

Студент 4 курсу

факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано особливості здійснення збутової діяльності в Україні. Визначено основні правові засади здійснення збутової діяльності на зовнішньому та внутрішньому ринках України і розглянуто особливості таких засад.

Аннотация. Проанализированы особенности осуществления сбытовой деятельности в Украине. Определены основные правовые положения осуществления сбытовой деятельности на внешнем и внутреннем рынках Украины и рассмотрены особенности таких положений.

Annotation. The peculiarities of marketing activity in Ukraine have been analyzed. The legal basis for regulating marketing activity on the foreign and domestic markets has been determined. The specific features of this basis have been discussed.

Ключові слова: збутова діяльність, правове регулювання, посередники, внутрішній ринок, зовнішній ринок.

Будь-яка продукція проходить декілька етапів, починаючи з виробництва та закінчуючи реалізацією її на ринку. Проте лише останній етап, а саме збут продукції, потребує регулювання з боку держави, оскільки охоплює широке коло учасників, включаючи споживачів.

Питаннями організації збутової діяльності на підприємствах займалися такі вчені, як: Кальченко А. Г., Гурч Л. М., Мороз Л. А. та ін. [1 – 3], проте питанню правового регулювання здійснення збутової діяльності приділялося недостатньо уваги, і саме тому це питання потребує детального розгляду.

Метою даного дослідження є вивчення та аналіз існуючих правових засад здійснення збутової діяльності в Україні.

Під збутовою діяльністю підприємства слід розуміти процес організації товарного обміну готовою продукцією з метою одержання підприємницького прибутку. Особливості здійснення збутової діяльності в Україні безпосередньо залежать від діючого законодавства.

Правове регулювання збутової діяльності в Україні здійснюється за допомогою нормативно-правових актів різної юридичної сили. Правові засади здійснення збутової діяльності підприємства можна подати у вигляді схеми (рисунок).

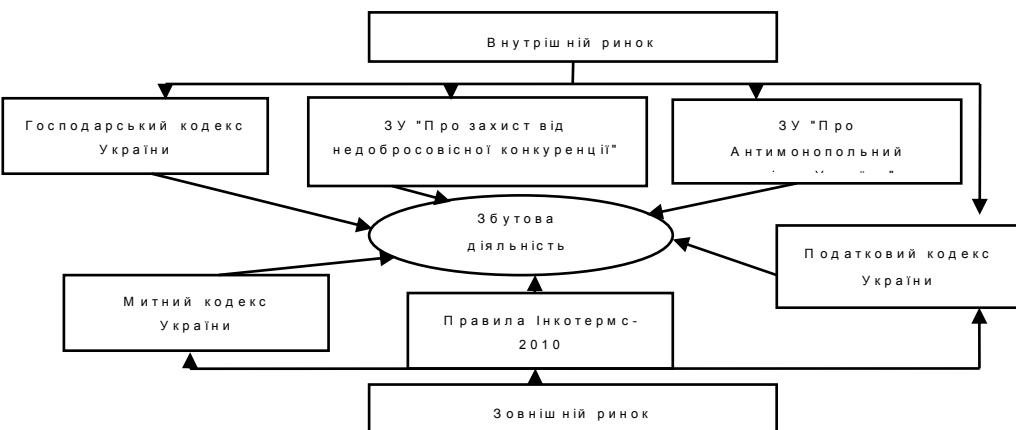


Рис. Правові засади здійснення збутової діяльності в Україні

Основним нормативно-правовим актом, що регулює здійснення збутової діяльності в Україні, є Господарський кодекс. Згідно зі ст. 263 ГК, збутова діяльність підприємства є формою господарсько-торгівельної діяльності (діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення і виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг). У ч. 2 ст. 263 ГК зазначено, що збутова діяльність виробленої продукції може здійснюватись як у межах країни (внутрішня торгівля), так і за її межами (експорт продукції – зовнішня торгівля).

Відповідно до ч. 1 ст. 264 ГК збут продукції виробничо-технічного призначення як власного виробництва, так і приданих у інших суб'єктів господарювання, здійснюється суб'єктами господарювання шляхом поставки, а у випадках, передбачених ГК, також на основі договорів купівлі-продажу. Основні вимоги до укладення та виконання договорів поставки, а також вимоги до якості поставленої продукції споживачам викладені у ст. 265-270 Господарського кодексу України.

