

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

КУРСОВА РОБОТА (ПРОЕКТ)

З дисципліни «Основи підприємницької діяльності»

на тему: «Посередництво як вид підприємницької діяльності»

Студента Голубець
Руслани Сергіївни
Курсу III
групи: ТУбц-12-23-Б1М (4,6зdc)
напряму Менеджмент
спеціалізація -
Керівник: Шовкова Галина
Василівна, викладач
Оцінка: _____
Національна шкала _____
Кількість балів _____ ECTS _____

Члени комісії

м. Київ-2026

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦТВА В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	5
1.1 . Поняття, сутність та економічна природа посередництва.....	5
1.2 . Види підприємницького посередництва.....	8
1.3 . Правове регулювання посередницької діяльності в Україні.....	10
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	14
2.1. Форми та методи здійснення посередницьких операцій.....	14
2.2. Роль посередництва у розвитку підприємництва та ринкових відносин...	17
2.3. Переваги та ризики посередницької діяльності.....	19
РОЗДІЛ 3 ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ	23
3.1. Стан та тенденції розвитку посередницьких послуг на сучасному етапі...	23
3.2. Проблеми здійснення посередницької діяльності в Україні.....	25
3.3. Перспективи вдосконалення та розвитку посередництва.....	30
ВИСНОВОК	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	36

ВСТУП

Підприємництво у загальному понятті – це безпосередня самостійна та систематична діяльність на власний ризик по виготовленню певних товарів, продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Багатьох людей цікавить саме цей вид зайнятості, адже можна самому обирати чим займатись, як влаштовувати робочий процес, визначати бажані масштаби та просувати бізнес з метою власного збагачення. Але занурившись в тему підприємництва стає відомо, наскільки багато ланок та елементів воно в собі містить та наскільки це широке поняття.

Посередництво – це саме те, що забезпечує рух товарів або ж послуг від виробника до кінцевого споживача. Посередницька діяльність є саме тим механізмом, який дає змогу підвищити доступність товарів або послуг і укріплювати стійкі та надійні партнерські відносини, без чого неможлива глобалізація бізнесу.

Враховуючи тенденцію до розширення міжнародних економічних зв'язків, важко уявити функціонування хоч якоїсь сфери підприємництва без посередників. Але одночасно з тим, в Україні наявна низка проблем, з якою можна зустрітись у посередницькій діяльності: недосконале правове регулювання, тіньові схеми, а разом з тим і шахрайство, яке тягне за собою зниження довіри з боку споживача. Саме це викликає необхідність поглибленого аналізу самої сутності та перспективи розвитку посередництва як підприємницької діяльності.

Отже, дослідження цієї теми є актуальним, адже воно дозволить визначити, яке місце на даний момент посередництво займає в ринковій економіці України, виявити проблеми, які перешкоджають його розвитку та

запропонувати шляхи вирішення, для подальшого підвищення ефективності цієї діяльності.

Метою курсової роботи є оцінка та аналіз посередницької діяльності, щоб зрозуміти проблеми та запропонувати шляхи вдосконалення процесу.

Для досягнення поставленої мети у курсовій роботі **вирішуються наступні завдання:**

- досліджується сутність посередницької діяльності;
- вивчається правове регулювання посередницької діяльності в Україні;
- з'ясовується роль посередницької діяльності;
- оцінюються переваги та ризики;
- визначаються проблеми здійснення;
- здійснюється пошук шляхів вдосконалення та розвитку.

Об'єктом дослідження в курсовій роботі є підприємницька діяльність у сфері посередництва.

Предметом дослідження курсової роботи є теоретичні та практичні основи підходів до розвитку підприємницької діяльності.

Під час дослідження застосовувалися загальнонаукові та специфічні **методи:** системний підхід, спостереження, синтез, методи індукції та дедукції, табличний метод.

Інформаційною базою дослідження в курсовій роботі стали праці науковців, які вивчали особливості економічних та практичних аспектів розвитку підприємницької діяльності, монографії, наукові статті по темі дослідження.

Курсова робота складається із вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПОСЕРЕДНИЦТВА В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Поняття, сутність та економічна природа посередництва

Посередницьку діяльність організують суб'єкти господарювання, які перебувають у проміжному положенні між двома іншими суб'єктами, вони організують взаємодію виробника й покупця або реалізують торгову угоду. Комерційне посередництво насамперед відноситься до торговельної сфери. Воно має на меті здійснення спеціалізованих функцій у сфері оптової та роздрібною торгівлі. У цьому значенні посередницька діяльність представляє собою виконання торгівлі товарами невластивого виробництва (товарами, що належать іншим особам). Одночасно з цим організації, котрі проводять таку діяльність, є незалежними. Вони не являються ні виробниками, ні кінцевими споживачами продукції, яку реалізують [7].

