

УДК 658.8

### **Олександр Олексійович ДИМА**

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,  
ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»,  
e-mail: [dyma@kneu.edu.ua](mailto:dyma@kneu.edu.ua)

## **ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ: ТРАНСАКЦІЙНИЙ ПІДХІД**

*Дима, О. О. Посередницька діяльність: трансакційний підхід / Олександр Олексійович Дима // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 1. – № 56. – С. 49–55.*

**Анотація.** У статті досліджено посередницьку діяльність на засадах трансакційного підходу. Проаналізовано зміст поняття «трансакція» як базової ланки процесу обміну. Зазначено, що при обміні відбувається більше однієї трансакції. Виділено типи посередників за видом опосередкованих ресурсів. Визначено ключові функції запропонованих типів посередників. Опосередкування передбачає координацію та інтеграцію зусиль та ресурсів учасників трансакції.

**Ключові слова:** посередник; посередницька діяльність; координація; інтеграція.

### **Александр Алексеевич ДЫМА**

кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,  
ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана»,  
e-mail: [dyma@kneu.edu.ua](mailto:dyma@kneu.edu.ua)

## **ПОСРЕДНИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: ТРАНСАКЦИОННЫЙ ПОДХОД**

*Дыма, А. А. Посредническая деятельность: трансакционный подход / Александр Алексеевич Дыма // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2015. – Вып. 1. – № 56. – С. 49–55.*

**Аннотация.** В статье исследована посредническая деятельность на основе трансакционного подхода. Проанализировано содержание понятия «трансакция» как базового звена процесса обмена. Отмечается, что в процессе обмена происходит более одной транзакции. Выделены типы посредников по виду опосредованных ресурсов. Определены ключевые функции выделенных типов посредников. Процесс опосредования предусматривает координацию и интеграцию усилий и ресурсов участников транзакций.

**Ключевые слова:** посредник, посредническая деятельность, координация, интеграция.

### **Oleksandr DYMA**

PhD, Associate Professor, Department of Marketing,  
Kiev National Economic University named after V. Hetman, e-mail: [dyma@kneu.edu.ua](mailto:dyma@kneu.edu.ua)

## **INTERMEDIATION: TRANSACTIONAL APPROACH**

*Dyma, O. (2015), Intermediation: transactional approach. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Poserednytska diialnist: transaktsiinyi pidkhid; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, Issue 1, No. 56, pp. 49–55.*

**Annotation.** The article analyses intermediation on the basis of transactional approach. The definitions of a transaction as the basic level of the intermediation process have been researched. It is considered, that the intermediation process consists of more than one transaction. It was proved that five intermediary types mediate different resources such as information, products, services, capital and human resource, which fulfill their functions in the mediation process. The author argues that coordination and integration of efforts and resources of participants of transactions should be fulfilled by the intermediary.

**Keywords:** intermediary; intermediation; coordination; integration.

**JEL classificaton:** M21, M31

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** Посередницька діяльність має багатомісячну історію і вважається однією з найстаріших. За час свого існування посередництво зазнало значних трансформацій. Під впливом сучасних інформаційних, виробничих та транспортних технологій виникають нові бізнес-моделі, у яких своє місце займають посередницькі організації, де спостерігається постійна зміна ролі та способу виконання ключових посередницьких функцій.

На сьогоднішній день у доведенні товару чи послуги до кінцевого споживача беруть участь різного типу організації, які можна кваліфікувати як посередницькі. Для кращого розуміння діяльності посередницьких організацій запропоновано розглянути опосередкування через його поділ на окремі трансакції.