Оскільки у процесі збуту можуть брати участь посередники (агенти), то необхідним є правове регулювання їх діяльності. Згідно зі ст. 296 агентські відносини виникають у разі: надання суб'єктом

господарювання на підставі договору повноважень комерційному агенту на вчинення відповідних дій; схвалення суб'єктом господарювання, якого представляє комерційний агент, угоди, укладеної в інтересах цього суб'єкта агентом без повноваження на її укладення або з перевищенням наданого йому повноваження. Згідно зі ч. 1 ст. 305 Господарського кодексу України, відносини, що виникають при здійсненні комерційного посередництва (агентської діяльності) у сфері господарювання, регулюються

Господарським кодексом, іншими прийнятими відповідно до нього нормативно-правовими актами, що визначають особливості комерційного посередництва в окремих галузях господарювання. Крім того, відповідно до ч. 2 ст. 305 ГК, у частині, не врегульованій нормативно-правовими актами, зазначеними у цій статті, до агентських відносин можуть застосовуватися положення Цивільного кодексу України, якими регулюються відносини доручення. Агентська діяльність та умови заключення агентського договору регулюються ст. 295-304 ГК України [4].

У процесі збуту продукції, підприємство може використовувати різні методи просування виробленої продукції на ринок. У такому випадку підприємство може зіштовхнутися з недобросовісною конкуренцією. Відповідно до ст. 1 Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції", недобросовісною конкуренцією є будь-які дії у конкуренції, що суперечать торговим та іншим чесним звичаям у господарській діяльності. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" містить правові засади про захист від недобросовісної конкуренції, а також відповідальність за неї. У ст. 21 цього Закону зазначено, що вчинення суб'єктами господарювання дій недобросовісної конкуренції тягне за собою накладення штрафу у розмірі до п'яти відсотків доходу від реалізації продукції суб'єкта господарювання за останній звітний рік [5].

Контроль за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції здійснює Антимонопольний комітет України, повноваження якого викладено у Законі України "Про Антимонопольний комітет України". Згідно зі ст. 3 цього Закону основними завданнями Антимонопольного комітету є: контроль за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та регулювання цін на товари, що виробляються суб'єктами природних монополій; сприяння розвитку добросовісної конкуренції; методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції; здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель [6].

Не менш важливим у регулюванні збутової діяльності підприємства є Податковий кодекс України. Особливість Податкового кодексу полягає в тому, що він регулює як внутрішню, так і зовнішню збутову діяльність. Податковий кодекс встановлює вимоги до відкриття та закриття рахунків для підприємств у банках та інших фінансових установах (ст. 69). Крім того, у ст. 180-211 Податкового кодексу викладені умови нарахування податку на додану вартість, котрий включається в ціну продукції, а ціна, у свою чергу, відіграє вирішальну роль у пошуці покупців. Це стосується внутрішньої торгівлі. Варто зазначити, що у ст. 206 Податкового кодексу України зазначені особливості оподаткування операцій під час переміщення товарів через митний кордон України залежно від обраного митного режиму. Положення цієї статті безпосередньо стосуються експорту продукції, тобто зовнішньої торгівлі [7].

Регулювання зовнішньої збутової діяльності (експорту товарів) здійснюється за допомогою Митного кодексу України. Згідно зі ст. 82 Митного кодексу, експорт – це митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення. Відповідно до ч. 1 ст. 83 МК, митний режим експорту може бути застосований до товарів, що призначені для вивезення за межі митної території України, та до товарів, що вже вивезені за межі цієї території та перебувають під митним контролем, за винятком товарів, заборонених до поміщення у цей митний режим відповідно до законодавства [8].

Однією з правових засад регулювання збутової діяльності підприємства можна вважати також правила Інкотермс-2010.

Інкотермс-2010 – це міжнародні правила, що визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами у всьому світі як тлумачення найбільш застосовуваних в міжнародній торгівлі термінів. Сфера діяльності Інкотермс-2010 розповсюджується на права та зобов'язання сторін договору купівлі-продажу відносно доставки товарів (умови поставки товарів). Кожний термін Інкотермс-2010 є аббревіатурою з трьох букв. У таблиці наведено список основних термінів Інкотермс-2010 з їх тлумаченням [9].

