвиток та оптимізацію оптового товарообороту, стабілізацію цін і досягнення їх відповідності стану товарної пропозиції; організаційні функції, які полягають у формуванні оптимальних каналів товароруку та логістичних систем; технологічні функції, що забезпечують перетворення виробничого асортименту в торговий. На рівні окремого

³⁵² Трішкіна Н. І. Оптова торгівля як складова інфраструктури товарного ринку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 4. URL : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_04/19.pdf

³⁵³ Там само.

³⁵⁴ Там само.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

підприємства дослідники виділяють такі функції, як торгова, дослідницька, виробнича, обслуговуюча, логістична, комунікаційна, фінансова, функція прийняття ризику³⁵⁵.

Також функціями оптової торгівлі у частині її взаємодії з представниками сфери виробництва є: 1) стимулювання і концентрація підприємницької діяльності всіх форм, видів та різновидів; 2) активна участь у проєктуванні і формуванні виробничого асортименту товарів та послуг, піднесенні загального рівня якості виготовлюваних матеріальних благ; 3) організація й інвестиційне забезпечення процесу руху щойно виготовлених матеріальних благ зі сфери виробництва внаслідок повсякденного вдосконалення наявних і створення нових каналів товаропросування; 4) взяття на себе певної частини комерційного ризику; усунення або згладжування діаметральних суперечностей бізнесового ризику (успіх поразка); 5) формування оптимальної концепції логістичного забезпечення сучасних виробництв відповідно до комерційних, дійсно ринкових засад, основною з яких є максимізація прибутку на фоні безумовного врахування комерційних інтересів інших суб'єктів ринку. Оптова торгівля виконує також низку функцій, спрямованих на обслуговування потреб роздрібних торговельних підприємств та індивідуальних споживачів товарів і послуг. Ці функції передбачають:

- постійне і системне вивчення попиту іпоточної кон'юнктури всередині окремих сегментів товарного ринку та певних цільових ринків;
- перетворення виробничого великосерійного асортименту в торговельний, адаптований до реальних можливостей наявної роздрібної та дрібнодрібної торговельної мережі;
- концентрацію матеріальних благ внаслідок власних і залучених основних та оборотних засобів з метою створення передумов для стабільного постачання торговельних підприємств у зоні обслуговування;
- здійснення внутрішньоскладських технологічних операцій, супутніх процесу зберігання товарних запасів;
- організацію своєчасної доставки товарів у роздрібну торговельну мережу;
- проведення товарного і фінансового кредитування клієнтів-покупців (підприємств роздрібної торгівлі);

³⁵⁵ Голошубова Н. О., Торопков В. М. Оптова торгівля: організація та технологія : навч. посіб. К. : Київ. нац.торг.-екон.ун-т, 2005. 256 с.

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

– інформаційне обслуговування наявних і потенційних клієнтів з числа покупців оптових партій товарів або комплексу послуг. Крім сукупності основних, оптова торгівля виконує також цілий комплекс допоміжних функцій, пов'язаних з інфраструктурним забезпеченням оптового продажу матеріальних благ. До них належать заходи, які сприяють збереженню матеріальних цінностей у процесі транспортування вантажів, й забезпечують сезонне і тимчасове зберігання на гуртових підприємствах, фасування і підсортування, подрібнення і розукомплектування товарних партій відповідно до вимог клієнтів споживчого ринку або інших оптових покупців³⁵⁶.

Зокрема, підприємства оптової торгівлі є джерелами зв'язку між окремими регіонами країни, а також в глобальному сенсі вони сприяють взаємодії між державами, як сусідніми, так і віддаленими. Це і є основною їхньою функцією. Але є і другорядні:

1. Стимулювання виробничих підприємств щодо створення нових товарів, модернізації старих моделей і широкого впровадження сучасних технологій.

2. Участь у створенні асортименту товарів і послуг, стеження за станом ринку.

3. Прийняття на себе комерційного ризику. Деякі товари можуть стати неходовими. Тому на них не буде ніякого попиту серед роздрібних торговців. Повернути вкладені кошти не вдасться.

