

ЗНАЧЕННЯ ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

THE ROLE OF INTERMEDIATION IN THE GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMICS

У статті автор запропонував дослідження значення посередництва в умовах глобалізації світової економіки. Виявлено позитивні та негативні прояви використання послуг посередницьких організацій під час виходу компаній на закордонні ринки. Ідентифіковано основні етапи розвитку торговельно-посередницьких фірм на сучасному етапі розвитку світової економіки. Автором досліджено особливості посередницької діяльності в різних країнах світу з акцентом на участі оптових та роздрібних торговців в експортній діяльності. Визначено, що домінуючими тенденціями, що чинять вплив на сучасні особливості посередницької діяльності у світі, є активне впровадження новітніх технологій, загрози дезінтермедіації, розширення функцій та сфер застосування посередницьких послуг.

Ключові слова: посередники, міжнародна торгівля, дезінтермедіація, посередницькі компанії.

В статье автор предложил исследование значения посредничества в условиях глобализации мировой экономики. Выявлены позитивные и негативные проявления использования услуг посреднических организаций при выходе компаний на зарубежные рынки. Идентифицированы основные этапы развития торгово-посреднических фирм на современном этапе развития мировой экономики. Автором исследованы особенности посреднической деятельности в разных

странах мира с акцентом на участии оптовых и розничных торговцев в экспортной деятельности. Определено, что доминирующими тенденциями, влияющими на современные особенности посреднической деятельности в мире, являются активное внедрение новейших технологий, угрозы дезинтермедиации, расширение функций и сфер использования посреднических услуг.

Ключевые слова: посредники, международная торговля, дезинтермедиация, посреднические компании.

In the article the author suggested the research of the importance of mediation in the conditions of globalization of the world economy. Positive and negative manifestations of the use of intermediary organizations' services were revealed particularly when companies enter foreign markets. The main stages of development of trade with the help of intermediary firms at the present stage of the world economy development are identified. The author investigates the features of intermediary activity in different countries of the world with an emphasis on participation of wholesale and retail traders in export activities. It is determined that the dominant tendencies influencing the modern features of the intermediary activity in the world trade are active implementation of the latest technologies, threats of disintermediation, expansion of functions and spheres of use of intermediary services.

Key words: intermediaries, international trade, disintermediation, intermediary companies.

УДК 339.5

Сімонов Р.В.

аспірант кафедри
міжнародного менеджменту
Київський національний
економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Експортні посередники давно є важливими учасниками міжнародної торгівлі. Вони допомагають фірмам виходити на віддалені ринки. З огляду на складність міжнародного ринку, збільшення кількості потенційних ринків для обслуговування, підвищення споживчих очікувань та посилення конкуренції у більш відкритій глобальній системі доступ до ринків став для багатьох фірм, а особливо середніх та малих, подекуди проблематичним питанням. Але стабільним є той факт, що і для великих корпорацій, і для малих та середніх підприємств дуже часто необхідною стає допомога посередників, а особливо тоді, коли йдеться про вихід компанії на закордонний ринок. Сьогодні у світі приблизно кожна десята операція з міжнародної торгівлі відбувається із залученням посередника, що емпірично доводить необхідність більш ґрунтовного дослідження їх особливостей [6, с. 22].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням зовнішньоторговельних посередницьких операцій присвячено роботи таких науковців, як А. Акерман, А. Бернард, М. Грацці, Дж. Греєм, Дж. Деухерст, Дж. Джонс, М. Пенг, Д. Петропул, А. Перрі, Р. Портс, Дж. Рауч, Л.В. Хавил, А. Ханделуол, П. Хербіг.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сучасних особливостей торговельного посередництва в умовах турбулентного розвитку світових економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні моделі міжнародної торгівлі нині віддають значну роль у розвитку процесів товарного обміну саме посередникам, наголошуючи на їх важливості у розвитку експортної діяльності компаній [3, с. 10]. Відповідно до цих моделей залучення посередників до організації зовнішньоторговельних операцій (перш за все, експортних) дає змогу компаніям зменшити витрати на організацію виходу на закордонний ринок та зосередитись на виробництві продукції на внутрішньому ринку.

