

**Савчук О.М.,**

Студент

**Науковий керівник: Власюк Т.О.**

д.е.н., проф., кафедри міжнародних відносин і політичного менеджменту  
Державного університету «Житомирська політехніка»

## **РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ**

Торгово-посередницька діяльність є невід'ємним елементом ринкового господарства. Важко знайти підприємця, який би не користувався послугами посередників або сам не виступав у ролі посередника при здійсненні комерційних операцій. Торгове посередництво в економічному розумінні – досить широке поняття. Воно містить у собі значне коло послуг, зокрема, з пошуку закордонного контрагента, підготовці й здійсненню угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, здійснення транспортно-експедиторських операцій і страхування товарів при транспортуванні, виконання митних формальностей, проведенню рекламних та інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки, здійснення технічного обслуговування і проведення інших операцій. Торгівля через посередників використовується, як правило, середніми та малими підприємствами, до яких належать різного типу товариства, які для здійснення зовнішньоекономічної діяльності в своїй управлінській структурі створюють так званий вмонтований експортний відділ. Такий відділ складається з двох-трьох працівників, що займаються підготовкою зовнішньоторговельних контрактів, митною, кредитною та іншою необхідною документацією, а самі угоди купівлі-продажу товарів здійснюють через торговельних посередників. Якщо вести мову про наш час, то тут, безумовно, є значні особливості у здійсненні посередництва [1, с. 18].

Інформаційна економіка внесла кардинальні зміни у сферу міжнародного торговельного бізнесу. В сучасному світі формування міжнародного бізнес-середовища відбувається за умов інтенсивних інвестиційних та інноваційних процесів, де всі суб'єкти світового господарства діють з спільними мотивами. Інформаційні технології, хоча не безпосередньо впливають на стан міжнародного торговельного бізнесу, створюють фундамент для

широкомасштабного використання інформаційного продукту, що призводить до трансформації відносин міжнародного співтовариства [3].

В Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику. Аналіз показує, що структура посередницьких фірм спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них «урізана» функціональна структура.

Водночас вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, прагнення до економії коштів на функціонування посередницької фірми; по-друге, загальна тенденція до універсалізації діяльності посередників. Виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм і структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду і особливостей національної економіки [4, с. 68].

В наш час положення України у світовій економіці багато в чому визначається наявністю низки проблем, пов'язаних з інерційністю та слабкою диверсифікованістю товарної та географічної структури експорту; низьким рівнем прямих іноземних інвестицій, що спрямовуються в інноваційні виробництва [2]. Дані проблеми зумовлюють необхідність підвищення міжнародної конкурентоспроможності України, найважливішою складовою якої є розширення здатності українських компаній здійснювати операції на відкритих міжнародних ринках в умовах глобальної конкуренції. Перспективним напрямом підвищення конкурентоспроможності національних компаній є залучення до участі в міжнародних угодах спеціалізованих посередницьких компаній, які мають необхідні ресурси для ефективного здійснення операцій на зарубіжних ринках.

Основними напрямами подальшого розвитку посередницької діяльності є впровадження цифрових технологій та автоматизації процесів, розвиток омніканальних стратегій продажів, підвищення екологічності та соціальної відповідальності бізнесу. Особлива увага приділяється оптимізації логістичних процесів, посиленню клієнтоорієнтованості та поглибленню інтеграції з глобальними торговельними мережами. Ці тенденції свідчать про

трансформацію посередницької діяльності відповідно до сучасних вимог ринку та технологічного прогресу.

**Список використаних джерел:**

1. Бех К. Трактуювання терміна глокалізація в дослідженнях світового господарства та міжнародних економічних відноси. Міжнародні відносини. 2021. № 2(54). С. 18–26.

2. Бондарчук Т.Л. Сучасні тенденції зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи». 2021. <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230856>

3. Рокоча В.В. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с.

4. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.