4. Організація складських операцій, забезпечення всіх умов для зберігання тих чи інших продуктів³⁵⁷.

Також існують різні класифікації функцій оптової торгівлі, зокрема за ознаками націленості на окремі складові процесу товарору-ху, за складом і характером послуг, що супроводжують здійснення функцій оптової торгівлі тощо. Важливо зазначити, що успішне виконання функцій оптової торгівлі передбачає визначення відповідних процесів, конкретних видів робіт за складом операцій, що їх мають виконувати суб'єкти оптової торгівлі на ринку³⁵⁸.

³⁵⁶ Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В. М., 2021. 344 с.

³⁵⁷ Оптова та роздрібна торгівля: опис, особливості та відмінності. URL : <https://www.aboutmarketing.info/osnovy-marketynhu/optova-torhivlya/>

³⁵⁸ Кролевецький К. І. До питання суб'єктивного складу правовідносин на ринку оптової торгівлі. *Право та державне управління*. 2019. № 1(34), том 1. С.10–17.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

Отже, можна виділити такі основні функції оптової торгівлі, зокрема: організаційна, інформаційна, економічна, інтеграційна, регулююча, планування та прогнозування.

Оптова торговельна діяльність здійснюється суб'єктами оптової торгівлі. Кількість суб'єктів оптової торговельної діяльності на сьогодні є досить значною, а їх діяльність має специфіку передусім відносно ринку, на якому працює підприємство.

У науковій літературі наведено значну кількість класифікацій суб'єктів оптових правовідносин за різними критеріями. Залежно від ролі у відносинах усі суб'єкти поділяються на постачальників, споживачів, організаторів оптового обороту, посередників³⁵⁹.

До характерних ознак суб'єктів оптової торговельної діяльності можна віднести: 1) державну реєстрацію; 2) новаційність; 3) ініціативність; 4) дотримання правил здійснення торговельної діяльності щодо споживчих товарів; 5) освоєння (розширення) ринків збуту; 6) удосконалення форм вивчення кон'юнктури ринку та тенденцій його розвитку, системи просування товарів, професійної та систематичної основи діяльності³⁶⁰.

Зокрема, Н. Фролова визначає суб'єктів оптової торгівлі як індивідуальних підприємців та оптові торговельні організації, що здійснюють від власного імені, на професійній (постійній) основі і на свій ризик торгівлю партіями товарів і для яких цей вид діяльності є основним (домінуючим) з метою задоволення особистих (корпоративних) інтересів через задоволення суспільних потреб. Також науковець класифікує суб'єктів оптової торгівлі за економічними та правовими критеріями: за організаційним складом, обсягом діяльності, видами послуг, що надаються, предметом товарної спеціалізації, характером виконуваних функцій (залежно від галузевої приналежності)³⁶¹.

³⁵⁹ Апопій І. В. Цивільно-правові аспекти договорів купівлі-продажу в оптовій торгівлі : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право». К., 2004. 21 с.

³⁶⁰ Кролевецький К. І. До питання суб'єктивного складу правовідносин на ринку оптової торгівлі. *Право та державне управління*. 2019. № 1(34), том 1. С. 10–17.

³⁶¹ Алмосова В. Основні тенденції та перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні. URL : <http://www.nauka.kushnir.mk.ua/?p=75089>

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

На думку Ю. Юрченка, який пропонує виділяти такі основні класифікаційні ознаки суб'єктів оптової торгівлі:

– зміну прав власності на товар (організатори оптового товарообороту і самостійні суб'єкти торговельної діяльності);

– функціональну наповненість діяльності – повний і неповний цикл обслуговування (великі оптові торговельні фірми з повним набором функцій, промислові дистриб'ютори, дилери, кінцеві відправники вантажу (з обмеженими посередницькими функціями, який рідко бере на себе функції фізичного володіння товаром);

– залежність (підпорядкованість) стосовно виробника товару (незалежні посередники – оптовики з повним набором торговельно-посередницьких послуг, що здобувають права власності на товар, формально незалежні посередники, що беруть участь у межах договорів (доручення, комісії, консигнації; простого посередництва), у виробничо-збутовому циклі виробників, залежні посередники – агенти зі збуту, що діють на основі трудових угод);

– призначення (вихідні, торговельні, торговельно-закупівельні, торговельно-постачальницькі, розподільні холодильники, холодокомбінати);

– територіальну ознаку: районні, міжрайонні, міські, федеральні;

– торговельний профіль: вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні, комбіновані, змішані;

– форму власності самого підприємства (приватну, змішану, муніципальну, державну, колективну);

– залежно від тривалості встановлення комерційних зв'язків (постійні і разові постачальники)³⁶².