Посередники виступають важливим елементом ринку. Торговельним посередникам надається вагоме значення в розвитку ринкових відносин у багатьох країнах. Зокрема, в Японії, США, Великобританії, Німеччині на операції за участі посередників припадає близько половини всього товарообігу. Ринки загалом у сучасній економіці мають три основні функції. Перші дві функції саме реалізуються посередниками і передбачають зве-

дення покупців та продавців, налагодження процесу обміну інформацією, товарами, послугами та платежами, які пов'язані з ринком. Третя функція полягає в забезпеченні інституційної інфраструктури, що означає законодавчу та нормативну базу [3, с. 25].

Теоретичні та емпіричні дослідження доводять факт того, що найчастіше до послуг посередників під час здійснення експортних операцій звертаються компанії, організовуючи продажі на такі ринки, вхід на які обмежений значними торговельними бар'єрами (значний рівень політичного ризику, недостатня обізнаність в особливостях ведення бізнесу в певних країнах, логістичні ускладнення) [4].

Слід відзначити, що науковці переважно акцентують увагу на двох основних позитивних моментах від використання непрямого методу міжнародної торгівлі із залученням посередників: по-перше, це економія на масштабах, а по-друге, більша обізнаність посередника зі споживчими вподобаннями та потребами на цільовому закордонному ринку. Прояв економії на масштабі насамперед виявляється в можливості посередника (особливо гуртового) розподілити фіксовані витрати з виведення товару на закордонний ринок з-поміж певної широкої номенклатури товарів. Також слід виокремити такі беззаперечні позитивні аспекти залучення посередників для реалізації зовнішньоторговельних операцій, як переваги спеціалізації, застосування інноваційних технологій та наявність необхідної матеріально-технічної бази, можливості та навички здійснювати ефективні омнікультурні комунікації, володіння цінною інформацією, налагоджені міжнародні зв'язки і позитивна ділова репутація посередників. В умовах глобалізації посередницькі компанії значно сприяють зниженню фіксованих витрат здійснення міжнародних операцій. Особливої важливості міжнародна посередницька діяльність набуває у зв'язку зі зростанням нестабільності кон'юнктури світових ринків та загальних світових загроз та викликів через свою здатність знижувати ризики і невизначеність у міжнародній діяльності.

Домінуючою думкою серед економістів також є та, що найчастіше за послугами до посередників звертаються фірми-виробники, які не мають значної ринкової сили, досвіду міжнародної діяльності взагалі або досвіду діяльності на окремому закордонному ринку.

З іншого боку, слід відзначити негативні наслідки залучення посередників до реалізації зовнішньоторговельної діяльності компанії. Можливі причини для занепокоєння щодо ролі посередників пов'язані з концентрацією ринкової влади, яку можуть створити їхні об'єднання. Справді, з кінця 1980-х – початку 1990-х років у

секторі дистрибуції розпочались активні процеси концентрації, які дещо відрізнялись за обсягами та темпами розвитку в різних країнах, а також у країнах ЄС. Відбулась трансформація галузі, яка до цього переважно була сформована невеликими фірмами, до галузі, що включає деякі дуже великі фірми як на національному, так і на міжнародному рівнях. Така концентрація мала позитивні наслідки для структури витрат галузі та дала змогу використовувати значну економію на масштабі, але це також привело до зміщення торгових можливостей та ринкової влади від виробників товарів безпосередньо до посередників [8].

Розвиток міжнародної посередницької діяльності у своєму історичному розвитку пройшов декілька етапів. Відповідно до дослідження Елліса з початку XVII століття, коли морське домінування Європи створило перші сертифіковані торгові компанії, міжнародні посередники почали відігравати значну роль у міжнародному бізнесі.

Найвизначнішими переломними моментами сучасності тут слід визначити такі.

1) Середина 90-х років минулого сторіччя, коли до процесів інтернаціоналізації бізнесу почали активно включатись великі представники роздрібно-торгівлі.

2) Кінець 90-х років минулого сторіччя з прискореним розвитком прямого іноземного інвестування (відомі європейські та американські роздрібні мережі почали експансію на ринки країн, що розвиваються, здебільшого в Азійському регіоні та Латинській Америці).

3) Початок 2000-х років із переходом багатьох послуг посередників у віртуальний простір.

