



<https://doi.org/10.15407/eip2023.01.076>

УДК 658.87 (4) (045)

JEL: L51, L81, O52

**Оксана Нікішина<sup>1</sup>**  
**Анатолій Щербак<sup>2</sup>**

## ПЕРЕХІД ДО СЕЛЕКТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ДОСВІДУ ЄС<sup>3</sup>

*У статті проаналізовано причини та наслідки швидкого розвитку роздрібних торговельних мереж. Показано, що це сприяло підвищенню ефективності виробництва, водночас роздрібні мережі отримали ринкову владу, стали відігравати ключову роль у ланцюгах постачання багатьох споживчих товарів. Це дозволяє їм перерозподіляти на свою користь частину доданої вартості, створеної у інших секторах. Роздрібні мережі активно використовують недобросовісні торгові практики: необґрунтовані затримки платежів за поставлену продукцію, нав'язування послуг, які не становлять цінності для постачальників, перекладання на них комерційних ризиків тощо.*

*Досліджено систему регулювання роздрібною торгівлі у країнах Європи. На основі даних індикатора обмежень роздрібною торгівлі проаналізовано відмінності в регулюванні цього сектора у 13 країнах. Показано, що найбільш жорсткими є обмеження у Білорусі, а також в Італії. Найбільш ліберальним є режим регулювання у країнах Балтії.*

*Встановлено, що в країнах ЄС існує тенденція переходу до селективного регулювання роздрібною торгівлі, об'єктом якого є насамперед "розриви" товарно-фінансових потоків у системах вертикально суміжних товарних ринків. Селективне регулювання не обмежує роботу ринкових механізмів, а, навпаки, сприяє їх більш ефективному функціонуванню, усуваючи "провали" ринку без значного регуляторного навантаження на бізнес. З одного боку, пом'якшуються обмеження на відкриття магазинів великого формату, на торгівлю за зниженими цінами тощо. Водночас запроваджується регулювання в певних сферах, де воно раніше не здійснювалося. З'ясовано зміни в*

<sup>1</sup> **Нікішина, Оксана Володимирівна** – д-р екон. наук, ст. науковий співробітник, завідувачка відділу ринкових механізмів та структур, ДУ "Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України" (Французький б-р, 29, м. Одеса, Україна, 65044), ORCID: 0000-0002-7172-3551, e-mail: ksenkych@gmail.com

<sup>2</sup> **Щербак, Анатолій Васильович** – канд. екон. наук, ст. науковий співробітник, ДУ "Інститут ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України" (Французький б-р, 29, м. Одеса, Україна, 65044), ORCID: 0000-0002-7607-5266, e-mail: av.shcherbak@gmail.com

<sup>3</sup> Публікацію підготовлено в межах виконання НДР "Селективне регулювання розвитку товарних ринків" (№ державної реєстрації 0122U000825).



*системі регулювання роздрібно́ї торгівлі в ЄС у зв'язку з ухваленням Директиви 2019/633 "Про недобросовісні торгові практики у відносинах між підприємствами у ланцюгу постачання сільськогосподарських та харчових продуктів".*

*Обґрунтовано необхідність та визначено шляхи переходу до селективного регулювання роздрібно́ї торгівлі в Україні. Показано, що заборона недобросовісних торгових практик у ланцюгу постачання продовольчих товарів в Україні є значно важливішою, ніж у країнах ЄС. Визначено необхідність імплементації у вітчизняне законодавство норм Директиви ЄС 2019/633 через ухвалення законопроекту "Про захист від недобросовісних торгових практик у відносинах між суб'єктами господарювання у сфері постачання сільськогосподарських та харчових продуктів".*

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, роздрібні торговельні мережі, селективне регулювання, недобросовісні торгові практики

Забезпечуючи реалізацію споживчих товарів, роздрібна торгівля задовольняє потреби населення та створює умови для відтворення в інших секторах економіки. Динамічний та конкурентоспроможний сектор роздрібно́ї торгівлі дуже важливий для споживачів, виробників і, отже, економіки загалом. Через відносно високу частку в загальній зайнятості та здатність надавати робочі місця людям із низьким рівнем освіти, кваліфікації цей сектор відіграє важливу роль у стабілізації суспільства. Це обумовлює значну увагу держави до цієї сфери.

В останні десятиліття у роздрібно́ї торгівлі відбувалися істотні зміни. Суттєво змінюється також система державного регулювання у розвинених країнах. Їх досвід дуже важливий для України, оскільки його критичний аналіз дозволяє підготувати обґрунтовані пропозиції щодо поліпшення системи державного регулювання цього сектора, наближення вітчизняного законодавства до законодавства ЄС. Творче використання кращого світового досвіду допоможе значно прискорити відновлення економіки України після війни.

Тенденції розвитку роздрібно́ї торгівлі, іноземний досвід регулювання цього сектора досліджені у працях вітчизняних вчених: А. Герасименко [1], О. Кавун-Мошковської [2], В. Лісіци [3], А. Мазаракі [4], Г. П'ятницької [5] тощо. Однак у світовій економіці та системі державного регулювання роздрібно́ї торгівлі багатьох країн відбуваються зміни, які недостатньо проаналізовані у зазначених працях. У них також відсутні обґрунтовані пропозиції щодо вдосконалення системи регулювання роздрібно́ї торгівлі. Частково внаслідок цього в документах програмного характеру, ухвалених за останні роки, відсутні збалансовані заходи, спрямовані на вирішення ключових проблем цього сектора.

**Мета роботи** – на основі дослідження тенденцій розвитку роздрібно́ї торгівлі, іноземного досвіду державного регулювання цього сектора обґрунтувати шляхи удосконалення системи регулювання роздрібно́ї торгівлі в Україні.



*Тенденції глобального розвитку роздрібних торговельних мереж*

Останні десятиліття у роздрібній торгівлі відбувалися істотні зміни, насамперед пов'язані із діяльністю торговельних мереж. У низці країн ЄС до 80% усіх споживчих покупок здійснюється у мережах. Порівняно з окремими магазинами роздрібні мережі мають чимало переваг. Вони отримують можливість скоротити витрати за рахунок економії на масштабі, відмови від послуг посередників, створення власних логістичних та розподільчих центрів. Роздрібні мережі закупають більш продуктивне обладнання, залучають висококваліфікованих фахівців, вибирають постачальників, що пропонують найбільш конкурентоспроможні товари. Вигідною є співпраця з торговельними мережами для підприємств, оскільки вони отримують можливість реалізовувати великі партії товарів та ефективно просувати нову продукцію. Переваги для споживачів – високий рівень сервісу, широкий асортимент товарів із гарантованою якістю та порівняно низькі ціни. Динамічний розвиток роздрібною торгівлі сприяв підвищенню ефективності економіки багатьох країн, стримуванню інфляції.

Роздрібні торговельні мережі з'явилися у США ще у XIX ст., а в інших розвинених країнах вони почали швидко розвиватися з 1950-х років. Однак до кінця XX століття рівень концентрації у роздрібній торгівлі був порівняно невисоким. На чотири найбільші компанії у 1982 р. припадало 15,4% продажів продуктів харчування у США [6, с. 515].

У фундаментальній праці Ф. Шерера та Д. Росса "Структура галузевих ринків", третє видання якої вийшло 1990 р., досліджено закономірності формування ринкових структур, залежність поведінки фірм та результатів їхньої діяльності від структури ринку. У книзі наводяться численні приклади зловживань ринковою владою з боку виробників. Водночас ринкова влада покупців розглядається насамперед як сила, що врівноважує, обмежує зловживання виробників. "Використовуючи свій вплив, сильні компанії-покупці здатні (якщо не завжди, то в багатьох випадках) зупинити прагнення продавців підвищувати ціни" [6, с. 529].

