

*Секція: Торгівля і ланцюг поставок*

**Данило Світлана Іванівна**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності*

*Ужгородський торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

*м. Ужгород, Україна*

## **РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ: СУТНІСТЬ ТА ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ**

Торгівля є найважливішою сферою формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб.

Вона є однією з могутніших галузей економіки будь-якої держави як за обсягом діяльності, так і за чисельністю зайнятого в ній персоналу, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими.

Історія розвитку торгівлі - найважливіша складова історії розвитку економіки в цілому. У. Бернстайн писав: «Схильність до торгівлі і обміну є частиною людської природи, і будь-яка спроба її придушити кінець кінцем приречена на провал».

Існує багато трактувань поняття «торгівля». Торгівля, з економічної точки зору, має чітко окреслений сенс і зміст. У літературі добре відомі три майже класичні визначення торгівлі Р. Ван-дер-Боргта, В.Лексіса та І.-Ф. Шера. Р. Ван-дер-Боргт давав таке визначення торгівлі: «Торгівля є подоланням просторового, часового і особистого роз'єднання між споживачем і виробником». В. Лексіс дає поняття торгівлі в такому вигляді: «Торгівля є придбанням, шляхом обміну і купівлі, продуктів і перепродажа їх з метою отримання прибутку». У цьому визначенні істотним є виділення мети торговельної діяльності – отримання прибутку і здійснення цієї

діяльності у вигляді промислу. І.-Ф. Шерр в його відомій книзі «Вчення про торгівлю» писав, що «Торгівля є обмін продуктів між окремими членами господарства, який організований за законами господарської доцільності».

Призначення торгівлі полягає в тому, щоб активно впливати на виробництво з метою збільшення випуску товарів відповідно до платоспроможного попиту населення, добиватися підвищення якості товарної пропозиції, розширення і поліпшення її асортименту. Торгівля повинна забезпечувати прискорення обігу капіталу і вартості. І.-Ф. Шерр виділяв три форми відособленості між виробником і споживачем, які повинна подолати торгівля: просторову, часову і суб'єктну.

Відомий дослідник торгівлі кінця XIX ст. В. Покровський писав, що «торгівля - промислова діяльність, мета якої долати перешкоди, що розділяють виробників і споживачів у часі і просторі». Це визначення, як зазначає вчений, ширше загально визнаного, відповідно до якого сутність торгівлі полягає у покупці господарських благ для їх перепродажу за більш високими цінами. Торгівля - це господарська діяльність з обігу купівлі-продажу споживчих товарів. Торгівля, яка здійснюється на основі проведення бартерних угод (без використання грошей) є бартерною торгівлею.

Л. Брагін зазначав: «Торгівля - це форма товарного обігу, що здійснюється за посередництвом грошей. Торгівля - особлива діяльність людей, яка пов'язана із здійсненням актів купівлі-продажу і є сукупністю технологічних і господарських операцій, які спрямовані на обслуговування процесу обміну».

Отже, економічна наука трактує поняття «торгівля» досить різнобічно і широко. Можна відмітити, що основною складовою визначення сутності торгівлі є її характеристика як сукупності відносин обміну, що відображають процеси купівлі-продажу споживчих товарів. Торгівля у сенсі економічних відносин товарно-грошового обміну - досить складне,

багатогранне й динамічне явище, тому намагатися охарактеризувати в одному визначенні усі її сутнісні ознаки, складові, засади та специфіку функціонування, на наш погляд, просто неможливо.

Основними формами здійснення торгівлі є оптова та роздрібна торгівля. Оптова торгівля полягає у продажі споживчих товарів роздрібним торговцями, промисловим, комерційним, інституційним або іншим професійним користувачам, іншим оптовим торговцям, у пов'язаних із цим підприємствах (організаціях) [1].

Роздрібна торгівля в перекладі з англійської (Retail trade) означає малий бізнес, із французької (retailer) – розрізати, дробити, російської (рознить) – розділяти, відділяти частину від цілого, одне від іншого. Тому останнім часом цю сферу як поділ партій товарів для окремих покупців з метою особистого використання стали називати рітейлінгом. Тобто рітейл, рітейлінг – це просто роздрібна торгівля [2].