Відповідно до досліджень економістів у Сполучених Штатах Америки функціонує приблизно 20 типів посередницьких організацій, при цьому слід відзначити, що на незалежних посередників нині списують понад 50% загального обсягу продажів готової продукції. В Японії нараховується близько 120 000 різноманітних посередницьких організацій, на які припадає близько 60% продажів продукції виробничо-технічного призначення [1].

Важливість гуртових та роздрібних торговців для економіки різних країн значно варіюється. Так, розглядаючи ринок США, звертаємо увагу на той факт, що вага гуртових посередників під час здійснення зовнішньоторговельних операцій тут значно поступається діяльності компаній, які займаються як оптовою, так і роздрібною торгівлею. Так, на експорт через гуртові компанії припадає близько 8% від загального обсягу експорту США та 15% імпорту, тоді як на фірми змішаної активності – 67% експорту.

В певних країнах, зокрема в Італії, гуртові посередники мають вагомішу роль (10% у експорті, 35% у імпорті) (табл. 1).

Таблиця 1
Експортні торговельні операції
через гуртових посередників

Країна	Частка у загальній кількості фірм, зайнятих експортом, %	Частка у загальному експорті країни, %
Італія	27	10
Франція	32	20
США	34	8
Китай	13	22
Швеція	—	15

Джерело: побудовано автором на основі джерела [6, с. 25]

Порівняно з міжнародними торговельними фірмами-виробниками, оптові фірми, що торгують на міжнародному рівні, сфокусувались на меншій кількості країн з більшою кількістю продуктів та меншими затратами на одиницю продукції, а їх участь у міжнародних торговельних операціях сильно різнилась в різних галузях. Виробничі галузі з більш конкурентною структурою, меншим розміром фірми, меншою інтенсивністю капіталовкладень, більшою фрагментацією виробництва та зниженням експортно-імпоротної інтенсивності частіше залучені до оптових експортних операцій [7].

У низці розвинених країн світу посередницькі компанії розглядаються як основні учасники процесу розвитку зовнішньоекономічного сектору економіки. При цьому слід зазначити, що з плином часу змінився характер державної підтримки посередницьких компаній. Так, якщо в другій половині ХХ сторіччя вона здебільшого була спрямована на консолідацію та створення великих універсальних торгових домів, мала переважно фінансовий характер, нині домінуючого значення набуває інформаційна державна підтримка посередницьких компаній, яка пропонується компаніям незалежно від їх розмірів.

Сьогодні перед фірмами, що займаються посередницькою діяльністю, постають нові виклики, зокрема поширення тенденцій дезінтермедіації в багатьох галузях та на географічних ринках. Така тенденція перш за все обумовлена домінуванням у суспільстві ідеї зменшення транзакційних витрат, що стали можливими перш за все завдяки науково-технічному прогресу. Найпомітнішою ця тенденція є на світовому ринку туристичних послуг, де кількість посередницьких організацій у фізичному вимірі значно скоротилася з постійно зростаючою кількістю онлайн-посередників у сфері гостинності та туризму. Сам термін «дезінтермедіація» запропонований Б. Гейтсом, який вважав, що розвиток інтернет-технологій усуне необхідність користування послугами компаній, що є проміжними ланками у процесі обміну товарами, послугами або інформацією [5]. Проте нині ми можемо спостерігати процес виникнення та успішного функціону-

вання нових форм посередництва, а саме віртуальні площадки електронної торгівлі.

