

УДК 339.9

Рубан Т.С.
аспірантКиївського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНІ ТРАКТУВАННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

MODERN INTERPRETATIONS OF INTERMEDIATION
IN THE GLOBAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено поняття посередництва як економічної категорії. Проаналізовано сучасні зарубіжні та вітчизняні дослідження у сфері посередництва. Наведено та доповнено класифікацію підходів до трактування посередництва, зокрема запропоновано виокремити підхід на основі форм економічних відносин та підхід спеціалізації. Визначено спільну сутність посередництва, що притаманна розглянутим підходам до його трактування.

Ключові слова: міжнародне посередництво, міжнародний посередник, міжнародне торгове посередництво, міжнародне фінансове посередництво, міграційне посередництво, міжнародне наукове посередництво, типи міжнародних посередників.

АННОТАЦИЯ

В статье освещено понятие посредничества как экономической категории. Проанализированы современные зарубежные и отечественные исследования в области посредничества. Приведена и дополнена классификация подходов к трактовке посредничества, в частности предложено выделить подход на основе форм экономических отношений и подход специализации. Определена общая сущность посредничества, присущая рассмотренным подходам к его трактовке.

Ключевые слова: международное посредничество, международный посредник, международное торговое посредничество, международное финансовое посредничество, миграционное посредничество, международное научное посредничество, типы международных посредников.

ANNOTATION

The article researches the notion of intermediation as economic category. The author analyzes current foreign and domestic researches in the field of intermediation. The author proposes and expands existing classification of approaches to intermediation. Particularly the author proposes an approach based on forms of international economic relations and an approach of specialization. The article identifies the common nature of intermediation among different approaches.

Key words: international intermediation, international intermediary, international commercial intermediation, financial intermediation, migration intermediation, international scientific intermediation, types of international intermediaries.

Постановка проблеми. Поняття «посередництво» на перший погляд просте, через це у науковій і навчальній літературі та дослідженнях не так часто на ньому акцентують увагу. Втім, у процесі дослідження питання можна помітити, що насправді під поняттям «посередництво» часто криється різна сутність. Через глобальний тривалий тренд поглиблення поділу праці та спеціалізації сьогодні посередницька діяльність становить основу світової економіки. Через це важливо дослідити сучасні теоретичні підходи до визначення сутності посередництва у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість дослідників вкладає в поняття «посередництво» своє певне трактування та, відштовхуючись від нього, здійснює виклад думок щодо різних аспектів посередництва. Так, більшість зарубіжних науковців розглядає посередництво в рамках певної галузі. Найчастіше виокремлюють фінансове та торгове посередництво. При цьому дослідники аналізують роль конкретних посередників в межах сфери діяльності, що досліджується. Наприклад, міжнародна Вікіпедія пропонує визначення посередництва на основі роботи «Теорія фінансового посередництва» А. Франкліна та А. Сантомеро і визначає його так: «зведення позичкодавців, які мають заощадження, із позичальниками, яким потрібні гроші, третіми особами чи агентами» [1]. Кембриджський словник визначає посередництво так: «запозичення грошей, які були покладені в банк, іншим людям або компаніям» [2].

Французькі дослідники Л. Саглетто та С. Сезанн у книзі «Глобальне посередництво та провайдери логістичних послуг» досить глибоко проаналізували поняття посередництва. У першому розділі вони наводять широке пояснення посередництва, що охоплює різні сфери діяльності. Так, дослідники звертаються до узагальненого розуміння посередників як третіх осіб, які виступають зв'язувальною ланкою, завдяки чому спрощуються відносини та забезпечується функціонування системи [3]. Крім того, вчені звертаються до історичного аспекту, однак в рамках ретроспектив зосереджуються виключно на торговому посередництві. Основний акцент у книзі робиться саме на логістичних посередниках, тому не розкриваються повноцінно всі аспекти поняття.