Таблиця

Список термінів Інкотермс-2010

Категорія	Термін	Тлумачення
1	2	3
Е – відвантаження	EXW – Франко завод	Продавець виконує свої зобов'язання з поставки, коли передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. Продавець не несе відповідальності за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту
F – основне перевезення, не оплачене продавцем	FCA – Франко перевізник	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець доставляє товар, що пройшов митне очищення, вказаному покупцем перевізнику до зазначеного покупцем місця
	FAS – Франко вздовж борту судна	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець виконав поставку, коли товар розміщено вздовж борту судна на причалі у зазначеному порту. Продавець несе відповідальність за митне очищення товару для експорту
	FOB – Франко борт	Застосовується при морських та внутрішніх водних перевезеннях. Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна в зазначеному порту відвантаження. Продавець несе відповідальність за митне очищення товару для експорту
C – основне перевезення, оплачене продавцем	CFR – Вартість та фрахт	Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна у визначеному порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт, але ризик втрати чи пошкодження товару та інші витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять на покупця
	CIF – Вартість, страхування та фрахт	Продавець виконав поставку, коли товар перейшов через поручні судна у визначеному порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення та придбати морське страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення
	CIP – Фрахт/перевезення та страхування	Продавець доставляє товар зазначеному перевізнику. Крім того, продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до місця знаходження зазначеного перевізника. Продавець

	сплачені	також бере на себе зобов'язання щодо забезпечення страхування від ризиків втрати та пошкодження товару під час перевезення
	СРТ – Фрахт/перевезення сплачене	Продавець доставляє товар зазначеному перевізнику. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до місця знаходження зазначеного перевізника

Закінчення таблиці

1	2	3
D – доставка	DAT – поставка на терміналі	Продавець виконав поставку, коли товар доставлено на термінал покупця. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару на зазначений термінал
	DAP – поставка в пункті	Продавець виконав поставку, коли товар доставлено в зазначений покупцем пункт. Продавець зобов'язаний сплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до зазначеного продавцем пункту
	DDP – доставка зі сплатою мита	Продавець передає в розпорядження покупця в зазначене місце товар, що пройшов митне очищення і що не розвантажений з транспортного засобу. Продавець зобов'язаний нести всі витрати та ризики, пов'язані з транспортуванням товару

Таким чином, з таблиці можна зробити висновок, що правила Інкотермс-2010 відіграють дуже важливу роль у регулюванні збутової діяльності підприємства, оскільки визначають умови постачання продукції при перетині кордону.

Варто зазначити, що у 2012 році Президентом України було підписано Закон про "Про внесення зміни до Закону України "Про розвиток літакобудівної промисловості" щодо державної підтримки збуту авіаційної техніки вітчизняного виробництва". Законом передбачені заходи державної підтримки збуту авіаційної техніки цивільної авіації вітчизняного виробництва [10].

Отже, проведене дослідження дало можливість проаналізувати правові аспекти здійснення збутової діяльності в Україні. Дослідження показало, що правове регулювання збутової діяльності здійснюється у двох напрямках, а саме: регулювання збутової діяльності на зовнішньому та на внутрішньому ринках. Подальшому дослідженню підлягає вивчення правових засад збутової діяльності на підприємствах різних галузей.

Наук. керівн. Колодізева Т. О.

Література: 1. Кальченко А. Г. Логістика : підручник / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с. 2. Гурч Л. М. Логістика : навч. посібн. / Л. М. Гурч. – К. : ДП "Видавничий дім "Персонал", 2008. – 560 с. 3. Маркетинг : навч. посібн. / за ред. Л. А. Мороз. – Львів : Державний університет "Львівська політехніка", 1999. – 244 с. 4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>; 6. Про Антимонопольний комітет України : Закон України від 26.11.1993 р. № 3659-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 8. Митний кодекс України від 13.03.12 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 9. Правила Інкотермс-2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ametall.com.ua/getfile.php?act=file&id=52>. 10. Президент Украины подписал закон о господдержке сбыта авиационной техники отечественного производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ua/rus/news/economic/yanukovich-podpisal-zakon-o-gospodderzhke-sbyta-aviatsionnoy-26062012153600>.