Висновки з проведеного дослідження. Більшість наявних теоретичних та емпіричних досліджень щодо ролі посередників у міжнародній економіці свідчать про те, що посередники можуть дати змогу навіть відносно меншим та менш продуктивним фірмам подолати наявні бар'єри на зовнішніх ринках та експортувати, збільшуючи торговельні потоки між країнами. Фактично немає загальних емпірично доведених фактів того, що посередники негативно впливають на торгівлю. Одним з основних негативних проявів розвитку посередницької торгівлі є вірогідність збільшення ринкової влади в руках посередників, отже, певне викривлення конкуренції на окремих ринках. Також слід відзначити можливість втрати виробника прямого зв'язку зі споживачем під час використання лише послуг посередника під час роботи із закордонними ринками. Розвиток міжнародної торгівлі через посередників пройшов декілька етапів свого розвитку і здійснив низку значних перетворень як організаційного характеру, так і за набором послуг, що пропонуються виробникам. Міжнародна активність посередників має певні особливості в різних регіонах світу, обумовлені як чинниками макрохарактеру, так і домінантами розвитку певних галузей економіки. Проте незмінним залишається факт, що нині посередники залишаються вагомим елементом системи міжнародного торговельного обміну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дима О.О. Аналіз тенденцій у розвитку посередницьких організацій. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 4. С. 72–82.
2. Abel-Koch J. Who Uses Intermediaries in International Trade? Evidence from Firm – level Survey Data. The World Economy. 2013. № 36. P. 1041–1064.
3. Akerman A. A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope. Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique. 51 (1). 156 p.
4. Bernard A., Grazi M., Tomasi C. Intermediaries in international trade: direct versus indirect modes of export. National bureau of economic research. 2011. URL: <http://www.nber.org/papers/w17711.pdf>.
5. Disintermediation // Wikipedia. 2014. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Disintermediation#cite_note-chircu1999-1.
6. Tajoli L., Tomasi C. Role of wholesalers and distribution groups in international trade. Brussels: European Parliament's Committee on International Trade, 2015. 29 p.
7. Utar H. Characteristics of International Trade Intermediaries and Their Location in the Supply Chain. Globalization: Strategies and Effects. Globalization / B.J. Christensen, C. Kowalczyk eds. 1st ed. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2016.
8. Wrigley N., Lowe M. The Globalization of Trade in Retail Services. OECD Report. 2010. URL: <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>.

REFERENCES:

1. Dyma O.O. (2014) Analiz tendencij u rozvytku poserednycjykh orghanizacij [Analysis of trends in the development of interference organizations]. *Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo*. Vol 4. P. 72–82.
2. Abel-Koch J. (2013) Who Uses Intermediaries in International Trade? Evidence from Firm-level Survey Data. *The World Economy*, 36(8), 1041–1064. DOI: 10.1111/twec.12025.
3. Akerman A. (2018) A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 51(1), 156–185. DOI: 10.1111/caje.12319.
4. Bernard A. (n.d.). Intermediaries in international trade: direct versus indirect modes of export. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w17711.pdf>.
5. Disintermediation. (2017) In Wikipedia. Retrieved from: http://en.wikipedia.org/wiki/Disintermediation#cite_note-chircu1999-1.
6. Tajoli L. (2015) Role of wholesalers and distribution groups in international trade. Brussels: European Parliament's Committee on International Trade.
7. Utar H. (2016) Characteristics of International Trade Intermediaries and Their Location in the Supply Chain. In: Christensen BJ, Kowalczyk C, eds. *Globalization: Strategies and Effects*. Globalization. 1st ed. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
8. Wrigley N. (2010) The globalization of trade in retail services. Retrieved from OECD. Report website: <http://www.oecd.org/tad/services-trade/46329746.pdf>.

Simonov R.V.

Postgraduate Student at Department of International Management
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THE ROLE OF INTERMEDIATION IN THE GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMICS

Export intermediaries have long been important players in international trade activities. They help firms reach distant markets. Given the complexity of the international market, the increase in the number of potential markets for servicing, increasing consumer expectations, and increasing competition in a more open global system, access to markets has become a prime concern for many firms, especially medium and small ones. But it is the fact that for large corporations and for small and medium-sized enterprises it is often necessary to use the help of intermediaries, especially when it comes to the company's entry into the foreign market. Today in the world, about every tenth international trade transaction takes place with the involvement of an intermediary, which empirically proves the need for a more thorough study of their peculiarities. The purpose of this study is to identify the modern features of commercial intermediation in the conditions of turbulent development of world economic processes. Most existing theoretical and empirical studies of the role of intermediaries in the international economy suggest that intermediaries can allow even relatively smaller and less efficient firms to overcome existing barriers in foreign markets and to export, thus increasing trade flows between countries. In fact, there is no general empirical evidence that intermediaries have a negative impact on trade. One of the main negative manifestations of the development of intermediary trade is the probability of increasing market power in the hands of the intermediaries and thus a certain distortion of competition in some markets. The development of international trade through intermediaries has undergone several stages of its development and a number of significant transformations, both organizational and in the range of services offered to producers. The international activity of intermediaries has certain features in different regions of the world, due to factors of macro character and dominant development of certain branches of the economy.