Питання посередництва останніми роками досліджували також І. Петрісон та Д. Козмюч у праці «Управління глобальним ланцюжком постачання у Siemens в епоху наступу промисловості 4.0» [4], В. Джанавейд у роботі «Сприйняття якості посередника через репутацію та оціночну вартість створеного ним блага» [5], М. Джанссен у книзі «Роль посередників у стратегіях мультимедіального надання послуг» [6], Н. Сінг в роботах «Посередники в електронній торгівлі: ролі створення вартості» [7] та «Еволюція посередників у електронній торгівлі» [8].

Серед вчених на теренах колишнього СРСР фрагментарні дослідження можна знайти у таких авторів, як, зокрема, Л. Андреева, Ю. Іванов, Р. Кокорев, Т. Магнутова, Г. Шершеневич, А. Федоров. Серед вітчизняних науковців найбільш комплексно питання посередництва досліджувала В. Резнікова. Втім, у її роботах, по-перше, акцент зміщений на юридичну сторону економічного посередництва, а по-друге, враховані не всі сучасні прояви посередництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених «посередництву» загалом, досі немає єдиного розуміння сутності цього поняття, а питання приналежності суб'єктів господарської діяльності до посередників часто залишається остаточно не розв'язаним, дискусійним, таким, що потребує уточнень та подальшого роз'яснення, що і обумовлює необхідність проведення наукового дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні різноманітних підходів до визначення економічної сутності поняття «посередництво» задля з'ясування його змістовного наповнення. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: досліджено та класифіковано різні підходи до трактування сутності посередництва, виявлено прогалини у наявній класифікації, запропоновано її доповнення, визначено сутність поняття в рамках кожного з підходів, здійснено критичний порівняльний аналіз значення поняття «посередництво».

Виклад основного матеріалу дослідження. З економічної точки зору в широкому розумінні посередництво – це діяльність особи, що сприяє встановленню будь-якого економічного зв'язку між іншими особами. Ю. Іванов зауважує, що походження терміна «посередник» пов'язано з місцем, яке він займає в здійсненні певної господарської операції: посередник знаходиться між двома учасниками господарських відносин, тобто посередині [9, с. 62–63]. Посередництво у господарському обігу характеризується значним різноманіттям, ним охоплюються всі сфери обігу товарів, робіт та послуг.

Аналізуючи класифікації трактувань посередництва, варто зазначити, що В. Резнікова виокремлює чотири основні підходи до визначення сутності посередництва [10]. Йдеться про теорію торгівлі; сприяння встановленню економічних зв'язків; теорію послуг; теорію трансакційних витрат. Незважаючи на те, що дослідник називає ці підходи теоріями, вони не мають достатнього наукового підґрунтя, тому в подальшому дослідженні у нашій статті вони вважатимуться підходами.

Проведені дослідження дають змогу класифікувати підходи до трактування посередництва таким чином. По-перше, слід виділити підхід до трактування сутності посередництва, виходячи з ролі посередників у міжнародних економічних відносинах. Крім того, варто відзначити

підходи до сприяння встановленню економічних зв'язків; послуг; трансакційних витрат. Також через сучасний рівень розвитку поділу праці необхідно додати підхід, заснований на спеціалізації.

Підхід до трактування посередництва на основі ролі посередників пояснює сутність посередників через форми міжнародних економічних відносин, основними з яких є міжнародна торгівля, міжнародні фінансові відносини (валютні, кредитні, рух капіталу), міжнародна міграція робочої сили, міжнародне науково-технічне співробітництво. Кожна з цих форм міжнародних економічних відносин має різні ролі посередників, втім, з метою роботи важливо зупинитися на посередниках у міжнародній торгівлі та міжнародних фінансах.