**Аналіз досліджень і публікацій останніх років.** Проблемам організації посередницької діяльності приділено увагу ще в працях грецьких мислителів та представників середньовічної економічної думки. Ці проблеми досліджують відомі вітчизняні вчені: А. Ф. Павленко [1, с.104], А. С. Савощенко [2, с.336], Л. В. Балабанова [3, с.206], В. В. Апопій [4, с.632], А. В. Вовчак [5, с.111] та ін. Посередництво як трансакційний інститут було розглянуто в дисертації С. С. Корневої [6, с.176]. Ф. Котлер наголошує на багатоканальній природі доведення товарів та послуг від виробника до кінцевого споживача [7, с.720]. У свою чергу, Е. Л. Казбакова наголошує на функціонуванні посередників у різних сферах, які далеко виходять за межі традиційних товарів та послуг [8, с.167].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Необхідність цього дослідження пов'язана з виникненням розбіжностей в існуючій практиці організації посередницької діяльності та сучасними теоретичними надбаннями у цій сфері. Опосередкування сьогодні здійснюються через різні канали, і стосується не тільки матеріальних продуктів, але й послуг та інформації. Посередницька діяльність охоплює усе більшу кількість учасників, а взаємозв'язки між ними стають більш складними. Виділення базової операції в процесі опосередкування дозволить зробити цей процес більш ефективним, поєднавши окремі трансакції оптимальним способом у доведенні товару чи послуги до кінцевого споживача.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження функцій посередника в доведенні товарів та послуг до кінцевого споживача на засадах трансакційного підходу. Особливий акцент зроблено на відмінностях в опосередкуванні різних типів ресурсів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для кращого розуміння природи посередництва пропонуємо звернутися до базової операції в економіці – трансакція. Існує велика кількість визначень категорії «трансакція», деякі з яких представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Наявні визначення категорії «трансакція»

Джерело	Визначення
Вікіпедія	транзакція або трансакція (англ. transaction, от лат. transactio – вчинення, договір) – мінімальна логічно осмислена операція, яка має сенс і може бути здійснена тільки повністю [9]
Чудінов А. Н.	договір, полюбовна угода [10, с.960]
Павленков Ф.	договір, угода, угода політичного чи юридичного характеру, причому обидві сторони, поступаючись деякими правами, складають нову угоду [11, с.370]
Комлев Н. Г.	1) угода (політичне, юридичне), супроводжуване взаємними поступками; 2) фін. банківська операція, переказ грошових коштів [12, с.672]
Райзберг Б. А., Лозівський Л. Ш., Стародубцева Є.	1) банківська операція, яка полягає в переказі грошових коштів з одного рахунку на інший; 2) угода, яка супроводжується взаємними поступками [13, с.479]

Словник бізнес-термінів	1) банківська операція з переказу грошових коштів з одного рахунку на інший; 2) угода, супроводжувана взаємними поступками; 3) бухгалтерська проводка; 4) угода з цінними паперами [14]
-------------------------	--

Виділимо трактування трансакції як базової ланки обміну, що запропоновано електронною енциклопедією «Вікіпедія». Для реалізації цього процесу необхідний, з одного боку, виробник (продавець), а з іншого – покупець.

Трансакція може відбуватися двома шляхами:

- пряма трансакція (дарування, бартер), коли суб'єкти трансакції можуть реалізувати її самостійно. Це означає, що вони можуть покрити усі трансакційні витрати (рис. 1);
- трансакція через посередника, відбувається тоді, коли реалізація трансакції вимагає значних витрат і учасники трансакції вдаються до послуг ззовні (рис. 2).

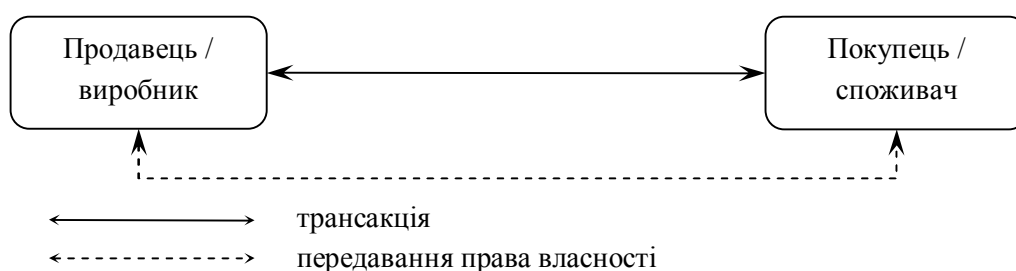


Рис. 1. Пряма трансакція [6, с.176]