Однак пізніше рівень концентрації у роздрібній торгівлі став швидко зростати. У червні 2022 р. частка трьох мереж (Tesco, Sainsbury's, Asda) у продажах продуктів харчування у Великій Британії становила 56%, а частка п'яти – 74,5% [7]. Частка трьох провідних компаній у продажах продовольчих товарів у Франції в березні–квітні 2022 р. становила 58% [8]. Аналогічною стала ситуація у більшості розвинених країн. Найбільші компанії – власники роздрібних мереж швидко зростали, виходили за межі національних кордонів, перетворюючись на ТНК. Компанія Walmart уже 20 років очолює список Fortune – як найбільша у світі за розмірами доходу. Це значним чином впливало на інші ланки логістичного ланцюга на вертикально суміжних ринках та структуру економіки загалом.

Американський економіст Гері Гефері виділив два основних типи ланцюгів поставок: ланцюги, регульовані виробниками (producer-driven



supply chains), та ланцюги, регульовані покупцями (buyer-driven supply chains). Ланцюги поставок, регульовані виробниками, характерні для капіталомістких, високотехнологічних видів діяльності (автомобільної промисловості, авіабудування, виробництва комп'ютерів тощо). Провідна роль у них належить виробникам кінцевої продукції.

У ланцюгах поставок, що регулюються покупцями, ключову роль відіграють роздрібні мережі, а також компанії – власники брендів. Слід зауважити, що Nike, Reebok та інші компанії – власники відомих торгових марок, як правило, не є власниками промислових підприємств. Вони розробляють моделі одягу, взуття тощо, передаючи замовлення виробникам та координуючи їхню діяльність [9].

Передумовами швидкого розвитку та посилення впливу роздрібних торговельних мереж стали суттєві зміни, що відбувалися в економіці у другій половині ХХ ст. Якщо 1954 р. у США було 500 торгових центрів, то 1965 р. – 7000, а в 2010 р. – понад 50 тисяч. Аналогічні процеси відбувалися також в інших країнах. Поява персональних комп'ютерів, використання штрих-кодів дозволило ефективно управляти товарними запасами. Швидкий розвиток контейнерних перевезень дав торговельним мережам можливість раціоналізувати свої канали постачання, організувавши масові закупівлі товарів за кордоном, насамперед в Азії [10].

Із простих каналів товарообігу та систем обслуговування кінцевих покупців торговельні мережі перетворюються на "творців" ринку, спонукаючи до реструктуризації та територіального переміщення виробництва. Мережі вважають за краще працювати з невеликими групами великих постачальників, які здатні задовольняти їхні вимоги. Це суттєво обмежує розвиток малого та середнього бізнесу.

Роздрібні мережі активно використовують власні торгові марки (private labels). Це дозволяє їм знижувати витрати порівняно з купівлею товарів у незалежних виробників, оперативніше реагувати на зміну попиту. Переваги для споживачів – можливість придбати якісні товари за нижчою ціною. Під торговими марками мереж пропонують будь-які товари – продукти харчування, корми для тварин, ліки, косметику, фарби тощо. Ці товари активно витісняють бренди відомих виробників.

Виробники продуктів під приватними торговими марками розподілені на три категорії:

великі фірми, що випускають як власні бренди, так і продукцію під торговими марками мереж;

великі торговці, які керують власними заводами та постачають товари для своїх магазинів;

дрібні та середні виробники, що спеціалізуються на продуктах під торговими марками мереж.

Вигоди від такої співпраці з торговельними мережами очевидні: виробники одержують гарантовані, постійні замовлення, не витрачають



кошти на рекламу. Водночас роздрібні бренди стають інструментом їхнього підпорядкування. Це стосується насамперед малого та середнього бізнесу, що спеціалізується на продуктах під торговими марками мереж.

Згідно з даними консалтингової компанії Nielsen, на 32 ринках європейських країн частка власних торгових марок мереж у роздрібному товарообігу в 2021 р. становила в середньому 28%. Водночас у Швейцарії, Бельгії, Великій Британії, Нідерландах ця частка роздрібних брендів перевищила 40%. Найнижчий рівень – у скандинавських країнах, Греції, Чехії та деяких інших країнах Центральної та Східної Європи. Щоправда, останніми роками обсяг продажу таких товарів зростає повільно, а 2021 р. у більшості країн спостерігалось зниження їхньої частки у товарообігу. Втім, у зв'язку з посиленням інфляції та зменшенням купівельної спроможності населення прогнозується, що частка власних торгових марок мереж у роздрібному товарообігу зросте [11].

Зміщення балансу ринкової сили від виробників до роздрібних торговельних мереж дає останнім змогу диктувати свої умови. Це призводить до дискримінації постачальників, нав'язування їм невігідних умов договору, необґрунтованого зниження закупівельних цін, відстрочок виплат за проданий товар. У документах ЄС такі дії характеризуються як недобросовісні торгові практики (Unfair trading practices, UTP). Вони визначаються як практики, що суттєво відхиляються від сумлінної комерційної поведінки, суперечать принципам сумлінності та чесності та в односторонньому порядку нав'язуються одним торговим партнером іншому [12, с. 2].

Перерозподіл доданої вартості на користь торговельних мереж призводить до "розривів" товарно-фінансових потоків між торговим та переробним секторами систем суміжних ринків. Результатом є фінансові втрати учасників логістичного ланцюга, виникнення низки структурних диспропорцій, суттєве зниження ефективності логістичних ланцюжків, уповільнення економічного зростання [13, с. 123–126]. Ці процеси відбуваються в ланцюгах постачання низки непродовольчих товарів – насамперед одягу, косметики. Однак найбільшого масштабу недобросовісні торгові практики досягли при постачанні продовольчих товарів. У ході опитування, проведеного в березні 2011 р., 96% респондентів у ланцюгу постачання продуктів харчування заявили, що зазнавали впливу принаймні однієї форми UTP [14, с. 16]. Це пов'язано з особливостями цих товарів, оскільки більшість з них має обмежений термін придатності, а чимало швидко псуються. До того ж важлива роль у виробництві продуктів харчування належить малому та середньому бізнесу.

На роздрібну торгівлю дуже вплинув розвиток інформаційних технологій. Це стало одним із найважливіших факторів, що зумовили швидке зростання торговельних мереж та витіснення ними традиційних форм торгівлі, незалежних підприємств. Останніми роками у світі активно розвивається торгівля через Інтернет. Споживачі отримали можливість



купувати товари, не виходячи з дому, за цінами, нижчими, ніж у магазинах. Водночас торговці зменшують витрати на оренду та утримання торгових площ. Розвиток інтернет-торгівлі суттєво прискорився після початку пандемії коронавірусу. Торговельні мережі витратили для розвитку інтернет-сервісів величезні кошти. Але особливо швидке зростання спостерігається у спеціалізованих компаній.

Компанія Deloitte щороку публікує рейтинг найбільших торговельних мереж. В останній доповіді наведено їхні показники за 2020 фін. рік (з 1 липня 2020 р. по 30 червня 2021 р.). Вони свідчать про подальший процес концентрації у цій сфері. Товарообіг 250 провідних торговельних мереж світу збільшився у 2020 фін. році на 5,2%, а 10 найбільших – на 12,4%. При цьому найбільш динамічно розвиваються компанії, що спеціалізуються на продажу товарів через Інтернет. У компанії Amazon товарообіг збільшився на 34,8%, а у китайського онлайн-ритейлера JD.com – на 26,7% [15, с. 8].