Б. І. Пугинський вважає, що до суб'єктів оптової торгівлі можна віднести: оптові ярмарки, оптові продовольчі ринки, посередницькі організації, дилери, торгові доми, трейдери, дистриб'юторські фірми, брокери, торгові агентства та агенти³⁶³.

Науковець В. Апопій зазначає, що підприємства оптової торгівлі можна класифікувати за такими ознаками:

– функціональним рівнем (оптові підприємства національного, міжрегіонального (регіонального) і локального значення (масштабу);

³⁶² Юрченко Ю. Ю. Трансформація інституту оптової торгівлі в Україні : дис. ... д-ра екон. наук. Донецьк, 2013. 397 с.

³⁶³ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. *Хозяйство и право*. 1999. № 6. С. 15–19.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

– організаційно-правовою формою (акціонерні товариства публічних і приватних типів, асоціації роздрібних, роздрібних і гуртових, торговельних і виробничих підприємств, структурні підрозділи промислово-торговельних і промислово-торговельно-фінансових концернів, холдингів, товариства з обмеженою та повною відповідальністю, малі і приватні підприємства тощо);

– формою власності і належністю (приватні, колективні, кооперативні, державні і змішані оптові торговельні підприємства);

– місцем у товаропросуванні (вихідні, торговельно-закупівельні і торговельні);

– роллю у товаропросуванні (виробничо-торговельно-сервісні, виробничо-торговельні, постачальницько-збутові, оптово-торговельні, оптово-роздрібні);

– товарною спеціалізацією (універсальні, спеціалізовані і змішані); функціональною спеціалізацією (консигнаційні, комісійні, дилерські, дистриб'юторські, агентські, брокерські, маклерські)³⁶⁴.

Деякі науковці пропонують свою класифікацію суб'єктів оптової торговельної діяльності на товарному ринку, а саме:

1. Залежно від форми власності виокремлюють суб'єкти оптової торговельної діяльності:

– державної форми власності;

– колективної форми власності (корпоративні або унітарні підприємства, що діють на основі колективної власності засновників);

– приватної форми власності, що діють на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання;

– змішаної форми власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

2. За організаційно-правовою формою суб'єкт оптової торговельної діяльності може бути організований у вигляді: акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, командитного товариства, повного товариства, державного та приватного підприємства, суб'єкта підприємницької діяльності без ознак юридичної особи.

³⁶⁴ Апопій І. В. Цивільно-правові аспекти договорів купівлі-продажу в оптовій торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право». К., 2004. 21 с.

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

3. За зоною діяльності виділяють оптових посередників, що функціонують у межах: окремого міста – міські; певного регіону (області) – регіональні; декількох областей – міжрегіональні; ринку окремої держави – національні; світового ринку – транснаціональні.

4. За видами діяльності розрізняють такі види оптовиків:

- оптові (займаються виключно оптовим продажем товарів);
- оптово-роздрібні (поєднують оптовий і роздрібний продаж товарів);
- оптові з власним виробництвом (здійснюють оптовий продаж маючи власні виробничі потужності щодо фасування, пакування товарів тощо);
- оптові торговельно-сервісні (крім оптового продажу, надають сервісні послуги під час реалізації товарів непродуктової групи).

5. За функціональним призначенням суб'єкти оптової торговельної діяльності можуть бути:

- з повним циклом обслуговування (виконують значну кількість функцій та надають широкий спектр послуг своїм клієнтам щодо зберігання, страхування, транспортування товарів, формування товарного асортименту тощо);
- з обмеженим циклом обслуговування (переважно обмежуються безпосередньою оптовою реалізацією товарів через мережу магазинів-складів на основі самообслуговування за готівку).