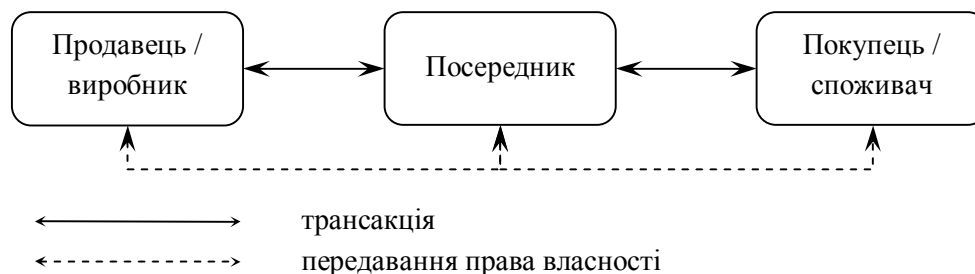


Рис. 2. Опосередкована трансакція [6, с.176]

Прямі зв'язки між постачальником та споживачем передбачають, що в каналі не буде жодного із названих посередників. У цьому випадку можемо вважати таке твердження умовним, оскільки, принаймні, у розрахунках може брати/бере участь фінансовий посередник (особливо враховуючи сучасні тенденції в здійсненні платежів через електронні канали) (рис. 3).

На рівні мікроекономіки, де основним суб'єктом є фірма, трансакції здійснюються переважно через трансакційні інститути: торговельні (біржі, аукціони, оптові організації і мережеві ритейлери тощо), фінансові (банки, інвестиційні та страхові компанії тощо), інформаційні (спеціалізовані інформаційні агентства тощо), інтелектуальні (інтелектуальні біржі, консалтингові компанії тощо). Прямі трансакції тут, імовірно, є винятком, аніж нормою, але і вони мають місце та використовуються [6, с.176].

Сьогодні існування інфраструктури, що забезпечує реалізацію трансакції, є обов'язковим. Особливу увагу варто звернути на розвиток мережі Інтернет. У багатьох випадках функціонування підприємства унеможлиблюється без представництва в мережі (тобто більшість замовлень генерується завдяки представництву в мережі Інтернет).

У деяких випадках функціонування постачальника товарів та послуг повністю реалізується за посередництва мережі Інтернет (електронна торгівля, деякі авіаперевізники тощо).

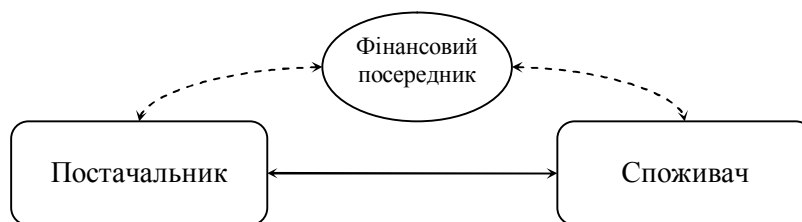


Рис. 3. Пряма транзакція з інфраструктурним посередником (розроблено автором)

Звісно, що розподіл товарів без використання посередницької мережі ускладнюється [15, с.264]. Компанія змушена витратити надлишкові ресурси на організацію зберігання продукції, товарорух та комунікаційний процес. Також у виробника/продавця може бути недостатньо компетенцій для реалізації деяких функцій. Для стимулювання/інтенсифікації обміну необхідно існування відповідних посередників: інформаційних, фінансових, товарних тощо. Тобто в межах окремо взятої транзакції відбувається взаємодія, учасники якої мають інтегруватися, а окремі функції координуватися.

Е. Л. Казбакова вважає, що сфери посередницької діяльності різноманітні. Серед них основними є такі [8, с.167]:

- маркетинг, де до послуг посередника звертаються, досліджуючи ринки, організацію каналів закупівель та збуту. Посередниками вважають дилерів, дистриб'юторів, агентів та комісіонерів;
- сфера грошового обігу, кредиту та фінансових ринків. Фінансовими посередниками є усі види банків, страхових компаній, пенсійних фондів тощо;
- до посередницьких зараховують біржові операції, де посередниками виступають брокери, дилери, джобери та маклери;
- посередниками є арбітражні суди, профспілки та інші структури, які розв'язують проблеми між економічними суб'єктами.