#### ***Система регулювання роздрібно́ї торгівлі в країнах Європи***

Особлива роль роздрібно́ї торгівлі в економіці зумовлює значну увагу держави до цієї сфери. Система державного регулювання має стимулювати зростання продуктивності праці, забезпечити захист прав споживачів, працівників, малого бізнесу та конкуренції, баланс інтересів торговців, підприємств-постачальників та споживачів. З цією метою використовуються як закони, що стосуються економіки загалом (трудове, антимонопольне законодавство тощо), так і нормативні акти, що стосуються виключно торгівлі.

Донедавна існували три найважливіших напрями державного регулювання роздрібно́ї торгівлі:

- правила входу до ринку (вимоги до реєстрації, ліцензування);
- регулювання режиму роботи об'єктів торгівлі;
- регулювання цін.

У більшості країн ЄС порядок розгляду заявки на будівництво чи розміщення торговельного об'єкта залежить від розміру магазину. Для невеликих об'єктів процедура є спрощеною. Водночас для отримання дозволів на будівництво об'єктів великих форматів проводяться дослідження, як це вплине на існуючі магазини, міську інфраструктуру. У Франції такі дослідження потрібні для відкриття магазинів площею понад 300 кв. м, у Німеччині – понад 700 кв. м. За рахунок таких обмежень держава прагне підтримати малий та середній бізнес, а також захистити права споживачів, які не можуть постійно їздити за товарами у віддалені магазини.

У багатьох країнах час роботи об'єктів торгівлі регулюється. У Німеччині, Франції та інших країнах роботу більшості магазинів заборонено у неділю та святкові дні. Такі обмеження стримують розвиток торговельних мереж. Водночас завдяки їм збільшується вільний час, який люди можуть проводити із сім'єю, займатися активним відпочинком.

До 1970-х років у низці країн Західної Європи активно використовувалося регулювання цін, спрямоване на недопущення їхнього



необґрунтованого підвищення. Однак наразі воно застосовується лише в деяких країнах ЄС щодо окремих товарів (хліба, ліків тощо). Малозабезпеченим надається адресна допомога. Набагато активніше здійснюється регулювання, спрямоване на недопущення продажу товарів за ціною, нижчою за певний рівень (закупівельну ціну або таку ціну плюс певний відсоток). Вважається, що така практика призводить до витіснення з ринку малого та середнього бізнесу. У Франції в 1996 р. було ухвалено Акт Галлана, який заборонив продаж товарів за ціною, нижчою за закупівельну. Подібні закони, що отримали назву *resale-below-cost laws* (закони про перепродаж за ціною, нижчою за вартість), було ухвалено також у Бельгії, Угорщині, Італії, Люксембурзі, Португалії, Ірландії, Іспанії та Греції [16, с. 373]. Щоправда, пізніше в Ірландії відповідний закон був скасований, а у Франції подібні обмеження було пом'якшено.

Проблемам регулювання роздрібною торгівлі приділяється велика увага у країнах ЄС. Зміни потреб суспільства, зростання електронної комерції трансформують цей сектор. Водночас рівень продуктивності у роздрібній торгівлі ЄС нижчий, ніж у США та деяких інших країнах. Однією з причин є недосконалість нормативно-правової бази. Ритейлери повинні дотримуватися багатьох різноманітних і, часто, складних нормативно-правових актів, встановлених на національному, регіональному та місцевому рівнях. У ряді випадків вони негативно впливають на розвиток сектора роздрібною торгівлі та економіки загалом. Так, за деякими розрахунками, посилення регулювання роздрібною торгівлі у Франції наприкінці ХХ століття призвело до зростання роздрібних цін на продовольчі товари на 3% та скорочення зайнятості в цьому секторі [17].

Багато обмежень можуть бути виправдані законними цілями державної політики, однак їхній кумулятивний ефект створює бар'єри для нових учасників і, отже, негативно впливає на ефективність сектора. Магазины часто програють у конкурентній боротьбі фірмам, які торгують через Інтернет, оскільки останні мають набагато менше обмежень. У доповіді "Європейський сектор роздрібною торгівлі, який відповідає вимогам ХХІ століття", оприлюдненій у 2018 р., Єврокомісія зазначила, що конкурентоспроможність сектора роздрібною торгівлі стримують необґрунтовані обмеження. Відповідальність за регулювання цього сектора лежить насамперед на державах-членах. Вони повинні оцінити існуючу нормативно-правову базу, щоб переконатися, що вона недискримінаційна, належним чином обґрунтована, пропорційна та ефективна для суспільних цілей. Такий аналіз дозволить їм визначити менш обмежувальні заходи без ризику для мети державної політики. Держави-члени повинні за потреби модернізувати свої роздрібні ринки, використовуючи досвід інших країн [18].

Для полегшення такої роботи Комісія розробила індикатор обмежень роздрібною торгівлі. Він є інструментом динамічного моніторингу для вимірювання зусиль держав-членів щодо скорочення обмежень у цьому



секторі та впливу таких реформ на функціонування ринку. Використовуються 14 показників, що відображають різні обмеження.

Індикатор включає дві складові: обмеження під час відкриття нових об'єктів торгівлі та обмеження під час роботи роздрібних торговців. Значення індексу – від нуля до шести, де менше значення відбиває більш сприятливий для конкуренції режим регулювання. Хоча регулювання роздрібної торгівлі здійснюється в усіх країнах ЄС, проте його характер суттєво відрізняється. У деяких країнах використовується 12 різних типів обмежень, тоді як в інших – декілька. Це суттєво впливає на середовище, в якому працюють підприємства роздрібної торгівлі. Найскладніше відкрити новий магазин в Італії, Люксембурзі, Великій Британії. У процесі роботи найбільше обмежень існує в Іспанії, Франції, Румунії. Водночас найбільш ліберальний режим регулювання – у країнах Балтії [18].

Естонська консультативна фірма Civitta у 2019 р. розрахувала індикатор обмежень роздрібної торгівлі для 13 країн Європи. Серед них 10 країн з ринковою економікою, що формується: Польща, Литва, Латвія, Естонія, Україна, Російська Федерація, Білорусь, Молдова, Сербія та Румунія. Одні з них входять до ЄС, інші – ні. Наведено дані і щодо трьох розвинених країн, які активно регулюють сектор роздрібної торгівлі: Іспанії, Італії, Німеччини [19].

Методологія дослідження загалом відповідає тій, що використовує ЄС. Але її було скориговано з урахуванням специфіки регулювання у країнах, які не входять до ЄС. Використовуються 17 показників. Треба мати на увазі, що доповідь оприлюднено чотири роки тому, і за цей період відбулися певні зміни.

Індикатор містить дві складові. Перша з них – "Створення", вона розраховується на основі дев'яти показників, що відображають обмеження при відкритті нових торговельних об'єктів.

Вимоги до планованого відкриття об'єкта торгівлі можуть залежати від його розміру. Відповідно до польського законодавства, для створення малого або середнього торговельного об'єкта не потрібно спеціального дозволу (тільки сповіщення), але проекти площею 2000 кв. м та більше допускаються лише після затвердження. У Литві такий дозвіл потрібен лише для об'єктів площею понад 5000 кв. м. У Білорусі, Росії, Молдові ритейлер зобов'язаний повідомити контролюючий орган про відкриття об'єкта торгівлі незалежно від його розміру. У Румунії, Естонії та Латвії роздрібний продавець має отримати дозвіл на відкриття будь-якого магазину.

