

С.О. ТКАЧЕНКО, канд. екон. наук, доцент, ХНУВС, Харків

ПОСЕРЕДНИЦЬКІ СТРУКТУРИ ЯК ОСНОВА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ОБІГУ

В статті розглядаються фінансово-економічні аспекти вдосконалення діяльності суб'єктів сфери обігу в системі посередницької діяльності. Визначаються пріоритетні напрями трансформації змісту діяльності посередницьких структур в системі загальних фінансових відносин.

Ключові слова: обіг, торгівля, ефективність, ресурси, стабільність.

В статье рассматриваются финансово-экономические аспекты совершенствования деятельности субъектов сферы обращения в системе посреднической деятельности. Определяются приоритетные направления трансформации содержания деятельности посреднических структур в системе общих финансовых отношений.

Ключевые слова: обращение, торговля, эффективность, ресурсы, стабильность.

In the article the financial and economic aspects of perfection of activity of subjects of sphere of appeal are examined in the system of intermediary activity. Priority directions of transformation of maintenance of activity of intermediary structures are determined in the system of general financial relations.

Keywords: appeal, trade, efficiency, resources, stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність вдосконалення системи господарювання посередницьких структур у якості одного з напрямків реалізації концепції розвитку системи фінансово-господарського управління сфери обігу обумовлена специфікою сучасної стадії розвитку ринкових відносин.

Це вимагає зміни характеру взаємин з постачальниками й споживачами, що пов'язано із змінами в структурі клієнтської бази організацій, втратою окремих ланок споживачів на початку періоду ринкових трансформацій, зміною середнього обсягу складських операцій, трансформацією роботи із дрібними споживачами, звуженням частки постійних клієнтів у структурі обороту й збільшенням частки поставок по разових та одноразових договорах.

Разом з тим, змінився й склад постачальників, з якими раніше взаємодіяли суб'єкти господарювання сфери обігу, а відкритий характер економіки України, її орієнтованість на розвиток інтеграційного простору в рамках міжнародного економічного співтовариства, особливо у зв'язку з інтеграцією у світовий економічний простір, призвело до збільшення кількості ділових міжнародних контактів.

Як наслідок, посередницькі функції стали виконувати не тільки організації, що традиційно функціонують у цій сфері діяльності, але й багато інших господарюючих суб'єктів, загострюючи конкурентне середовище на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо оптимізації діяльності посередницьких структур сфери обігу розглядаються в наукових робо-

тах як українських так і зарубіжних вчених, а саме: Белявцева М.І., Долі Т.С., Поддєрьогіна А.М., Мниха Є. В., Ніколаєвої Н.А., Кунаєва О.І., Трубнікова О.О. та інших, проте ці думки часто неоднозначні, та потребують додаткового вдосконалення.

Мета та завдання статті. Формування стратегічних перспектив в діяльності посередницьких структур сфери обігу. Визначення пріоритетних напрямів фінансово-господарської діяльності в умовах трансформації ринку та забезпечення прийняттого рівня конкурентоспроможності і фінансової стабільності.

Виклад основного матеріалу. Сучасна стадія розвитку системи фінансово-господарської діяльності характеризується зростанням кількості суб'єктів господарювання, що створюють власну збутову мережу, що спричинює витіснення посередницьких структур суб'єктами фірмової торгівлі.

Основними перевагами нової системи організації виступають насамперед: більш економічний збут через відповідні відділення; більш раціональне і швидке впровадження сервісних послуг; наявність унікальних товарів; можливість застосування більш гнучких цінових умов тощо. Проте слід наголосити і на регіональній складовій, що обмежує сферу збуту продукції.

Разом з тим, поява значної кількості посередницьких структур найрізноманітніших організаційно-правових форм сформувало зміну концепції стратегії розвитку сфер обігу в напрямку більш послідовної її ринкової орієнтації, що в свою чергу зажадало впровадження відповідних змін стратегій суб'єктів у бік активізації їхнього поводження ринку щодо розширення сфери діяльності, пошуку й залучення нових клієнтів і інших напрямів діяльності, спрямованих на ефективне функціонування й забезпечення конкурентоздатності.