Опираючись на вищенаведене трактування поняття посередництва, можна сказати простими словами, що посередництво – це механізм спрямований на проведення процедури купівлі-продажу в цілях задоволення попиту кінцевих споживачів й отримання прибутку. Це те, що забезпечує підвищення ефективності та більш гармонійну співпрацю усіх сторін на кожному з етапів здійснення торговельних угод.

Сама суть посередницької діяльності полягає в тому, що суб'єкт такого бізнесу, що є фізичною або ж юридичною особою, завдяки своїм специфічним, або можна навіть сказати вузькоспеціальним умінням, навичкам та знанням, може ефективно аналізувати цільовий ринок. Люди, що працюють у посередницьких ланках розуміють вподобання та інтереси кінцевого споживача, та на основі цього робити висновки про попит. Уміють визначити оптимальні способи пропозиції товару для успішнішої реалізації та виконати завдання найбільш результативно [12].

Посередники дійсно значно полегшують збут товарів та послуг, адже їхня діяльність є досить обширною, без них увесь процес обходився б довше і в більшості випадків дорожче. Ознайомитись з основними функціями посередників можна в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Функції посередників

Функція	Тип діяльності	Економічне значення
Зменшення транзакційних витрат	Посередник займається збором товару від різних виробників, об'єднанням партій та контролем вимог.	Економія часу, ресурсів, та логістичних затрат.
Логістика та зберігання	Транспортування та контроль якості в процесі, зберігання.	Легший доступ для кінцевого споживача, не потрібно витрачатись на доставку від різних виробників.
Фінансування	Оплата за товари та кредитування, ризики порушення доставки.	Ризик пов'язаний з запасами або ж змінністю попиту бере на себе не виробник, а посередник, що робить дохід виробника стабільнішим.
Інформаційна	Аналіз цільових споживачів щодо потреб та вивчення конкурента.	Виробнику легше підлаштувати тип та асортимент товару під потреби споживача.
Просування	Створення реклами, брендинг.	Впізнаваність підвищується, стимулюється попит.
Спрощення каналів збуту	Посередник зменшує кількість контактів виробника і споживача.	З великою кількістю виробників і споживачів ефективний контакт між ними унеможливується. Саме цю пролему вирішує посередник

Джерело: [20]

Поява посередництва зумовлена розвитком товарного виробництва та ускладненням процесів обміну. Економічними передумовами до виникнення посередництва є об'єктивні закони ринку, які впливають на всіх, хто веде діяльність у торгівельній сфері, не зважаючи на масштаби. Ці закони можна чітко виокремити з усього вищесказаного:

1. Поділ праці. Завдання виробника – створити товар або послугу, завдання посередника – реалізація та просування.

2. Неповнота інформації з обох сторін. Виробник може бути не обізнаний в точній структурі попиту цільового споживача, а споживач зі своєї сторони не знає про всі можливі пропозиції, які можуть зацікавити його у конкретного виробника. Вирішення цього питання стоїть насамперед перед посередником.

3. Необхідність масштабування виробництва. Будь-яке виробництво прагне до реалізації великих партій товару, в той час як споживач у більшості випадків прагне не до оптових закупівель, а роздрібних. Розподіл цих великих партій між дрібними споживачами – завдання посередника.

4. Транспортно-логістичні бар'єри. Це стосується більше товарів, чим послуг. Виготовлення продукту відбувається в одному місці, споживач – у іншому. Доставку та зберігання до місць, ближчих до реалізації забезпечує посередник.

5. Ризик обміну. Так як посередник відповідає за інформаційну сторону, а саме попит від споживачів, то відповідає за коливання цього ж попиту з подальшими фінансовими ризиками.

Посередник підвищує економічну ефективність у всьому ринковому механізмі.

Як пише В.В.Липчук: «Посередницька діяльність – це закономірний результат розвитку товарного виробництва та ринкових відносин, що забезпечу доведення товарів і послуг від виробника до кінцевого споживача з найменшими витратами» [9].

Отже, на основі проведених досліджень розкрито сутність та економічну природу посередництва, чітко визначені передумови появи посередництва.