Оскільки місцезнаходження для об'єкта торгівлі є дуже важливим, регулювання, що впливає на вибір місця розташування, має велике значення. Серед найпоширеніших видів регулювання на основі розташування – заборона розміщувати великі магазини у центрі міста.

Заявника можуть зобов'язати надати регулюючому органу дані про економічний вплив запланованого торговельного об'єкта. Так, в Італії заявки на створення середнього або великого магазину (1700 кв. м і більше) повинні





супроводжуватися звітом про його вплив на довкілля, транспортні потоки, місцеву комерційну діяльність та зайнятість. У Білорусі кожна роздрібна мережа або великий об'єкт торгівлі (площа якого перевищує 3000 кв. м) має подавати до місцевих органів влади інформацію про товарообіг за попередній рік. Але в більшості країн такі вимоги не висуваються.

Компетентні органи (як правило, на регіональному рівні) можуть встановлювати планувальні обмеження на розміщення магазинів у деяких районах міста. Це впливає на стратегію розміщення та формати магазинів. Однак у більшості країн необхідний рівень деталізації у просторових планах зазвичай обмежується "торговельним використанням" або визначенням площі для великих магазинів.

У Білорусі для відкриття об'єкта торгівлі необхідно отримати п'ять дозволів. Водночас Латвія, Іспанія, Молдова запровадили систему "єдиного вікна", що дозволяє отримувати всі необхідні дозволи одночасно. У Німеччині та Латвії потрібен лише один дозвіл.

Середня тривалість процедури відкриття об'єкта торгівлі становить шість місяців. У Білорусі тривалість цієї процедури сягає 18 місяців, що є найвищим показником серед аналізованих країн. Навпаки, у Латвії цей процес займає близько 15 днів, в основному через невелику кількість процедур та стислий термін розгляду заявки.

Важливою є також прозорість прийняття рішень про розгляд заявок на відкриття об'єктів торгівлі. Публікація всіх рішень влади підвищує прозорість і дає майбутнім заявникам можливість краще оцінити свої шанси. У половині країн (Польщі, Литві, Латвії, Естонії, Румунії, Україні, Сербії та Молдові) влада зобов'язана публікувати як позитивні рішення, так і відмови. У Білорусі, Іспанії та Німеччині рішення не оприлюднюються. В Італії та Росії компетентні органи публікують лише позитивні рішення.

Як видно на рис. 1, найважче відкрити об'єкт торгівлі в Італії. Її місце у рейтингу пов'язане з високим рівнем бюрократії. Важко відкрити новий магазин також у Німеччині, Іспанії, Білорусі. Найбільш прості та ефективні за часом процедури відкриття торговельного об'єкта в Естонії та Латвії.

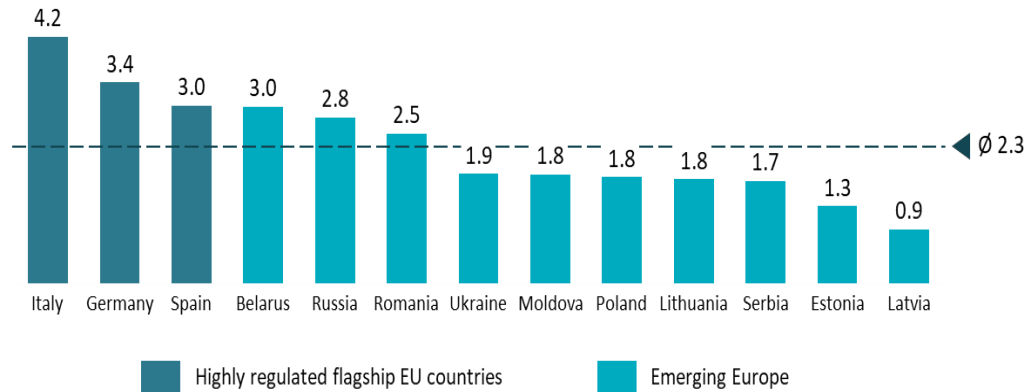
Друга складова індикатора обмежень роздрібною торгівлю – "Діяльність та конкуренція". Розраховується на основі восьми показників, що відображають обмеження, пов'язані з роботою об'єктів торгівлі та антимонопольним регулюванням.

В Іспанії, Німеччині та Польщі в неділю дозволено працювати лише деяким магазинам. Час роботи магазинів раніше регулювався в Італії, але в рамках лібералізації ці правила було скасовано. У більшості країн години роботи магазинів взагалі не регламентовані.

Усі 13 країн регулюють продаж тютюну, алкоголю чи безрецептурних ліків. Тільки у Польщі дозволено продавати безрецептурні ліки поза аптеками без додаткових вимог. У Литві, Італії та Німеччині безрецептурні препарати можна продавати поза аптеками, але лише з дотриманням додаткових умов. В



інших країнах продаж ліків поза аптеками заборонено. У більшості країн для продажу алкоголю та тютюнових виробів потрібні ліцензії.



**Рис. 1. Обмеження при відкритті нових торгових точок у 13 країнах Європи**

*Джерело:* Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. Civitta. 2019. URL: <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe/>

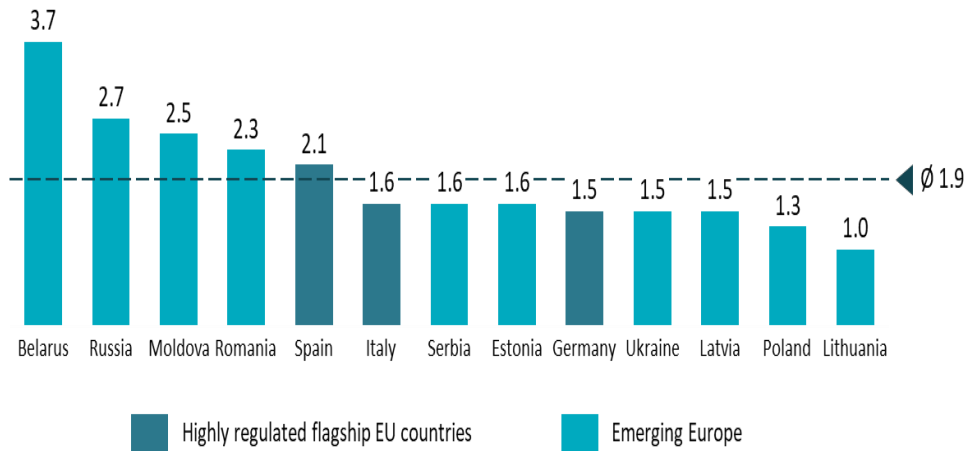
Більшість країн не запроваджує обмежень на розпродаж наприкінці сезону. Італія та деякі регіони Іспанії регулюють розпродажі при закритті бізнесу, вимагаючи повідомити про них заздалегідь. В Італії та Сербії вимагають дозволу на продаж товарів за ціну, що є нижчою за ту, за яку він був придбаний.

У більшості країн спеціальних податків на роздрібну торгівлю немає. Але у Польщі такий податок необхідно сплачувати, якщо дохід від роздрібно́го продажу (без ПДВ) перевищує 17 млн злотих (що еквівалентно 3,9 млн євро). У Молдові роздрібний торговець зобов'язаний сплачувати спеціальний місцевий збір.

Правила, що обмежують можливості закупівлі товарів, не є характерними для європейських країн. Водночас у білоруських магазинах має продаватися певна кількість товарів, вироблених у цій країні. У Румунії продовольчі ритейлери мають закуповувати у своїй країні половину м'яса, яєць, овочів, фруктів, молочних продуктів та хлібобулочних виробів.