Разом з тим, як показує практика, посередницькі структури сфери обігу не в змозі забезпечити прийнятний рівень конкурентоздатності, виконуючи лише властиві їм функції, що змушує їх до трансформації своєї діяльності, з метою розширення асортиментної структури і каналів складського забезпечення суб'єктів-споживачів, з одночасним розвитком супровідного руху ресурсів, спрямованого на зміцнення займаних позицій на ринках за рахунок раціоналізації обороту, формування економічно вигідних господарських зв'язків з партнерами.

Не переслідуючи можливість охоплення всіх складових і напрямів вдосконалення фінансово-господарської діяльності посередницьких структур сфери обігу, розкриємо основні з них.

Так, на нашу думку найбільш вагомими з позицій зміни змісту діяльності є:

1. розширення асортиментної складової та вдосконалення складу організаційних форм операційної діяльності;
2. вдосконалення механізмів і системи формування, постачання та збуту;

3. вдосконалення системи розрахункових операцій;

4. видача комерційних грошових позик виробникам і покупцям товарної продукції, інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції;

5. надання широкого спектру додаткових сервісних послуг, видача напрокат устаткування, приладів, інструментів, тари, контейнерів, підйомно-транспортних машин, механізмів, транспортних засобів та ін.;

6. вдосконалення діяльності складського господарства, надання в оренду складської, виробничої, службової та іншої площі, машин, устаткування.

Відповідно до виділених напрямків вважаємо за можливе привести ряд рекомендацій щодо їх здійснення.

Розширення асортиментної структури як напрямок вдосконалення системи господарювання досить широко використовується на практиці, проте слід окремо наголосити на збільшенні обсягів реалізації за рахунок включення в оборот нових номенклатурних позицій що не є характерними для суб'єктів. Це обумовлюється деформацією платоспроможного попиту кінцевих споживачів у бік зниження питомої ваги споживання, пов'язаного із необхідністю запровадження окремого рівня реформування організаційних форм самих суб'єктів посередницької ланки для яких притаманним стає диверсифікованість галузі, через розвиток нових форм діяльності.

Виділення цього напрямку вдосконалення організаційних форм операційної діяльності обумовлено швидким розвитком мереж, які, маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, мають власне складське господарство, а також, найчастіше, і власні підприємства-виробники.

Таким чином, ми можемо спостерігати розвиток дилерської мережі, основним призначенням якої є просування певної продукції або визначених товарних марок у регіони.

Проте, слід зазначити, що саме на регіональному рівні це створює додаткові перешкоди для здійснення діяльності посередницьких структур, оскільки приводить до загострення конкуренції звужуючи асортиментну номенклатуру продукції та роблячи інші товарні марки не конкурентоздатними.

У цьому зв'язку ми думаємо, що вдосконалення організаційних форм торгівлі як напрямок диверсифікованості діяльності посередницьких структур повинне відбуватися за допомогою їхньої інтеграції із суб'єктами роздрібною торгівлі й створення на цій основі великих оптово-роздрібних організацій, тим самим, забезпечуючи стабільність свого функціонування в умовах експансії великих торговельних мереж на місцевих ринках.

У свою чергу, утворення нових організаційних форм торгівлі жадає зміни складу виконуваних функцій, насамперед щодо розвитку не традиційних поста-

чальницьких, а збутових функцій, що обумовлено збільшенням обсягів товарних поставок і частки попиту на дрібні партії продукції.

Сучасні ринкові перетворення характерні тим, що для товаровиробників збут став відігравати більшу роль ніж постачання.

Виходячи із виконання функції щодо закупівлі та реалізації ресурсів, за рахунок здійснення посередницької діяльності виникає необхідність виділення механізмів вдосконалення процесів закупівлі матеріальних ресурсів як самостійного напрямку системи господарювання сфери обігу, де основну увагу слід зосередити на вивченні як споживчого попиту, постачальників, виробників, так і з споживачів матеріальних ресурсів.