Найбільш поширеним, зокрема у західній науковій думці, є трактування посередників через їх роль у міжнародній торгівлі. Згідно з ним процес непрямої торгівлі (коли між продавцем та безпосереднім виробником є інші суб'єкти) розглядається як посередництво. Економічне значення торгового посередництва полягає в його здатності встановлювати єдність просторово-економічної розмежованості виробництва та споживання товарів, робіт, послуг з максимально можливою вигодою для виробників та споживачів, а також і самих посередників [10]. Так, Г. Шершеневич розглядав торговельне посередництво як таке, що здійснюється зі спекулятивною метою [11, с. 15–19.], а А. Федоров називав торгівлею у вузькому значенні цього слова посередницьку діяльність виключно із придбання та збуту [12, с. 1–2]. В рамках цього підходу торгівля часто розглядається як одна з галузей національного господарства, завдання якої полягає у тому, щоб слугувати «зв'язувальною ланкою» між виробником та споживачем, тобто здійснювати функції, що за своєю сутністю є посередницькими. Посередництво тлумачиться як «товаропровідний канал» від виробника до споживача, тобто посередництвом вважається будь-яка господарська операція між двома відправними точками, а саме створенням продукції та доведенням її до споживача. В такому розумінні слід відзначити односпрямованість посередництва на збут, реалізацію.

Посередником в цьому випадку вважається будь-яка особа, що знаходиться між виробником та споживачем, є «проміжною ланкою» між ними. Торговельний посередник тлумачиться передусім як юридична та/або фізична особа, що здійснює операції купівлі товарів з метою їх подальшого продажу чи надає іншим чином допомогу виробнику з доведення товарів до споживача. При цьому посередником є особа, яка купує товар, не переслідуючи мети його споживання, натомість маючи на меті його подальший перепродаж для отримання прибутку за рахунок різниці в цінах придбання та реалізації.

В. Резнікова зауважує, що, незважаючи на провідні позиції цього підходу до трактування сутності посередництва через міжнародну торгівлю, з точки зору права торгівля не може бути визначена як посередництво тільки тому, що вона опосередковує процес просування товару від виробника до його безпосереднього споживача. Безумовно, торговельна діяльність є господарською, однак вона не має нічого спільного з посередництвом у його правовому розумінні, адже суб'єкт господарювання діє, виходячи з власного підприємницького інтересу, від власного імені, за свій рахунок та на свій ризик, купуючи товар у власність та переслідуючи мету отримання прибутку за рахунок різниці між цінами купівлі та подальшого перепродажу. В юридичному аспекті об'єктивно-економічний процес просування товару від виробника до кінцевого споживача є побічним, другорядним для правового розуміння сутності посередництва. Втім, правова база часто некоректно відображає економічну сутність явищ. Крім того, діяльність торговельних посередників ніяк не суперечить економічному розумінню посередництва як діяльності особи, що сприяє встановленню економічного зв'язку між іншими особами. Більше того, сьогодні більшість торгових посередників є окремими юридичними особами, що діють за вищезазначеними принципами. Отже, є підстави вважати торговельних посередників посередниками.

Поширеним є трактування посередників через їх роль у міжнародних фінансових відносинах. В рамках цього посередництвом вважається зведення позичкодавців, які мають вільні кошти, із позичальниками, яким потрібні гроші, третіми особами чи агентами. У сфері фінансового посередництва зосереджується потужна мережа різноманітних посередницьких структур від кредитних спілок та ломбардів до банків, фондових бірж, пенсійних фондів тощо. Фінансове посередництво відоме з давніх часів як лихварство. Згідно з економічною теорією в ідеалі фінансове посередництво покращує ефективність економіки загалом, перерозподіляючи ресурси у найбільш прибуткові галузі. Втім, існують і негативні аспекти, такі як спекуляції та завищені відсотки й комісії. Фінансовому посередництву присвячено багато досліджень різних часів.

Підхід до трактування посередництва через сприяння встановленню економічних зв'язків пропонує узагальнене визначення посередництва. З точки зору етимології термін «посередництво» означає «сприяння». Це може бути, наприклад, допомога у встановленні певних зв'язків, досягнення домовленостей, укладання угоди між сторонами. Керуючись цим підходом, Т. Магнута стверджує, що посередництво охоплює найрізноманітніші явища соціального життя [13, с. 12]. В. Рясенцев називає посередництвом в економічному розумінні встановлення економічних відносин між одними