У сучасних умовах ціни на більшість товарів не регулюються. Але у багатьох країнах здійснюється регулювання цін окремих товарів. В Італії, Іспанії, Україні та Сербії регулюють ціни на алкогольні напої та/або тютюнові вироби. У Білорусі, Росії та Молдові обмежені націнки на низку продуктів харчування.

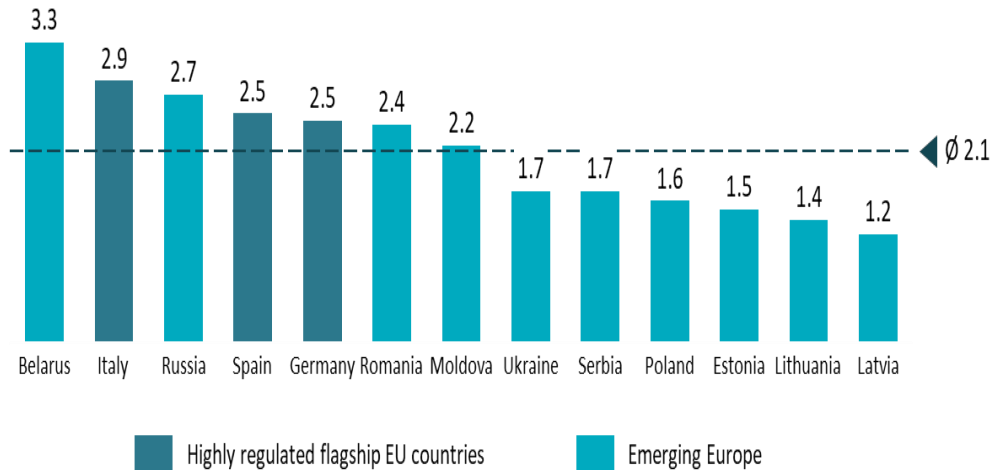
Як видно на рис. 2, найбільш жорстким є регулювання операційної діяльності роздрібних торговців у Білорусі. Суттєві обмеження існують також у Росії та Молдові. Найбільш ліберальним є режим регулювання роботи ритейлерів у Литві та Польщі.



**Рис. 2. Обмеження, пов'язані з роботою торгових точок та антимонопольним регулюванням, у 13 країнах Європи**

Джерело: Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. Civitta. 2019. URL: <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe/>

На рис. 3 наведено дані про індикатори обмежень роздрібної торгівлі для 13 країн. Найбільш жорсткі обмеження відзначаються у Білорусі та Італії. Найменше обмежень – у країнах Балтії.



**Рис. 3. Індикатори обмежень роздрібної торгівлі у 13 країнах Європи**

Джерело: Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. Civitta. 2019. URL: <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe/>



***Зміни у системі регулювання роздрібно́ї торгівлі в ЄС –  
приклад для України***

У низці країн ЄС послаблюються обмеження на торгівлю за зниженими цінами, на роботу у вихідні дні, на відкриття магазинів великого формату. Однак це означає не відмову від державного регулювання роздрібно́ї торгівлі, а поступовий перехід до селективного регулювання цього сектора. Селективне регулювання розвитку товарних ринків – цілеспрямований вплив держави на певні сектори ("точки зростання") або "розриви" товарно-фінансових потоків у системах вертикально суміжних товарних ринків [20, с. 13]. Воно не обмежує роботу ринкових механізмів, а, навпаки, сприяє їх більш ефективному функціонуванню, усуваючи "провали" ринку без значного регуляторного навантаження на бізнес, необґрунтованих обмежень діяльності підприємств. Селективне регулювання сприяє підвищенню ефективності роздрібно́ї торгівлі, приносить користь споживачам та позитивно впливає на інші сектори економіки.

Поряд із послабленням обмежень в ЄС запроваджується регулювання у певних сферах, де воно раніше не здійснювалося. Так, активно запроваджується регулювання взаємин роздрібних торговців із постачальниками, оскільки там активно використовуються недобросовісні торгові практики (УТР), про які писалося вище. Ці зловживання призводять до зниження конкурентоспроможності багатьох суб'єктів господарювання і вимагають втручання держави. Станом на 2016 рік у 21 країні – члені ЄС були ухвалені законодавчі акти, спрямовані на усунення УТР. Однак такі акти ухвалили не всі країни, до того ж між цими нормативними документами були значні розбіжності. Це суттєво знижувало ефективність регулювання, тому було прийнято рішення щодо запровадження узгодженого підходу на рівні ЄС.

17 квітня 2019 р. Європейський Парламент і Європейська Рада ухвалили Директиву 2019/633 "Про недобросовісні торгові практики у відносинах між підприємствами у ланцюгу постачання сільськогосподарських та харчових продуктів". Директива забезпечує захист слабких постачальників від сильних покупців і стосується будь-яких постачальників сільськогосподарської та харчової продукції з оборотом до 350 млн євро. ЄС заборонив 16 недобросовісних практик. Безумовно забороненими стали 10 із них:

- оплата пізніше 30 днів за поставлені сільськогосподарські та харчові продукти, які швидко псуються;
- оплата за поставку інших продовольчих товарів пізніше 60 днів;
- скасування замовлення та/або поставки швидкопсувних продуктів у короткий термін;
- одностороння зміна покупцем умов договору;
- стягнення з постачальника платежів, які не пов'язані із постачанням продуктів;
- покладення ризиків щодо втрати та псування продуктів на постачальника;



- відмова покупця фіксувати у письмовій формі певні умови договору поставки продуктів, якщо постачальник вимагає письмового підтвердження;
- неправомірне використання покупцем комерційної таємниці;
- здійснення комерційної помсти щодо постачальника;
- покладення на постачальника витрат, пов'язаних із розглядом скарг споживачів.

А інші шість практик можуть бути дозволені на підставі чіткого та зрозумілого договору.

Вимоги Директиви стосуються постачальників та покупців, які перебувають за межами Євросоюзу, за умови, що одна зі сторін перебуває в ЄС. Таким чином, вона забезпечує захист українських сільгоспвиробників та підприємств харчової промисловості, що експортують продукцію до ЄС.

Директива є обов'язковою для всіх членів ЄС. Більшість із них ухвалили відповідні законодавчі акти або внесли зміни в ухвалені раніше. Контроль за дотриманням законодавства про УТР у багатьох країнах здійснює орган із питань конкуренції. В інших країнах цим займаються Міністерство сільського господарства (Ірландія, Словаччина), Управління у справах споживачів і ринків (Нідерланди), Офіс Омбудсмена з продовольчих ринків (Фінляндія) та ін. Недобросовісна торгова практика карається великими штрафами. А в Ірландії порушникам загрожує також позбавлення волі терміном до трьох років.

Для оцінки ефективності заходів, які держави-члени вживають щодо боротьби з недобросовісними торговими практиками, Європейська Комісія проводить щорічні опитування. Останнє відбувалося онлайн з жовтня 2021 р. до березня 2022 р. Було опитано 319 респондентів, які діють на всіх стадіях агропродовольчого ланцюга у країнах ЄС. 44% опитаних вважали, що найчастіше УТР використовують роздрібні торговці, 34% – що оптові торговці, 19% – що підприємства переробної промисловості.