1.2. Види підприємницького посередництва

Є різні класифікації, за якими у науковій та навчальній літературі формуються види підприємницького посередництва, основними критеріями, на які, як правило, опираються є правовий статус посередника, або ж форма договору, що укладена між ним та виробником; право власності на товар (посередник перекупує у виробника, чи реалізує напряму); форма та зміст договірних відносин; джерело фінансування угоди; яку участь у даній діяльності виконує посередник.

Розуміючи головні критерії, можна виокремити основні види підприємницького посередництва.

Найпоширенішою та найлегшою формою є перепродаж. Підприємець купує товар у постачальника, тим самим набуваючи права власності, а далі перепродує товар кінцевому споживачеві. У наведеному прикладі посередник діє від власного імені, зі свій рахунок та бере на себе повністю всі ризики. До цього виду можна віднести:

1. Дилерів – офіційних торгових представників, які купують товар у виробника для перепродажу, як правило з правом використання бренду.

2. Дистриб'юторів – регіональних чи ексклюзивних посередників, які займаються масштабним просуванням продукції, іноді з правом субдистрибуції.

У ході комісійної форми посередництва посередник, якого в цьому випадку називають комісіонером, веде діяльність уже від свого імені, але за рахунок особи або фірми, яка видає доручення на реалізацію товару. У такому випадку комісіонер не стає власником товару, але має повноваження на укладання угоди купівлі-продажу. Як правило, така форма найзручнішою при реалізації дорогівартісних товарів, таких як техніка, транспорт та нерухомість [11].

Агентська діяльність являє собою тісний зв'язок між агентом (представником) та принципалом – стороною, яка надає доручення. Саме від

його імені та за його рахунок і відбувається діяльність агента. Агент не укладає угоди особисто, а частіше виконує допоміжні функції, такі як підготовка документації, організація переговорів між принципалом та споживачем, пошук потенційних клієнтів тощо [5].

Агент може діяти паралельно з іншими агентами, що називається неексклюзивний, або мати виняткове право на певній території представляти компанію, це має назву ексклюзивний агент.

Брокер діє від імені та під спонсоруванням свого клієнта, тобто фактично не являється стороною угоди. Завдання, яке виконує брокер – допомогти укласти угоду, об'єднати між собою покупця та продавця та донести до обох сторін інформацію щодо зобов'язань, які тягне за собою укладена угода. Брокер не набуває права власності на товар, чи будь-який інший об'єкт угоди та не несе жодних ризиків, у тому числі і фінансових. За виконану роботу отримує комісію, яка не фіксована і може варіюватись від 0,25% до 3%.

Крім основних форм виділяють спеціалізовані види посередництва:

1. Аукціоністи – посередники, які виконують організацію публічних торгів, діючи на підставі договору з продавцем.
2. Комівояжери – представники, що здійснюють виїзну торгівлю або прийом замовлень на території, встановленій замовником.
3. Консультативно-інформаційні посередники – надають аналітичну, рекламну, консультаційну підтримку.
4. Посередники у сфері логістики – організовують перевезення, зберігання та оформлення товарів [10].

Дослідження показали, що у науковій літературі посередництво класифікують за ознаками, які наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікаційні ознаки посередництва

Вид посередництва	Ознака класифікації
Перепродаж, агенство без права власності	За правом власності
Агентське, брокерське	За формою дій
Фінансове, страхове, логістичне	За сферою
Повне, обмежене, епізодичне	За ступенем повноважень
Разове, довгострокове	За тривалістю

Підприємницьке посередництво охоплює широке коло діяльності та форм, кожна з яких має свої особливості, правові рамки та економічні переваги. Ефективне та грамото сплановане впровадження посередництва в бізнес дозволяє зменшити трансакційні витрати, прискорити обіг товарів, розширити ринки збуту. Уміння правильно обрати форму посередництва – важлива компетенція для кожного суб'єкта господарювання.

Отже, можна чітко виокремити основні форми посередництва – перепродаж, комісійна, агентська та брокерська форми. Форма визначається за певними класифікаційними ознаками.

1.3. Правове регулювання посередницької діяльності в Україні

Посередництво є складним правовим явищем, яке охоплює цілу низку різних правових інститутів – представництво, агентську діяльність, комісію, доручення, брокерські та консультаційні послуги. Законодавство України не містить єдиного кодифікованого акта, який би комплексно регулював усі існуючі види посередницьких правовідносин, тому правове регулювання цієї сфери має фрагментарний характер і змінюється, у залежності від виду діяльності.

Посередницькі операції контролюються низкою нормативно-правових актів України:

1. Цивільним кодексом України (розділи про комісію, доручення, агентський договір).
2. Податковим кодексом України, що встановлює правила оподаткування посередницьких доходів;
3. Митним кодексом України, який регулює порядок здійснення посередницьких операцій у зовнішньоекономічній сфері [25].