Відомий економіст Ф. Котлер виділяє п'ять різних потоків у доведенні товару до кінцевого споживача: матеріальний потік, потік прав власності, потік платежів, інформаційний потік, потік засобів просування. На погляд автора статті, виділення потоку засобів просування є необґрунтованим і має бути об'єднаним з інформаційним або матеріальним потоком (залежно від рівня матеріальності засобу просування) [7, с.720].

Такі підходи мають цілу низку недоліків, адже в умовах постійної зміни структури суб'єктів господарювання та появи нових організаційних форма поділ посередників за принципом організації втрачає свою актуальність.

С. С. Корневою запропоновано здійснювати поділ посередницьких підприємств за типом ресурсів, щодо яких надають посередницькі послуги: земля, капітал, праця, підприємницькі здібності та інформація, товари та послуги [6, с.176]. Дотримуючись цього підходу, запропонуємо власний перелік типів посередницьких підприємств:

- товарні посередники, які здійснюють посередницькі операції з матеріальними благами;
- посередництво у сфері послуг також варто виділити окремо, що пов'язано зі специфікою нематеріальних продуктів, яку необхідно враховувати;
- фінансове посередництво – забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів;
- інформаційні посередники, чия роль набуває неабиякого значення в сучасних умовах, коли інформація стає найціннішим благом. Водночас як споживання товарів, послуг та фінансових ресурсів усе більше слугують засобом отримання інформаційних ресурсів;
- посередництво, пов'язано з трудовими ресурсами, що забезпечує їх перерозподіл.

В табл. 2 представлено перелік функцій, що виконуються названими посередниками:

## Види посередників за типом опосередковуваних ресурсів (розроблено автором)

Опосередковуваний ресурс	Тип посередника	Приклад	Функція посередника						
			Логістика	Промування	Переговори	Фінансування	Виробництво	Сервіс	Ризик
Товар	Товарний посередник	Оптові посередники, роздрібні магазини	+	+	+	+	+	+	+
Послуга	Посередник у сфері послуг	Туристичні агенції, концертні агенції	+	+	+	+	+	+	+
Інформація	Інформаційний посередник	Рекламні агенції, електронні бібліотеки	+	+	+			+	+
Фінансові ресурси	Фінансовий посередник	Банки, кредитні спілки			+	+		+	+
Праця	Посередник у сфері розподілу трудових ресурсів	Агентства працевлаштування, біржі фрилансерів	+	+	+				+

Зазначимо, що на набір функцій, що виконуються посередниками, впливає перелік ринкових факторів: тип ринку, власне купівля, рівень розвитку ринку тощо.

Дослідження категорії «посередництво» ускладнюється тим, що це поняття зазнає постійних змін разом з трансформацією сучасної економіки і появою нових ціннісних орієнтирів у споживача. Крім цього, у більшості випадків реалізація будь-якої посередницької трансакції передбачає участь принаймні кількох таких посередників. У такій ситуації один учасник реалізує трансакцію через трансформацію цінності, тоді як інші забезпечують інфраструктуру для реалізації трансакції. Отже, трансформуюча сторона забезпечує координацію та інтеграцію усіх інших учасників, включаючи виробника, споживача та інфраструктурних посередників (рис. 4).

Варто звернути увагу на те, що в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій, багатоканальності розподільчого процесу, глобалізації, дезінтермедіації, цілком справедливим буде існування прямих зв'язків постачальника та покупця/споживача паралельно з існуванням каналів, організованих за допомогою посередників.