Близько 35% опитаних стикалися із затримками платежів, односторонніми змінами умов контракту з боку покупців, 24% – із комерційною помстою з їхнього боку тощо. Водночас відзначається істотне зменшення частоти більшості порушень порівняно з опитуванням, проведеним за рік до того. Тоді, наприклад, про односторонні зміни покупцями умов контракту повідомляли 54% опитаних [21]. Це свідчить про певну ефективність створеної в ЄС системи контролю за УТР.

Директива 2019/633 стосується лише агропродовольчого сектора. Однак недобросовісні практики набули великого поширення і в ланцюгах постачання низки непродовольчих товарів. Тому Федерація європейських профспілок IndustryALL обґрунтовує необхідність розширити сферу дії Директиви, заборонивши такі практики також щодо постачання одягу [22].

Якщо проаналізувати дані індикатора обмежень роздрібною торгівлю, наведені на рис. 1–3, можна дійти висновків, що система регулювання цього сектора в Україні є менш жорсткою порівняно з багатьма країнами Європи.



Однак необхідно врахувати, що зазначений індикатор розраховується згідно з вимогами законодавства. Але дотримання законодавства у різних країнах може суттєво відрізнятись, що обмежує можливості порівняння окремих країн. На відміну від країн, де розвиток роздрібно́ї торгівлі гальмується внаслідок недосконалого законодавства, в Україні найбільш негативним чинником для цього сектора є адміністративне втручання державних органів та органів місцевого самоврядування у діяльність суб'єктів господарювання.

Для розвитку вітчизняної торгівлі необхідний перехід до селективного регулювання. Особливо важливим є обмеження адміністративного втручання, насамперед упорядкування перевірок. Одночасно необхідно запровадити інструменти селективного регулювання, спрямовані на нівелювання "розривів" товарно-фінансових потоків між переробним та торговельним секторами.

В Україні, на відміну від країн ЄС, відсутні законодавчі акти, спрямовані на усунення недобросовісних торгових практик. Заборона таких практик у ланцюгу постачання продовольчих товарів в Україні є значно важливішою, ніж у країнах ЄС, оскільки масштаб зловживань у нашій країні значно вищий. Терміни оплати роздрібних торговельних мереж за поставлені товари досягають 150 днів. За розрахунками Антимонопольного комітету України (АМКУ), сукупна ефективна маржа – різниця між доходами та обґрунтованими витратами – українських ритейлерів із переважно продовольчим асортиментом у середньому становила 45%, тоді як польського Eurocash — 10,5%, ВІМ (Туреччина) — 15,6%, Jeronimo Martins (Португалія, Польща) – 22,3% [23]. Це призводить до суттєвого зростання цін на продовольчі товари. Але якщо на продукти харчування в ЄС припадає в середньому 14% споживчих витрат домогосподарств, то в Україні у 2021 р. ця частка становила 48%. А вже у 2022 р. життєвий рівень більшості українців суттєво знизився через війну, а частка витрат на продукти харчування зросла іще більше.

Зі зловживаннями в роздрібних торговельних мережах спробував боротися АМКУ. Він з'ясував, що 15 торговельних мереж у Києві координували свою діяльність, обмінюючись інформацією через дослідницьку компанію "АСНільсен Юкрейн". Розглянувши справу, Комітет 29 квітня 2015 р. оштрафував їх на загальну суму 203,6 млн грн. АМКУ також зобов'язав торговельні мережі припинити несправедливі торговельні практики, погодивши договірні відносини із постачальниками та/або виробниками товарів та підходи до ціноутворення для своїх споживачів із законодавством про захист економічної конкуренції [24]. Проте це рішення було оскаржено в судах. Цей приклад наочно демонструє обмеженість можливостей використання законодавства про захист економічної конкуренції для боротьби зі зловживаннями торговельних мереж та необхідність інституційного регулювання, тобто ухвалення законодавчих актів, спеціально присвячених цій проблемі.



Те, що в уряді це частково розуміють, свідчить, зокрема, постанова Кабінету Міністрів України від 26 лютого 2022 р. № 160 "Щодо забезпечення стабільної роботи виробників продовольства в умовах воєнного стану". Вона передбачає, що максимальний строк здійснення розрахунків за поставлені продовольчі товари вітчизняного виробництва, що мають істотну соціальну значущість, повинен становити десять календарних днів. Однак це стосується лише частини товарів, до того ж після закінчення війни зазначена постанова втратить чинність. Заходи, спрямовані на встановлення балансу інтересів мереж та постачальників, не передбачені документами програмного характеру, зокрема Національною економічною стратегією на період до 2030 р., затвердженою постановою Кабінету Міністрів від 3 березня 2021 р. №179. Не передбачені вони також Планом відновлення України.

Щоправда, у 2021 р. до Верховної Ради народними депутатами внесено низку законопроектів, спрямованих на імплементацію положень Директиви ЄС 2019/633, упорядкування взаємовідносин між роздрібними торговельними мережами та їх постачальниками (реєстр. № 6068, 6068-1, 6068-2, 6068-3 та 6155). Однак поки вони не розглядалися. Комітет з питань інтеграції України до Європейського Союзу вважає, що ці проекти фрагментарно враховують положення права ЄС, а їх ухвалення може призвести до спотворення принципу свободи договору. Але в документах ЄС підкреслюється, що справжньої свободи договору немає там, де існує явна нерівність між сторонами [25, с. 6].

Найбільш досконалим серед зазначених законопроектів, на наш погляд, є проект Закону України "Про захист від недобросовісних торгових практик у відносинах між суб'єктами господарювання у сфері постачання сільськогосподарських та харчових продуктів" (реєстр. № 6068-2 від 29.09.2021). Водночас він має певні недоліки, які треба виправити [докладно див. 26, с. 56–57]. Необхідно якнайшвидше ухвалити цей закон у першому читанні, а після внесення необхідних коректив – у цілому.

Війна, розв'язана Росією, ускладнила і так непрості відносини роздрібних торговельних мереж та їх постачальників. Унаслідок воєнних дій мережі зазнали та зазнають значних збитків. Їм знадобляться кошти на відновлення зруйнованих магазинів, логістичних центрів. За збереження існуючих відносин у логістичних ланцюгах значну частину цих коштів буде отримано за рахунок перерозподілу частини доданої вартості, створеної у обробному секторі. Проте багато промислових підприємств у результаті війни постраждали ще більше. Продовження недобросовісних торгових практик неминуче призведе до закриття чималої кількості таких підприємств. Відновлення економіки після війни суттєво прискориться, якщо вдасться забезпечити баланс інтересів торговельних мереж та вітчизняних товаровиробників за рахунок усунення антиконкурентних угод та дискримінаційної практики. Обмеження недобросовісних торгових практик також дасть можливість стримати зростання цін на продукти харчування, підвищити життєвий рівень населення.



### **Висновки**

В останні десятиріччя ключову роль у ланцюгах постачання багатьох споживчих товарів стали відігравати роздрібні торговельні мережі. З простих каналів товарообігу та систем обслуговування кінцевих покупців вони перетворилися на "творців" ринку, спонукаючи до реструктуризації та територіального переміщення виробництва. Отримання мережами значної ринкової влади дозволило їм перерозподіляти на свою користь частину доданої вартості, створеної у інших секторах. Для цього вони використовують недобросовісні торгові практики: необґрунтовані затримки платежів за поставлену продукцію, нав'язування послуг, які не становлять цінності для постачальників, перекладання на останніх комерційних ризиків тощо. Найбільшого масштабу недобросовісні практики досягли в ланцюгах постачання продовольчих товарів. Результатом є фінансові втрати суб'єктів господарювання, виникнення низки структурних диспропорцій, уповільнення економічного зростання.