Окремо, слід зазначити, що ситуація яка склалася в економіці України потребує прийняття конструктивних заходів для формування ефективної системи розрахунково-платіжних відносин модернізації системи розрахунків.

Безумовно, жодна форма розрахунків не створює додаткових коштів, але підприємствам необхідно обирати саме таку форму чи спосіб проведення розрахунків, які гарантували б своєчасне й повне надходження фінансових ресурсів на рахунки і забезпечували б належний рівень взаємного і банківського контролю за виконанням договірних зобов'язань.

Не потребує доказів твердження, що від правильного вибору форми розрахунків залежить точність оцінки діяльності підприємства, виконання його планових завдань, своєчасність отримання коштів для безперервного поновлення виробничого процесу, оперативність і правильність утворення відповідних фондів.

В умовах технічної революції та інноваційних технологій відбувається удосконалення усієї економічної сфери. Завдяки електронним платежам значно прискорюється час виконання фінансових трансакцій, значно менші витрати на ведення будь-якої діяльності, включаючи фінансову, економічну, пошукову та ін.

Вдосконалення системи розрахункових операцій характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до сучасних технологій платежів.

Ми можемо констатувати, що здійснення електронних розрахунків через єдиний кореспондентський рахунок має ряд переваг у порівнянні з іншими моделями розрахунків, зокрема:

- сприяння прискоренню розрахунків та обороту безготівкових коштів через скорочення документообігу;
- підвищення рівня надійності облікових процесів за рахунок захисту інформації від несанкціонованого доступу;
- мінімізація часу виконання розрахунків і обігу грошових коштів, через здійснення платежів в режимі реального часу;

- надання широкого спектру додаткових послуг для користувачів.

В умовах гострої нестачі фінансових ресурсів та кризи неплатежів пріоритетом інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції повинно стати взаємне фінансування підприємств та самофінансування, де досягнення найбільш ефективного рівня господарювання можливе за лише умов врівноваження граничних витрат від операцій з капіталом та граничними прибутками.

На нашу думку, особливої уваги заслуговує політика управління дебіторською заборгованістю, що є частиною загальної політики управління системою розрахункових операцій, спрямованої на розширення обсягів реалізації продукції, визначає ефективність роботи підприємства [5].

Разом з тим, слід відзначити і перспективність самоорганізації суб'єктів господарювання у формі кредитних інститутів, що дають можливість своєчасно реагувати на потреби у наданні конкурентоспроможних фінансових послуг. Проте, саме забезпечення конкурентності можливе лише за обставин надійності та стійкості фінансового посередника.

До елементів самофінансування можна віднести операції щодо інвестування фінансових ресурсів у придбання майна (необоротних активів) з подальшою передачею його клієнту на умовах оренди.

Вдосконалення процесу формування ресурсів викликає необхідність розвитку широкого спектра додаткових послуг сервісного характеру (виробничих, транспортно-експедиційних, інформаційно-реklamних тощо), які слід постійно оновлювати, впроваджуючи додаткові операції та враховуючи зміну попиту на них з боку споживачів.

Враховуючи зазначене, слід більш докладно розкрити цей напрямок, оскільки визнання зростаючої ролі послуг у сфері обігу відповідає концепції розвитку господарсько-фінансової системи відносин.

Відомо, що надання різноманітних послуг у процесі торгових поставок товарно-матеріальних цінностей забезпечує поліпшення завантаження об'єктів, організацію стабільних господарських зв'язків із клієнтами, збільшення конкурентоздатності та ефективності використання фінансових потоків на підприємстві.

Ми думаємо, що найменш витратними послугами такого роду, що не потребують додаткових інвестицій є оренда та прийом на відповідальне зберігання продукції.