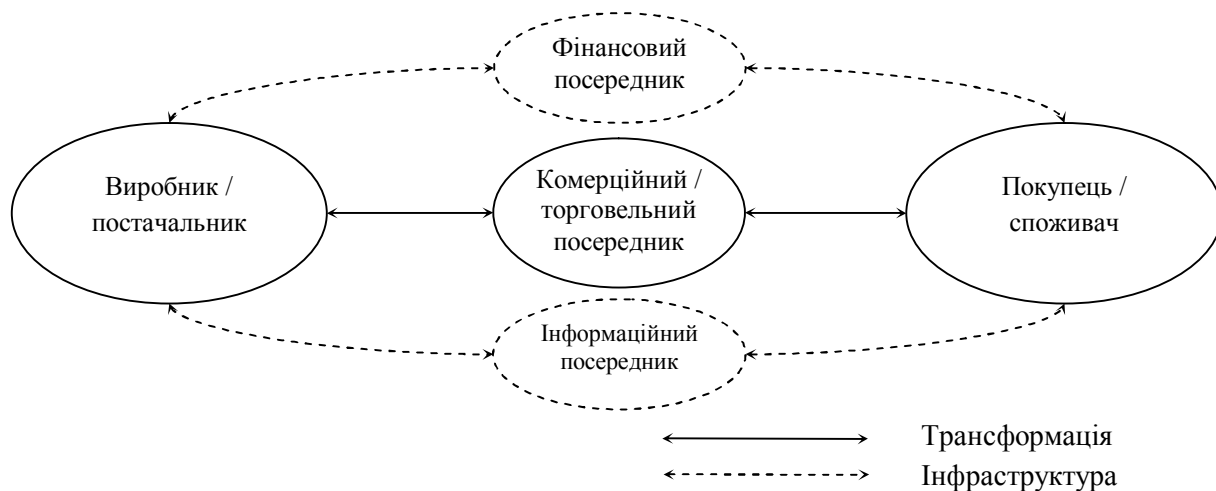


Рис. 4. Участь різних типів посередників у транзакції (розроблено автором)

При побудові посередницьких каналів компанії також варто враховувати не лише довжину та ширину каналів розподілу, як це представлено в класичних підручниках з маркетингу, але й тип посередників у кожному каналі та його рівні.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Посередницькі підприємства можна поділити за типом опосередковуваних ресурсів: товари, послуги, інформація, фінансові ресурси та праця. Кожен із визначених типів посередників може реалізовувати ключові функції посередницької організації: забезпечення товароруку (логістика), просування ресурсу на ринку, проведення переговорів від власного імені або від імені виробника чи споживача, фінансування транзакції, участь у виробництві, забезпеченні сервісного обслуговування до, у процесі та після купівлі, взяття на себе транзакційних ризиків. У подальшому варто глибше дослідити особливості координації та інтеграції учасників мережі створення цінності.

### Література

1. Павленко А. Ф. Планирование и развитие снабженческо-сбытовых организаций / А. Ф. Павленко. – К.: Вища школа, 1989. – 104 с.
2. Савощенко А. С. Инфраструктура товарного рынка: навч. посіб / А. С. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
3. Балабанова Л. В. Оптовая торговля: маркетинг и коммерция / Л. В. Балабанова. – М.: Экономика, 1990. – 206 с.
4. Організація торгівлі: підруч.; 3-тє вид. / [В. В. Анопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.]; за ред. В. В. Анопія. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 632 с.
5. Войчак А. В. Организационно-экономический механизм посреднической деятельности предприятий оптовой торговли / А. В. Войчак. – К.: Вища школа, 1991. – 111 с.
6. Корнева, С. С. Посредничество как транзакционный институт: сущность виды, тенденции развития: дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Светлана Сагитовна Корнева. – Саратов, 2008. – 176 с.
7. Маркетинговий менеджмент: підруч. / [Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін.]. – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.
8. Казбакова Э. Л. Влияние института посредничества на рыночное взаимодействие экономических агентов: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Эльвира Львовна Казбакова. – М.: Государственный университет управления, 2002. – 167 с.
9. Транзакция (значения) [Электронный ресурс] / Веб-сайт Википедии, 2014. – Режим доступа: wikipedia.org.
10. Чудинов А. Н. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка / А. Н. Чудинов. – СПб.: Издание В. И. Губинского, 1910. – 960 с.