Донедавна існували три найважливіших напрями державного регулювання роздрібно́ї торгівлі: правила входу до ринку, регулювання режиму роботи об'єктів торгівлі та регулювання цін. Однак у деяких випадках обмеження негативно впливають на конкурентоспроможність сектора, тому Єврокомісія закликає до удосконалення нормативно-правової бази, запровадження менш обмежувальних заходів без ризику для мети державної політики. Для полегшення такої роботи Комісія розробила індикатор обмежень роздрібно́ї торгівлі. Дані індикатора щодо 13 країн Європи свідчать про значні відмінності систем регулювання роздрібно́ї торгівлі у різних країнах. Найбільш жорсткі обмеження відзначаються у Білорусі та Італії. Найменше обмежень – у країнах Балтії.

У країнах ЄС існує тенденція стосовно переходу до селективного регулювання роздрібно́ї торгівлі. Таке регулювання не обмежує роботу ринкових механізмів, а, навпаки, сприяє їх більш ефективному функціонуванню, усуваючи провали ринку без значного регуляторного навантаження на бізнес. У низці країн ЄС послаблюються обмеження на торгівлю за зниженими цінами, на роботу у вихідні дні, на відкриття магазинів великих форматів. Одночасно запроваджується регулювання в певних сферах, де раніше воно не здійснювалося. 17 квітня 2019 р. Європейський Парламент і Європейський Рада ухвалили Директиву 2019/633 "Про недобросовісні торгові практики у відносинах між підприємствами у ланцюгу постачання сільськогосподарських та харчових продуктів", що заборонила низку таких практик.

Для розвитку вітчизняної торгівлі необхідний перехід до селективного регулювання. Особливо важливим є обмеження адміністративного втручання, насамперед упорядкування перевірок. Одночасно необхідно запровадити інструменти, спрямовані на встановлення балансу інтересів мереж та постачальників. Заборона недобросовісних торгових практик у ланцюгу постачання продовольчих товарів в Україні є значно важливішою, ніж у





країнах ЄС, оскільки у нашій країні масштаб зловживань у цій сфері значно вищий. Необхідно імплементувати у вітчизняне законодавство норми Директиви ЄС 2019/633, ухваливши законопроект "Про захист від недобросовісних торгових практик у відносинах між суб'єктами господарювання у сфері постачання сільськогосподарських та харчових продуктів". Він має забезпечити справедливі та прозорі відносини між усіма суб'єктами господарювання, що беруть участь у ланцюгу постачання продуктів харчування.

Наукова новизна роботи полягає в обґрунтуванні на основі досвіду ЄС необхідності переходу до селективного регулювання роздрібної торгівлі в Україні. Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом досвіду Євросоюзу щодо боротьби з недобросовісними торговими практиками з метою його впровадження в Україні.

#### Список використаних джерел

1. Герасименко А. Вертикальна конкуренція у вітчизняній торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 4. С. 80–96.
2. Кавун-Мошковська О.О. Глобалізаційні тренди розвитку лідерів світової роздрібної торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2022. № 42. С. 69–73.
3. Лісіца В. Державне регулювання діяльності роздрібних торговельних мереж в Україні в контексті світового досвіду. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 3(7). С. 79–89.
4. Внутрішня торгівля України: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі. Київ: Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
5. П'ятницька Г.Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 103–113.
6. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков / пер. с англ. Москва: Инфра-М, 1997. 697 с.
7. Grocery market share in Great Britain 2017–2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/280208/grocery-market-share-in-the-united-kingdom-uk/>
8. Market share of food retail chains in France 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/778198/market-share-supermarkets-hypermarkets-chains-france>
9. Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Chains and Global Capitalism* / Eds. by Gereffi G. and Korzeniewicz M. Praeger, Westport, 1994. P. 95–122. URL: <https://scholars.duke.edu/display/per217025>
10. Hamilton G., Senauer B., Petrovic M. The Market Makers: How Retailers are Reshaping the Global Economy. Oxford University Press, 2011. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199590179.001.0001>
11. Private Label Today. URL: <https://www.plmainternational.com/industry-news/private-label-toda>
12. Tackling unfair trading practices (UTPs) in the business-to-business food supply chain / European Commission Communication. COM(2014)472. Strasbourg,



- 15.07.2014. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0472>
13. Організаційно-економічні механізми формування ефективної логістики товарних ринків: монографія / Буркинський Б.В., Нікішина О.В., Тараканов М.Л. та ін. Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2021. 264 с. <https://doi.org/10.31520/978-966-02-9571-1>
14. European Parliament. Motion for a European Parliament resolution on unfair trading practices in the food supply chain. URL: [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173\\_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173_EN.html)
15. Global Powers of Retailing 2022. URL: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>
16. Allain M.-L. and Chambolle C. Anti-competitive effects of resale-below-cost laws. *International Journal of Industrial Organization*. 2011. Vol. 29(4). P. 373–385. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2010.07.006>
17. Bertrand M. Kramarz F. Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry. *Quarterly Journal of Economics*. November 2002. Vol. 117, Is. 4. P. 1369–1413. <https://doi.org/10.1162/003355302320935052>
18. A European retail sector fit for the 21st century. Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. COM(2018) 219 final / European Commission. Brussels, 19.4.2018. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018DC021915>
19. Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. *Civitta*. 2019. URL: <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe>
20. Буркинський Б.В., Нікішина О.В., Тараканов М.Л., Зеркіна О.О. Селективне регулювання систем товарних ринків в умовах нестабільності: наук. доповідь. Одеса: ДУ ІПРЕД НАНУ, 2022. 113 с. <https://doi.org/10.31520/978-966-02-9956-6>
21. Food Supply Chain - UTPs - survey results (2nd round) / European Commission. Brussels, 2022. URL: [https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/FOODCHAIN\\_UTP\\_2/](https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/FOODCHAIN_UTP_2/)
22. Leveraging the Unfair Trading Practices Directive to benefit the Garment Sector. URL: [https://news.industrial-europe.eu/documents/upload/2021/9/637684400585561764\\_210106%20Draft%20Leveraging%20UTP%20transposition\\_20210927.pdf](https://news.industrial-europe.eu/documents/upload/2021/9/637684400585561764_210106%20Draft%20Leveraging%20UTP%20transposition_20210927.pdf)
23. Чопенко В. Незговірливий ритейл. *Дзеркало тижня. Україна*. 2015. 6 лютого. № 4.
24. Рішення Антимонопольного комітету України "Про порушення законодавства про захист економічної конкуренції та накладання штрафу" від 29.04.2015 №182-р. URL: <https://amcu.gov.ua/npas/vityag-iz-rishennya-182-r-vid-29042015>
25. Green Paper. Unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe. COM(2013)37 / European Commission. Brussels, 31.01.2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52013DC0037>
26. Щербак А.В. Роздрібні торговельні мережі в Україні: тенденції розвитку та проблемами домінування. *Економіка: реалії часу*. 2022. № 4 (62). С. 52–59.

Надійшла до редакції 29.01.2023 р.

Прорецензовано 13.02.2023 р.

Підписано до друку 29.03.2023 р.