6. За спеціалізацією оптові посередники можуть бути:

- універсальні (здійснюють оптовий продаж товарів зазначним переліком асортиментних позицій);
- спеціалізовані (здійснюють оптовий продаж споживчих товарів однієї або декількох товарних груп).

7. За критерієм чисельності працівників та обсягом валового доходу вирізняють такі категорії суб'єктів оптового торговельного підприємства:

- суб'єкти мікропідприємства – це фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

– суб'єкти малого підприємництва – це фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– суб'єкти великого підприємництва – це суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти оптової торговельної діяльності належать до суб'єктів середнього підприємництва.

8. За зміною права власності на товар виокремлюють суб'єктів оптової торговельної діяльності, а саме:

– з повною зміною власника товару (посередники-дилери, що купують спожиткові товари за власні кошти і в подальшому реалізують їх на власний розсуд і ризик);

– з частковою зміною власника товару (посередники-комісіонери, що приймають спожиткові товари для оптової реалізації, але не набувають права власності на них);

– без зміни власника товару (посередники-агенти, що здійснюють оптову реалізацію товарів за зразками, каталогами, не маючи права на володіння та розпорядження цими товарами).

9. За видами здійснюваних торговельно-посередницьких операцій можна виділити такі типи оптовиків:

– агенти (представляють інтереси клієнта щодо закупівлі або продажу товарів від імені і за рахунок клієнта);

– комісіонери (представляють інтереси клієнта щодо продажу товарів від імені посередника, але за рахунок клієнта);

– дилери (від власного імені і за свій рахунок закупають товари з метою подальшого перепродажу);

– комбіновані посередники (поєднують у своїй діяльності здійснення декількох видів торговельно-посередницьких операцій).

10. За основним джерелом формування доходу суб'єктів оптової торговельної діяльності розподіляють на:

– тих, що отримують доходи за рахунок відсотків від суми укладеної угоди (основним джерелом доходу виступає комісійне винагородження, що сплачує клієнт за надані послуги);

– тих, що отримують дохід за рахунок різниці між ціною продажу та ціною закупівлі товару.

11. За формою організації оптового продажу товарів розрізняють такі види оптовиків:

– ті, що реалізують товари з попереднім відбором на складах;

– ті, що реалізують товари на засадах публічного торгу;

– ті, що реалізують товари за зразками, каталогами;

– ті, що реалізують товари із застосуванням інтерактивних методів (інтернет-торгівля);

– ті, що застосовують різні форми оптового продажу.

12. За характером прав на продаж, що мають оптові посередники, можна виокремити такі їх види:

– ті, що мають просте право на продаж (такі оптовики продають товари виробника (клієнта), конкуруючи на договірній території з іншими посередниками, до яких звернувся клієнт або навіть зі своїм клієнтом);

– ті, що мають виключне (ексклюзивне) право на продаж (такі оптовики мають виключне, одноосібне право реалізації товару виробника (клієнта) на договірній території);

– ті, що мають виключне з обмеженням право на продаж³⁶⁵.

К. І. Кролевецький класифікує суб'єктів ринку оптової торгівлі на такі групи за критерієм функцій, які вони виконують:

• базові (основні) суб'єкти ринку оптової торгівлі (виробники, дистриб'ютори, оптові торговельні мережі, торгові доми, оптові торгові організації, оптові магазини, імпортери (стокісти), оптові покупці та продавці – фізичні особи-підприємці, суб'єкти господарювання – покупці виробничої продукції, роздрібні торговельні мережі як покупці);

³⁶⁵ Оптова торгівля в Україні : монографія / А. А. Мазаракі, Г. М. Богославець, О. М. Трубей, А. М. Носуліч ; за ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