Базовими актами, що визначають правову основу посередницьких відносин, є:

Цивільний кодекс України (ЦКУ) – розділи 64–67 встановлюють правове регулювання договорів доручення, комісії, агентського договору відповідно до статті 1000–1010, ст. 1011–1028, ст. 297–298. Відповідно до статті 1000 ЦКУ, за договором доручення одна сторона (повірений) зобов’язується вчинити певні юридичні дії від імені та за рахунок іншої сторони (довірителя). Ці норми формують загальні засади для укладення і виконання посередницьких договорів між двома сторонами у господарському обігу [25].

Посередництво у працевлаштуванні регулюється Законом України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI, який визначає порядок діяльності суб’єктів господарювання, що надають послуги з посередництва у працевлаштуванні [14].

Відповідно до Постанови КМУ № 400 від 05.06.2013 р. такі суб’єкти зобов’язані: діяти на підставі договору з фізичною особою чи роботодавцем; надавати достовірну інформацію про умови праці, оплати, проживання; мати відповідну ліцензію у разі посередництва у працевлаштуванні за кордоном [6].

Контроль за діяльністю посередників здійснюють органи Державного центру зайнятості та Міністерство економіки України [10].

Фінансове посередництво регулюється Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. №2664-III [19].

Фінансові посередники – це банки, кредитні спілки, страхові брокери, фінансові компанії, які здійснюють діяльність на основі залучення та перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економіки. Відповідно до закону, фінансові послуги можуть законно надаються лише на підставі ліцензії, а державне регулювання здійснюють НБУ, Нацкомісія з цінних паперів та фондового ринку, Нацкомфінпослуг.

Законодавство у сфері ріелторської діяльності перебуває на етапі формування. Проект Закону «Про ріелторську діяльність» був поданий до Верховної Ради ще у 2020 р., але на даний момент не ухвалений, що означає відсутність точно визначеної на законодавчому рівні відповідальності суб'єктів, які надають послуги у сфері нерухомості. Це тягне за собою збільшення недовіри та до значного поширення ріелторів, які ведуть неофіційну діяльність [13].

До ухвалення спеціального закону діяльність ріелторів регулюється загальними нормами Цивільного кодексу та Законом «Про захист прав споживачів» [16,18].

Разом з тим, у законодавстві України є обмеження на певні сфери посередництва. Так, у статті 216 Сімейного кодексу України забороняється комерційне посередництво щодо усиновлення дітей [22].

Держава регламентує посередницьку діяльність через певну систему дозволів, ліцензій і реєстрів.

Згідно з Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності», ліцензуванню підлягають, зокрема:

- посередництво у працевлаштуванні за кордоном;
- фінансове посередництво (банківська, страхова, інвестиційна діяльність);
- митне посередництво [17].

Контроль здійснюють відповідні державні органи – Міністерство економіки, НБУ, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Державна митна служба.

Науковці, зокрема Г. М. Дроздова, М. П. Курило, Ю. Г. Козак, звертають увагу на низку недоліків у правовому регулюванні посередницької діяльності в Україні:

1. Відсутність єдиного нормативного акта, який визначав би поняття, види та правові засади посередництва.
2. Термінологічна невизначеність – законодавство вживає терміни «агент», «повірений», «брокер», «посередник» які в контексті сприймаються більше як синоніми, що не дає точності та створює проблеми правозастосування [5].
3. Неврегульованість електронного посередництва, такого як онлайн-платформи, кадрові агентства, цифрові біржі.
4. Недостатня державна підтримка саморегулювання у професійних посередницьких організаціях (ріелтори, страхові брокери, фінансові консультанти).

Системне унормування сфери посередництва та ухвалення єдиної правової бази є необхідністю для точнішого регулювання правових відносин між усіма задіяними сторонами та зменшення так званої «сірої» частини ринку, що працює не офіційно та не діє на законодавчих підставах.

Отже, правове регулювання посередницької діяльності в Україні має певні недоліки, але все ж регулюється нормативно-правовими актами, визначеними законодавством. Має фрагментарний характер, тобто немає єдиної комплексної регуляції усіх існуючих посередницьких правовідносин.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Форми та методи здійснення посередницьких операцій

У ході написання попереднього розділу повністю розкрито суть поняття «посередництво». Фізичні чи юридичні особи для надання послуг виробникам чи споживачам, або ж реалізації певної продукції, об'єднані певною сукупністю видів діяльності, які називають посередницькими операціями. У контексті торгівлі торговельно-посередницькі операції – це операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що виконуються незалежним посередником від імені чи за дорученням виробника-експортера. Важливою частиною таких операцій є регуляторна складова – це укладання договорів, оподаткування та митне регулювання у випадках, коли це необхідно [15].