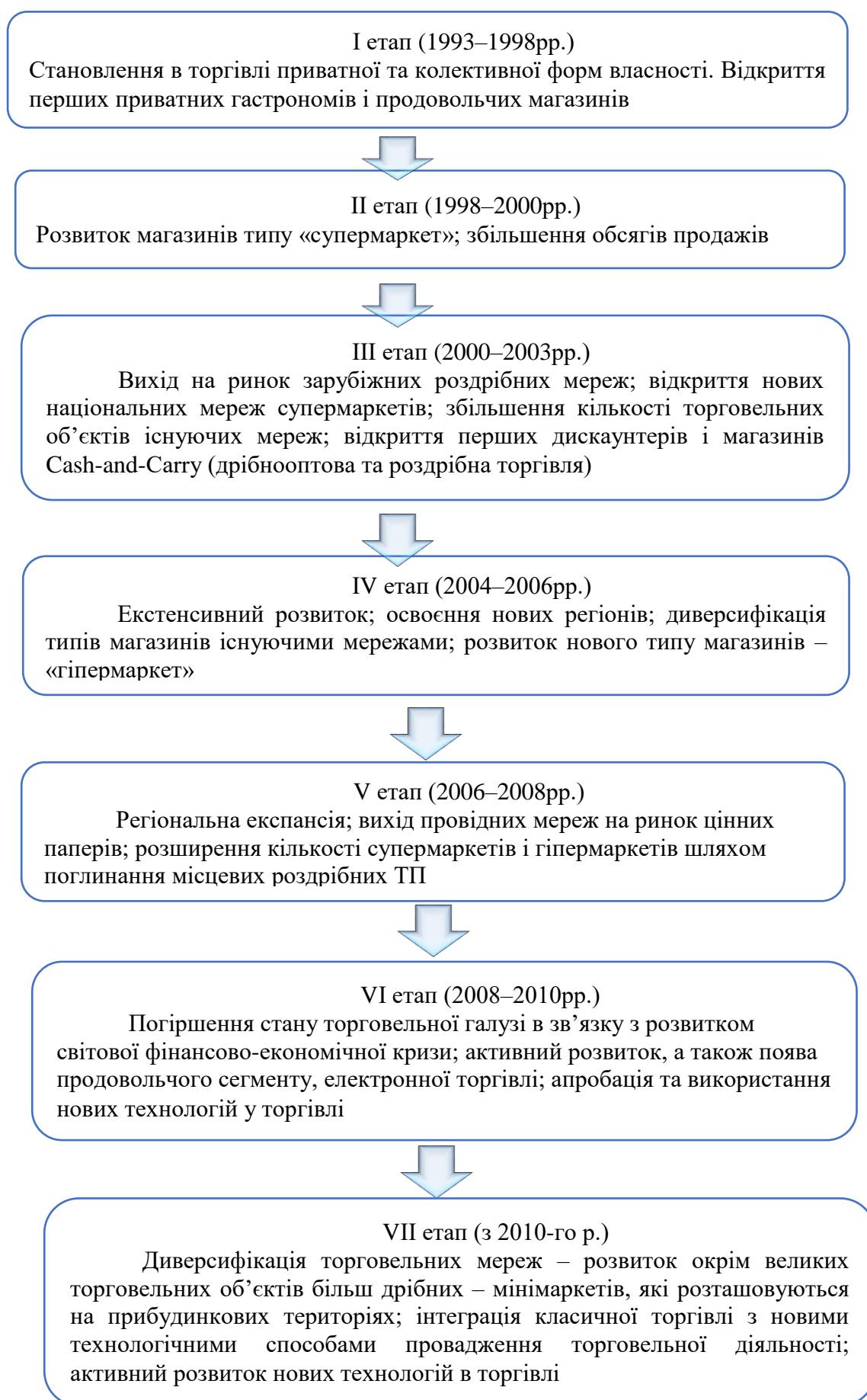
Окремі автори [3] пропонують розрізняти декілька етапів розвитку роздрібною торгівлі в Україні (рис. 1).

У вітчизняних нормативно-правових актах термін «роздрібна торгівля» прямо чи опосередковано згадується і тлумачиться, але або у суто процесуальному, галузевому (видовому) чи навіть об'єктному (точки торгівлі) значеннях. Так, відповідно до ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» [4] роздрібна торгівля є видом економічної діяльності в сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачу та надання йому торговельних послуг. Норми Цивільного кодексу України передбачають, що суб'єкти торговельних відносин мають певні зобов'язання один перед одним: продавець, який здійснює підприємницьку діяльність з продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, що зазвичай призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар і

оплатити його. Попри важливість функцій, які виконує роздрібна торгівля, на сьогодні в чинному законодавстві України практично ще чітко не сформовано сутності поняття «роздрібна торгівля».

Роздрібна торгівля є окремим видом економічної діяльності – сектором економіки, що є найбільш чисельним за кількістю суб'єктів господарювання, утворює другий за величиною (після промисловості) сегмент ВРП та зайнятості, акумулює значні суми внутрішніх і зовнішніх інвестицій, є невід'ємною складовою економічного і соціального регіонального розвитку. Взаємодіючи з усіма сферами життєзабезпечення та підтримки функціонування соціально-економічної системи, роздрібна торгівля виконує і фахово-психологічну роль, стимулюючи ділову активність, формуючи соціально-орієнтоване бізнес-середовище та консолідуючи фінансово-інвестиційні та економічні ресурси для розвитку видів економічної діяльності.

Взаємодіючи певною мірою з усіма сферами діяльності та інститутами суспільного життя, вона є важливим джерелом мобілізації потенціалу національного зростання, підвищення якості й рівня життя, задовольняючи індивідуальні потреби в товарах і послугах [3].



**Рис. 1. Основні етапи розвитку роздрібної торгівлі в Україні [3]**

## **Література**

1. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
2. Шпильова Ю.Б., Царук І.М. Роздрібна торгівля України: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю.Б. Шпильова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2014. – № 2(68). – С. 227 – 232.
3. Михаліцька Н. Тенденції розвитку торговельного підприємництва в Україні / Н. Михаліцька, Х. Цвайг // Вісник Донецького національного університету. Серія «Економіка і право». – 2015. – Вип. 1. – С. 248–253.
4. ДСТУ 4303-2004 Торгівля оптова та роздрібна. Терміни та визначення понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leonorm.com.ua/p//DG/CND2018.HTM>