- посередники (комісіонер, консигнант, комівояжер, трейдер, агенти, брокери);
- організатори ринку оптової торгівлі (товарні біржі, оптові ярмарки, виставки-продажі, аукціони, оптові ринки сільськогосподарської продукції, оптові торговельні майданчики B2B, зокрема в мережі «Інтернет» (Alibaba, TMall, Ebay, Amazon, Europages, BBR, Prom.ua, BigOpt та інші);
- забезпечувальні суб'єкти ринку оптової торгівлі (банківські та фінансові установи, правоволоділець та користувач за договором комерційної концесії (франчайзингу), факторингові компанії);
- допоміжні суб'єкти ринку оптової торгівлі (зберігачі, перевізники, експедитори, пакувальники продукції, розвантажувачі товарів, страхувальники, центри сервісного, гарантійного обслуговування, інформаційно-комерційні телекомунікаційні мережі; центри маркетингових досліджень; кредитно-довідкові фірми; рекламні агентства)³⁶⁶.

Як бачимо, класифікація суб'єктів оптової торгівлі в ринкових умовах характеризується широкою різноманітністю, яка залежить від багатьох чинників.

На сьогодні в Україні (за даними Держкомстату) налічується близько 30 тис. посередницьких організацій із загальною кількістю працівників більше 600 тис. осіб. Питома вага реалізації товарів за посередництвом організацій оптової торгівлі в загальному обсязі продукції, яка відвантажується виробниками, становить близько 25 %. За оцінкою економістів, оптова торгівля в Україні, поза всяким сумнівом, за масштабами руху потоків товарів і послуг та їх обсягами займає перше місце. Вона опосередкує обмін у величезних розмірах – не менше 85 млрд грн у міжгалузевому обороті і близько 3,6 млрд грн в обороті товарів кінцевого споживання³⁶⁷.

Водночас, як правило, суб'єкти господарювання здійснюють реалізацію товарів у господарсько-торговельної діяльності за допомогою господарських договорів.

³⁶⁶ Кролевецький К. І. Господарсько-правове регулювання ринку оптової торгівлі в Україні : дис. ... канд. юрид. наук. Харків, 2021. 210 с. URL : http://nauka.nlu.edu.ua/download/diss/Kroleveckiy/d_Kroleveckiy.pdf

³⁶⁷ Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В. М., 2021. 344 с.

Зі свого боку Б. І. Пугінський виділяє чотири групи договорів, а саме: до першої він відносить реалізаційні договори, які опосередковують відносини по оплатній реалізації товару для підприємницьких і господарських потреб; до другої групи – посередницькі договори, до третьої – договори, що сприяють торгівлі; до четвертої групи – організаційні договори, які об'єднують договірні відносини осіб публічного та приватного права³⁶⁸.

М. І. Брагінський та В. В. Вітрянський договори класифікують за критерієм спрямованості результату, виділяючи договори, спрямовані на передачу майна, на виконання робіт, надання послуг, заснування різних утворень³⁶⁹.

Торговельні, виробничі, посередницькі та інші підприємства, які займаються комерційною діяльністю, укладають у процесі своєї роботи договори та контракти (угоди), що відрізняються між собою різними параметрами. Для їхнього впорядкування застосовуються різні класифікаційні схеми та ознаки.

Договори, що укладаються підприємствами торгівлі, мають свою класифікацію.

1. За предметом договору вони поділяються на:

- товарні договори;
- договори надання послуг.

2. За змістом договору можуть бути таких видів:

– договори купівлі-продажу товарів. У них фіксуються зобов'язання продавця і покупця відповідно поставити і прийняти товар, оплативши його;

– договори постачання товарів. У таких договорах продавець зобов'язується виготовляти та систематично постачати і передавати у власність (повне господарське відання) покупцю певний товар, а покупець зобов'язується приймати цей товар та своєчасно здійснювати його оплату на умовах договору. Дані про асортимент товарів, що постачаються, заносяться безпосередньо до договору (за умови, що асортимент неширокий), чи у документ, що називається специфікацією. У процесі укладання договору постачання можуть виникати роз-

³⁶⁸ Пугинский Б. И. Договор оптовой купли-продажи. *Хозяйство и право*. 1999. № 6. С. 15–19.