**Oksana Nikishyna<sup>4</sup>**  
**Anatolii Shcherbak<sup>5</sup>**

## **TRANSITION TO SELECTIVE REGULATION OF RETAIL TRADE IN UKRAINE ON THE BASIS OF EU EXPERIENCE<sup>6</sup>**

*The article analyzes the causes and consequences of the rapid development of retail trade networks. It is shown that this contributed to increased production efficiency, while retail chains gained market power and began to play a key role in the supply chains of many consumer goods. This allows them to redistribute in their favor part of the value added created in other sectors. For this purpose, they use unfair trading practices: unjustified delays in payments for delivered products, imposing services that do not add value to suppliers, transferring commercial risks to them, etc.*

*The system of regulation of retail trade in European countries has been studied. Differences in the regulation of this sector in 13 countries were analyzed based on the data of the Retail Restrictiveness Indicator. It is shown that the strictest restrictions are enforced in Belarus and in Italy. The regulatory regime in the Baltic states is the most liberal. The authors argue that in the EU countries there is a tendency to move to selective regulation of retail trade, whose object primarily includes "discontinuities" in commodity and financial flows in the systems of vertically adjacent commodity markets. Selective regulation does not limit the operation of market mechanisms, but, on the contrary, promotes their more efficient functioning, eliminating market failures without a significant regulatory burden on business. On the one hand, restrictions on the opening of large-format stores, on trade at reduced prices, etc., are considerably eased. On the other hand, regulation is introduced in certain areas where it was not implemented before. Clarified changes in the regulatory system of retail trade in the EU after adoption of Directive 2019/633 on unfair trading practices in business-to-business relationships in the agricultural and food supply chain.*

*The authors substantiate the necessity and ways of transition to selective regulation of retail trade in Ukraine. It is shown that the prohibition of unfair trading practices in the food supply chain is much more important in Ukraine than in EU countries. The need to implement the norms of EU Directive 2019/633 into domestic legislation by adopting the*

---

<sup>4</sup> **Nikishyna, Oksana Volodimirivna** – Doctor of Economics, Senior Researcher, Head of Department of Market Mechanisms and Structures at the Institute of Market and Economic&Ecological Research of the NAS of Ukraine, (Frantsuzskiy Boulevard, 29, Odessa, Ukraine, 65044), ORCID: 0000-0002-7172-3551, e-mail: ksenkych@gmail.com

<sup>5</sup> **Shcherbak Anatolii Vasylovych** – PhD in Economics, Senior Researcher at the Institute of Market and Economic&Ecological Research of the NAS of Ukraine (Frantsuzskiy Boulevard, 29, Odessa, Ukraine, 65044), ORCID: 0000-0002-7607-5266, e-mail: av.shcherbak@gmail.com

<sup>6</sup> The publication is prepared within the research project on "Selective Regulation of the Development of Commodity Markets" (state registration No. 0122U000825).



*Draft Law "On protection against unfair trading practices in relations between business entities in the field of supply of agricultural and food products" has been justified.*

**Keywords:** retail trade, retail trade chains, selective regulation, unfair trading practices

### **References**

1. Gerasimenko, A. (2016). Vertical competition in domestic trade. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Herald Kyiv National University of Trade and Economics*, 4, 80-96 [in Ukrainian].
2. Kavun-Moshkovska, O. (2022). Globalization trends in the development of world retail trade leaders. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. – Uzhhorod National University Herald. Series: International economic relations and the world economy*, 42, 69-73 [in Ukrainian].
3. Lisitsa, V. (2016). State regulation of activity of retail trade networks in Ukraine in the context of world experience. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnja – Problems and prospects of economics and management*, 3(7), 79-89 [in Ukrainian].
4. Mazaraki, A. (Ed.) (2016). Domestic trade of Ukraine. Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian].
5. Pyatnytska, G. (2013). Advantages and disadvantages of the development of large trade networks in the food retail market. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of the economy*, 4, 103-113 [in Ukrainian].
6. Scherer, F., Ross, D. (1997). Industrial Market Structure and Economic Performance. Moscow: Infra-M [in Russian].
7. Grocery market share in Great Britain 2017-2022. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/280208/grocery-market-share-in-the-united-kingdom-uk/>
8. Market share of food retail chains in France 2022. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/778198/market-share-supermarkets-hypermarkets-chains-france>
9. Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi, G. & Korzeniewicz, M. (Eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism* (p. 95-122). Praeger, Westport. Retrieved from <https://scholars.duke.edu/display/per2170252>
10. Hamilton, G., Senauer, B., Petrovic, M. (2011). The Market Makers: How Retailers are Reshaping the Global Economy. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199590179.001.0001>
11. Private Label Today. Retrieved from <https://www.plmainternational.com/industry-news/private-label-today>
12. European Commission Communication (2014, July 15). Tackling unfair trading practices (UTPs) in the business-to-business food supply chain. COM(2014)472. Strasbourg. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0472>
13. Burkynskyi, B.V. & Nikishina, O.V. (Eds.). (2021). Organizational and economic mechanisms for the formation of effective logistics of commodity markets. Odesa: IMPEER NASU. <https://doi.org/10.31520/978-966-02-9571-1> [in Ukrainian].



14. European Parliament (2016). Motion for a European Parliament resolution on unfair trading practices in the food supply chain. Retrieved from [https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173\\_EN.html](https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2016-0173_EN.html)
15. Deloitte (2022). Global Powers of Retailing. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.htm>
16. Allain, M.-L. and Chambolle, C. (2011). Anti-competitive effects of resale-below-cost laws. *International Journal of Industrial Organization*, 29(4), 373-385. <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2010.07.006>
17. Bertrand, M., Kramarz, F. (2002). Does Entry Regulation Hinder Job Creation? Evidence from the French Retail Industry. *Quarterly Journal of Economics*, 117: 4, 1369-1413. <https://doi.org/10.1162/003355302320935052>
18. European Commission (2018, April 19). A European retail sector fit for the 21st century. Communication from the commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. COM(2018) 219 final. Brussels. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52018DC021915>
19. Civitta (2019). Retail restrictiveness analysis in Eastern Europe. Report. Retrieved from <https://civitta.com/articles/retail-restrictiveness-analysis-in-emerging-europe>
20. Burkynskiy, B.V., Nikishyna, O.V., Tarakanov, N.L. & Zerkyna, O.O. (2022). Selective regulation of commodity market systems in conditions of instability. Odesa: DU IREED NANU. <https://doi.org/10.31520/978-966-02-9956-6> [in Ukrainian].
21. European Commission (2022). Food Supply Chain - UTPs - survey results (2nd round). Brussels. Retrieved from [https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/FOODCHAIN\\_UTP\\_2/](https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/FOODCHAIN_UTP_2/)
22. Leveraging the Unfair Trading Practices Directive to benefit the Garment Sector. Retrieved from [https://news.industriall-europe.eu/documents/upload/2021/9/637684400585561764\\_210106%20Draft%20Leveraging%20UTP%20transposition\\_20210927.pdf](https://news.industriall-europe.eu/documents/upload/2021/9/637684400585561764_210106%20Draft%20Leveraging%20UTP%20transposition_20210927.pdf)
23. Chopenko, V. (2015, February 6). Non-negotiable retail. *Dzerkalo tyzhnia. Ukraina – Mirror of the week*. Ukraine, 4 [in Ukrainian].
24. Antimonopoly Committee of Ukraine. Decision "About the violation of the legislation on the protection of economic competition and the imposition of a fine" No. 182 from April 29, 2015. Retrieved from <https://amcu.gov.ua/npas/vityag-iz-rishennya-182-r-vid-29042015> [in Ukrainian].
25. European Commission (2013). Green Paper. Unfair trading practices in the business-to-business food and non-food supply chain in Europe. Brussels, 31.01.2013. COM(2013)37. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A52013DC0037>
26. Shcherbak, A.V. (2022). Retail networks in Ukraine: development trends and problems of dominance. *Ekonomika: realii chasu – Economics: time realities*, 4 (62), 52-59 [in Ukrainian].