При цьому, надаючи зазначені послуги слід комплексно впроваджувати і додаткові супутні сервісні послуги, що супроводжують процес реалізації продукції, де пріоритет належить операціям зі складування й транспортування, зберігання й обробки матеріалів, оформлення рахунків і експедирування вантажів.

У зв'язку із цим, на нашу думку, особливу увагу варто приділяти вивченню можливості створення вантажних терміналів, що виконують функції складських комплексів, пов'язаних з комплектацією, пакуванням і фасуванням окремих вантажних місць, що мали б містити у своїй структурі мережу центрів та вузлів пов'язаних спільною інформаційною системою руху товарів і товаророзподілу забезпечуючи додаткові фінансові заощадження.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє нам стверджувати про трансформацію пріоритетних напрямів діяльності суб'єктів сфери обігу. Акцентування особливої уваги в процесі діяльності щодо розширення асортиментної складової, організаційних форм операційної діяльності, системи формування, постачання та збуту, надання широкого спектру додаткових сервісних послуг та вдосконалення діяльності складського господарства. При цьому, варто визначати оптимум співвідношення витрат на обробку замовлення й витрат на зберігання матеріалів, які повинні в критичній крапці бути рівнозначними, та забезпечувати прийнятні еквіваленти.

Окремими елементами, що виступають факторами забезпечення фінансової стабільності і безпеки фінансово-господарської діяльності, на нашу думку, є механізми вдосконалення системи розрахункових операцій, а також формування інституцій самоорганізації суб'єктів з метою надання комерційних грошових позик і інвестування у виробництво найбільш дефіцитних і перспективних видів товарної продукції;

Узагальнюючи вищевикладене, підкреслимо, що поряд з розглянутими нами напрямками вдосконалення діяльності посередницьких структур у значній мірі залежить від організації процесу руху всієї сукупності ресурсів, а удосконалювання цього процесу нами розглядається як фактор оптимізації витрат обігу і як самостійний напрям реалізації концепції розвитку господарсько-фінансової системи управління суб'єктами сфери обігу.

Список літератури: 1. Аналіз і контроль в системі управління капіталом підприємства / Є.В. Мних, А.Д. Бутко, О.Ю. Большакова [та ін.]; за ред. Є.М. Мниха. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. 2. Доля Т.С. Платіжні системи Internet як інструменти електронної комерції / Т. С. Доля // Торгівля, комерція, підприємство : збірник наукових праць / [ред. кол.: Апопій В.В., Дайновський Ю.А., Скибінський С.В. та ін.]. – Львів: вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – 234 с. 3. Звіт про ефективність та координатію діяльності з державного регулювання та нагляду за ринком фінансових послуг / Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України / Річні звіти Держфінпослуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу. // <http://www.dfp.gov.ua/733.html>. 4. Інфраструктура товарного ринку [Текст] : навч. посіб. для студ. вузів / М.І.Белявцев, Л.В. Шестопалова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 416 с. 5. Кунаев А.И. Теоретико-методологические аспекты конкурентоспособности предприятий и организаций розничной торговли: Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Москва, 1996 264 с. РГБ ОД, 71:97-8/55-4. 6. Николаева Н.А. Деятельность торгово-посреднических субъектов как фактор повышения конкурентоспособности крупнейшего города : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : Екатеринбург, 2001 199 с. РГБ ОД, 61:02-8/1389-4. 7. Поддерьогин А.М. Финанси підприємств: [навч. посіб.] / А.М. Поддерьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, С.О. Булгакова, А.П. Куліш. – [5-те вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с. 8. Положення Правління Національного банку України від 25.06.2008 р. № 178 «Про електронні гроші в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0688-08>. **9.** Про діяльність платіжних систем і систем розрахунків в Україні : прес-реліз Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/pres_service/2010/platij_sistemu_121010.pdf. **10.** Трубников А.А. Учет доходов и расходов торговых посреднических организаций : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 Москва, 2005 186 с. РГБ ОД, 61:06-8/934.

Надійшла до редколегії 17.03.12