11. Павленков Ф. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка / Ф. Павленков. – [2-е изд.]. – СПб.: Типография Ю. Н. Эрлих, 1907. – 370 с.
12. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов / Н. Г. Комлев. – М.: Эксмо, 2006. – 672 с.
13. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь; 2-е изд., испр. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
14. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс] / Веб-сайт Академик, 2014. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/13007>.
15. Обретько Б. А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності: навч. посіб. / Б. А. Обретько. – К.: МАУП, 2003. – 264 с.

## References

1. Pavlenko, A. F. (1989), *Planning and development of supply-and-sales agencies [Planirovanie i razvitie snabzhenchesko-sbytovykh orhanizatsiy]*, Vyshcha shkola, Kyiv, 104 p. (rus)
2. Savoshchenko, A. S. (1907), *Market infrastructure [Infrastruktura tovarnoho rynku]*, KNEU, Kyiv, 336 p. (ukr)
3. Balabanova, L. V. (1990), *Wholesale: marketing and commerce [Optovaya trgovlya: marketing i komertsiya]*, Ekonomika, Moscow, 206 p. (rus)
4. Apopiy V. V., Mishchuk I. P., Rebytskyi V. M. and others (2009), *Organization of trade, 3rd ed. Ed. V. V. Apopiia [Orhanizatsiia torhivli, za red. V. V. Apopiia, 3-te vyd.]*, Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, 632 p. (ukr)
5. Voichak, A. V. (1991), *Organizational-and-economic mechanism of wholesale traders intemediation activity [Orhanizatsionno-ekonomicheskiiy mekhanizm posrednicheskoy deyatelnosti predpriyatiy optovoy trgovli]*, Vyshcha shkola, Kyiv, 111 p. (rus)
6. Korneva, S. S. (2008), *Intermediary as transactional institute: essence, types and development trends: dissertation [Posrednichestvo kak transaktsionnyy institut: sushchnost, vidy, tendentsii razvitiya: dis. ... kand. ekon. nauk]*, Moscow, 176 p. (rus)
7. Kotler, F., Keller, K. L., Pavlenko, A. F. and others (2008), *Marketing management [Marketinhovyi menedzhment]*, Khimzhest, Kyiv, 720 p. (ukr)
8. Kazbakova, E. L. (2002), *Influence of mediation on the market interaction of economic agents: dissertation [Vliyanie instituta posrednichestva na rynochnoe vzaimodeistvie ekonomicheskikh agentov: dis. ... kand. ekon. nauk]*, Moscow, 167 p. (rus)
9. *Transaction [Transaktsiya]*, available at: [wikipedia.org](http://wikipedia.org) (rus)
10. Chudynov, A. N. (1910), *Dictionary of foreign words that are included in the Russian language [Slovar inostrannykh slov, voshedshikh v sostav russkogo yazyka]*, Izdanie V. Y. Gubinskogo, St. Petersburg, 960 p. (rus)
11. Pavlenkov, F. (1907), *Dictionary of foreign words that are included in the Russian language [Slovar inostrannykh slov, voshedshikh v sostav russkogo yazyka]*, Tipografiya Yu. N. Erlikh, St. Petersburg, 370 p. (rus)
12. Komlev, N. G., (2006), *Dictionary of foreign words [Slovar inostrannykh slov]*, Eksmo, Moscow, 672 p. (rus)
13. Raizberg, B. A. (1999), *Modern dictionary of economics. 2nd ed. [Sovremenniy ekonomicheskiiy slovar, 2-e izd.]*, Infra-M, Moscow, 479 p. (rus)
14. «*Dictionary of business terms*» [Slovar biznes-terminov], available at: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/13007> (rus)
15. Obrytko B. A. (2003), *Management of intermediation and exchange activities [Menedzhment poserednytskoi ta birzhovoi diialnosti]*, MAUP, Kyiv, 264 p. (ukr)