³⁶⁹ Там само.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

біжності з окремих пунктів проєкту договору, які оформляються протоколами розбіжностей. Протокол розбіжностей складається однією із сторін у випадку, коли умови проєкту договору з певних причин не задовольняють іншу сторону, і додається до проєкту договору. У ньому робиться запис пункту договору, з якого виникло непогодження, у редакції постачальника і редакції покупця. Він підписується стороною, що його склала, та надсилається разом із підписаним договором іншій стороні для підписання. У підписаному договорі постачання робиться запис «З протоколом розбіжностей».

– договори контрактації. За договором контрактації виробник сільсько-господарської продукції зобов'язується виробити визначену договором сільсько-господарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору;

– договори міни (товарообмінні). Договір є класичною бартерною угодою. Інтерес сторін під час укладання договору міни зводиться до того, щоб без залучення грошових коштів (або залучення їх у мінімальній кількості) отримати те чи інше майно у власність, за умови обміну на своє майно (товар), у якому зацікавлена інша сторона угоди (контрагент);

– договори комісії. Особливість таких договорів полягає у тому, що у них беруть участь три сторони: комісіонер – продає товар за дорученням комітента; комітент – власник товару, який здає його для продажу (на комісію) комісіонеру; покупець – купує товар у комісіонера;

– договори консигнації. За таким договором контрагенти здійснюють консигнаційні операції. Консигнаційною операцією вважається господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності (консигнанта), що передбачає експорт матеріальних цінностей до складу іншого суб'єкта підприємницької діяльності (консигнатора) з дорученням реалізувати зазначені матеріальні цінності на комісійних засадах;

– договори – доручення. Предмет договору доручення, як правило, формулюється таким чином «Повірений зобов'язується за винагороду від імені і за рахунок Довірчого виконати юридичні дії (перелік юридичних дій), права і обов'язки, за якими набуває безпосередньо Довірчий».

3. За структурою господарських зв'язків розрізняють договори, що регламентують взаємовідносини між: постачальником та покупцем (проста структура); постачальником, посередниками та покупцем (складна структура).

4. За строком дії договори регулюють господарські зв'язки, що встановлюються на: довгострокові терміни (5 і більше років); короткострокові терміни (1–3 роки); один раз чи певний сезон.

5. За кількістю учасників розрізняють договори, що регулюють стосунки двох контрагентів (прямі договори) та трьох і більше (опосередковані договори).

6. За організаційною формою укладання розрізняють договори, що укладені на ярмарках, поза ярмарками, на біржах та за допомогою електронних засобів комунікації (комп'ютер, телефон тощо)³⁷⁰.

Як зазначає К. І. Кролевецький, до оптових господарських договорів, завдяки яким здійснюється оптово-торговельна господарська діяльність, варто зарахувати: договори поставки, оптової купівлі-продажу, дистриб'юторські, дилерські договори, договори матеріально-технічного постачання, енергопостачання, трейдерські договори, договори на біржах, аукціонах, публічних торгах, оптових ярмарках, які є різновидами договору купівлі-продажу. Звичайно, на думку науковця, щодо класифікації договорів, які застосовуються на ринку оптової торгівлі, неодмінно впливає правовий статус суб'єктів оптових правовідносин, які згруповано так: базові, основні суб'єкти ринку оптової торгівлі, посередники, представники, організатори ринку оптової торгівлі, забезпечувальні та допоміжні суб'єкти ринку оптової торгівлі³⁷¹.

На думку вищезазначеного науковця, система договорів на ринку оптової торгівлі може бути класифікована:

1) за сферою господарської діяльності та характером господарських правовідносин – договори, які виникають на етапах встановлення ділових зв'язків; забезпечення оплатного переходу прав на

³⁷⁰ Опорний конспект лекцій з дисципліни «Управління комерційною діяльністю» для студентів денної та заочної форм навчання / Тернопільський національний економічний університет, факультет економіки та управління. Тернопіль, 2016. 146 с.

³⁷¹ Кролевецький К. І. Договори, що використовуються на ринку оптової торгівлі: поняття та класифікація. *Господарське право та процес*. 2019. № 2, частина 2. С. 77–89.