суб'єктами через участь іншого суб'єкта, третьої особи. Слід зазначити, що автор допускає можливість використання посередниками різноманітних правових форм та вказує на існування зазначених зв'язків у міжнародних економічних відносинах без відповідного правового вираження [14, с. 21–35]. Т. Магнута вважає, що з юридичної точки зору говорити про посередника як про третю особу не зовсім правильно, адже у більшості правових форм, у яких виявляється посередництво, правові зв'язки встановлюються через посередника, котрий сам виступає стороною в обох правовідносинах (наприклад, в договорі комісії посередник-комісіонер пов'язаний договорами комісії з комітентами та купівлі-продажу з покупцем). Отже, якщо докладно аналізувати кожні з цих правовідносин, то можна сказати, що третіми особами будуть, відповідно, комітент для покупця та покупець для комітента. Т. Магнута пропонує визначення посередництва як діяльності з надання послуг у встановленні певних економічних взаємозв'язків між учасниками господарсько-економічного обігу [13, с. 13–18].

Один з підходів трактує посередництво як послугу. На думку В. Резнікової, цей підхід можна вважати економіко-правовим за змістом. Сутність посередництва в рамках цього підходу полягає в тому, що воно є послугою, а посередницька діяльність є діяльністю з надання посередницьких послуг, а тому за економічними ознаками належить до сфери послуг [10]. Посередництво визначається як форма організації ринкових відносин, що є наданням спеціалізованим учасником ринку – посередником – послуг третім особам. Це можуть бути послуги з укладення угод, зі сприяння торгівлі, рекламування, пошуку партнера, консультування тощо. Таким чином, підхід до трактування посередництва як послуги конкретизує підхід до посередництва, що базується на сприянні встановленню економічних зв'язків як з економічної, так і з юридичної точок зору.

Підхід трансакційних витрат запропонований Р. Коузом, а потім його розробляв Р. Кокорев [9, с. 23–24]. Трансакційні витрати включають витрати на одержання необхідної інформації про ціни та якість товарів, а також витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладенням угод, контролем за їх виконанням і юридичним захистом прав власника у разі їх порушення [15]. За цим підходом посередництво в суспільстві з високим рівнем поділу праці сприяє зменшенню таких витрат, а отже, відіграє важливу роль в економіці. Укладення угод, що в сукупності утворюють згодом майновий обіг, вимагає докладання зусиль, витрат часу, праці, грошових коштів. З точки зору неінституційного підходу до дослідження економічних явищ всі інститути, відомі суспільству, зрештою стикаються з необхідністю зменшення (економії) трансакційних витрат. У суспільстві з високим

рівнем поділу праці одним зі способів досягнення такої економії є поява когорти особливих економічних агентів (посередників), котрі спеціалізуються на полегшенні трансакційної діяльності для інших трансакційних агентів, даючи змогу досягнути економії на масштабах. Чим вищим є ступінь поділу праці в суспільстві, тим більш розвиненим та спеціалізованим є посередництво.

За цим підходом в економіці також виокремлюють найбільш сприятливі для посередництва сфери. До них належать ринки масових, широко поширених товарів з великою кількістю учасників ринку (сировинні товари, споживчі товари короткострокового та середньострокового використання); ринки, де покупці та продавці діють безпосередньо досить рідко (наприклад, ринок нерухомості); нещодавно сформовані ринки з недостатньо розвинутою інфраструктурою.

Таким чином, можна виокремити три основні особливості посередництва відповідно до цього підходу. По-перше, високий ступінь розвитку посередництва є характерним для суспільства з високим рівнем поділу праці. По-друге, сутність посередництва полягає в зменшенні трансакційних витрат; посередницькі послуги, пов'язані зі зменшенням трансакційних витрат (послуги з трансакцій), можуть носити характер як юридичних, так і фактичних дій. По-третє, ступінь спеціалізації посередницьких інститутів зростає відповідно до ступеня підвищення рівня поділу праці в суспільстві.