Розділ 3. Спеціальні умови здійснення окремих форм господарсько-торговельної діяльності: правова характеристика

партії товарів; здійснення господарсько-торговельної діяльності; супровід (опосередкування) господарсько-торговельної діяльності; надання оптових торговельних послуг, внутрішньогосподарських правовідносин (внутрішньогосподарські оптові договори);

2) за формами господарської діяльності: основні (господарсько-торговельна діяльність) та допоміжні (забезпечувальні);

3) залежно від меж оптово-господарських правовідносин: внутрішні та зовнішні оптові договори;

4) за ступенем нормативного регулювання: поіменовані та не поіменовані оптові договори;

5) за правовим статусом та характером договірних зобов'язань: базові оптові договори, основні оптові договори, представницькі оптові договори, забезпечувальні оптові договори, допоміжні оптові договори, інформаційні договори в оптових правовідносинах³⁷².

Зокрема, статистичні дані судових спорів Господарського суду м. Києва станом на 2020 рік становлять:

– невиконання або неналежне виконання зобов'язань із договору купівлі-продажу: поставки товарів, робіт та послуг – 3801, енергоносіїв – 1006, оренди – 1189, підряду – 774;

– втрата, пошкодження, перевезення вантажу – 634;

– про відшкодування шкоди – 689 тощо³⁷³.

Отже, розглядаючи систему договорів в оптовій торгівлі, можна зазначити, що види договорів залежать від ряду обставин, а саме: від суб'єктивного складу; від товарів, робіт та послуг; від структури господарських зв'язків; від предмета договору; від строку дії договору тощо.

Отже, становлення національної ринкової економіки суттєво поглиблює соціальні, економічні, організаційні, техніко-технологічні функції оптової торгівлі, підвищуючи її роль у збалансованому розвитку внутрішнього товарного ринку України. Оптова торгівля – це торгівля суб'єктів господарювання для подальшої реалізації товарів

³⁷² Кролевецький К. І. Договори, що використовуються на ринку оптової торгівлі: поняття та класифікація. *Господарське право та процес*. 2019. № 2, частина 2. С. 77–89.

³⁷³ Господарський суд м. Києва. Судова статистика 2020 р. URL : https://ki.arbitr.gov.ua/sud5011/pokazniki-diyalnosti/sud_statistic/

Господарсько-торговельна діяльність в Україні: теорія і практика правового регулювання

іншим суб'єктам роздрібної торгівлі. Відповідно роздрібна торгівля є останнім етапом процесу розподілу товару, яка знаходить свого кінцевого споживача, власника. Метою оптової торгівлі в системі ринкового господарювання нашої країни є підвищення інтенсивності товаропотоків, економія витрат обігу і зростання ефективності всієї системи товароруку, акумуляція фінансових ресурсів, формування асортименту товарів і послуг відповідно до потреб покупців. Варто виділити такі основні функції оптової торгівлі, зокрема: організаційна, інформаційна, економічна, інтеграційна, регулююча, планування та прогнозування.

Залежно від ролі у відносинах усі суб'єкти оптової торгівлі поділяються на постачальників, споживачів, організаторів оптового обороту, посередників.

До характерних ознак суб'єктів оптової торговельної діяльності можна віднести: 1) державну реєстрацію; 2) новачність; 3) ініціативність; 4) дотримання правил здійснення торговельної діяльності щодо споживчих товарів; 5) освоєння (розширення) ринків збуту; 6) удосконалення форм вивчення кон'юнктури ринку та тенденцій його розвитку, системи просування товарів, професійної та систематичної основи діяльності. Зокрема, класифікація суб'єктів оптової торгівлі в ринкових умовах характеризується широкою різноманітністю.

Розглядаючи систему договорів в оптовій торгівлі, можна зазначити, що види договорів залежать від ряду обставин, а саме: від суб'єктивного складу; від товарів, робіт та послуг; від структури господарських зв'язків; від предмета договору; від строку дії договору тощо.

Тому саме оптова торгівля має стати ланкою, яка не тільки організує, а й забезпечує прискорення руху товарів, значною мірою впливає на виробництво і міжгалузевий обмін, активізує споживання.