Підхід до трактування посередництва як наслідку спеціалізації полягає в тому, що зі зростанням поділу праці для виконання складних економічних процесів необхідно задіяти велику кількість учасників, більшість з яких фактично можна назвати посередниками. Часто навіть важко встановити початкового та кінцевого учасника економічних взаємовідносин, щоб чітко визначити, хто саме є посередником, адже все залежить від масштабу, в якому ми розглядаємо економічний процес. Наприклад, для виробництва тістечка учасниками світового ринку в різних країнах були вирощені пшениця, цукровий буряк, яблука, видобута сіль, сода тощо; вони перепродавалися різними учасниками ринку, перетинаючи кордони; у певній країні наступний учасник на заводі створив з них суміш для тістечок; суміш перепродавали різні учасники ринку в різні країни; наступний учасник у іншій країні на заводі виготовив з суміші тістечко та заморозив його; дистриб'ютори забезпечили продаж заморожених напівфабрикатів в різні країни; кафе у кінцевій країні допекло та прикрасило тістечко і продало. Окремо були компанії, що забезпечували перевезення та складування продукції у різних країнах. При цьому багатьох з цих учасників кредитували, консультували, рекламували, багатьом надавали послуги з розмитнення тощо треті компанії у різних країнах. В рамках цього процесу ми назвемо посередниками від-

мінних учасників ринку залежно від того, яку частину даного господарського процесу хочемо описати. Отже, посередництво є природним явищем для економіки з високим рівнем спеціалізації, а кількість посередників зростає зі збільшенням масштабу економічного процесу, який ми розглядаємо.

Висновки. Нині можна виділити такі підходи до трактування сутності посередництва у світовій економіці: через роль посередників у міжнародних економічних відносинах, виходячи з їх форм; підхід сприяння встановленню економічних зв'язків, трансакційних витрат; підхід до посередництва як послуги; трактування посередництва як наслідку спеціалізації.

Підходи сприяння встановленню економічних зв'язків, трансакційних витрат та послуг мають досить схоже трактування сутності посередництва, обстоюють ширше значення посередника, ніж підхід, заснований на формах міжнародних відносин. Підхід спеціалізації, пояснює економічну природу посередництва, завдяки чому найбільш повно визначає поняття посередництва.

Усі підходи об'єднують трактування посередництва як проміжної діяльності, що сприяє здійсненню економічного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Allen F. Intermediation / F. Allen, A. Santomero // Wikipedia. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://en.wikipedia.org/wiki/Intermediation>.
2. Intermediation // Cambridge dictionary. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/intermediation>.
3. Saglietto L. Global Intermediation and Logistics Service Providers / L. Saglietto, C. Cezanne // Hershey, PA : Business Science Reference. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/viewtitlesample.aspx?id=176028&pt>.
4. Petrisor I. Global Supply Chain Management Organization at Siemens in the Advent of Industry 4.0 / I. Petrisor, D. Cozmiuc. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/chapter/global-supply-chain-management-organizat>.
5. Janawade V. Perceived Quality of an Intermediary and Its Relations with Image and Perceived Value / V. Janawade. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.igi-global.com/chapter/perceived-quality-of-an-intermediary-and-its-relation.
6. Janssen M. The Role of Intermediaries in Multi-Channel Service Delivery Strategies / M. Janssen. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/article/role-intermediaries-multi-channel-service/3944>.
7. Singh N. Intermediaries in E-Commerce: Value Creation Roles / N. Singh. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/chapter/intermediaries-commerce-value-creation-roles/41181>.
8. Singh N. The Evolution of Intermediaries in E-Commerce / N. Singh. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.igi-global.com/chapter/the-evolution-of-intermediaries-in-e-commerce/148947>.

9. Иванов Ю. Экономическая сущность посреднических операций и их классификация / Ю. Иванов.
10. Резнікова В. Економічна сутність посередництва / В. Резнікова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_3/pdf/228-234.pdf.
11. Шершеневич Г. Учебник торгового права / Г. Шершеневич. – М. : Спартак, 1994. – С. 15–19.
12. Федоров А. Торговое право / А. Федоров. – О., 1911. – С. 1–2.
13. Магнутова Т. Правовое регулирование отношений по торговому посредничеству : дисс. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право» / Т. Магнутова. – М., 1988. – С. 11–48.
14. Рясенцев В. Представительство в советском гражданском праве : дисс. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право» / В. Рясенцев. – М., 1961. – С. 21–35, 77–81.
15. Трансакційні витрати // Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D1%96_%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8.