Визначити форму посередницької операції означає пояснити як саме організовується їх здійснення та яких правових і організаційних моделей притримується посередник у своїй діяльності.

Згідно з класифікацією виділяють наступні форми операцій:

- Операції з перепродажу: посередник купує товари «за свій рахунок», тобто фактично стає власником купленого товару, і реалізує їх самостійно від свого імені;
- Комісійні операції: посередник (комісіонер) діє від свого імені, як і у випадку з перепродажем, але за рахунок комітента;
- Агентські операції: агент діє і від імені і за рахунок принципала; не купує товари у власність;
- Брокерські операції: брокер лише встановлює контакт між продавцем і покупцем, не стає стороною договору і не приймає на себе товар чи ризики.

- Консигнаційні операції, різновид комісійних: посередник реалізує товар, який залишається власністю комітента до реалізації [3].

Під методами здійснення посередницьких операцій мають на увазі сукупність організаційних, правових та економічних прийомів, за допомогою яких реалізуються функції посередника на ринку товарів і послуг. Тобто метод здійснення – пояснення того, яким чином реалізується операція. Методи визначають порядок взаємодії між двома сторонами угоди, розподіл прав, обов'язків і ризиків, а також способи забезпечення економічної ефективності посередницької діяльності.

Вибір конкретного методу залежить від певних факторів, які і визначають суть операції: виду товару, умов ринку, наявності ділових зв'язків, рівня ризику та масштабів діяльності підприємства.

Основоположним є метод вибору каналу посередництва, який визначає, яким саме чином товар потрапить від виробника до кінцевого споживача. Виробник має ухвалити рішення, чи здійснювати реалізацію самостійно (прямий метод) або ж залучати посередницькі структури (непрямий метод).

Прямий метод передбачає, що підприємство самостійно організовує продаж власної продукції – через свої торгові точки, інтернет-канали або філії за кордоном. Такий підхід дозволяє контролювати весь процес реалізації, але потребує значних витрат на маркетинг і логістику.

Непрямий метод, навпаки, базується на залученні посередників – комісіонерів, дистриб'юторів, агентів або брокерів, які частково беруть на себе функції збуту, просування товару та пошуку клієнтів [23].

Вибір типу посередника визначає модель угоди, розподіл ризиків і фінансових результатів.

Посередницька діяльність базується на системі цивільно-правових договорів, які впорядковують відносини між сторонами. Саме договір визначає обсяг прав та обов'язків, порядок розрахунків, відповідальність і взаємні гарантії виконання зобов'язань. Тому необхідно визначити метод договірної регулювання.

Основними видами договорів у посередницькій практиці є:

- договір комісії;
- агентський договір;
- договір консигнації;
- брокерська угода.

Договірне регулювання дає можливість створити умови для юридичної визначеності, ухвалити порядок взаєморозрахункі та винагороди посередника, а також, за необхідності, умови припинення співпраці. Ефективне впровадження цього методу сприяє мінімізації ризику конфліктів і недобросовісного виконання зобов'язань.

Оскільки посередницька діяльність має комплексний характер, вагомим є метод нормативно-правового та облікового забезпечення, який гарантує її відповідність чинному законодавству.

Ведення бухгалтерського обліку у цій сфері має свої особливості. До прикладу, у комісійних відносинах облік доходу проводиться конкретно на суму комісійної винагороди, а не загальну вартість реалізованого товару. Це позначається на формуванні фінансових результатів і податкових зобов'язань підприємства-посередника [1].

Як результат, метод нормативно-правового забезпечення гарантує прозорість, законність і фінансову стабільність посередницьких операцій, і що не менш важливо – створює основу для захисту інтересів усіх сторін угоди.

Правильний вибір та поєднання методів здійснення посередницьких операцій дає можливість звести до мінімуму комерційні ризики, оптимізувати витрати, гарантувати надійність партнерських відносин і досягти конкурентних переваг на ринку [21].

2.2. Роль посередництва у розвитку підприємництва та ринкових відносин

Посередництво є фундаментальною складовою ринкової економіки, адже саме воно створює умови для взаємозв'язку між різними сторонами господарського процесу – виробниками, споживачами, фінансовими установами, інвесторами, державними структурами. Саме завдяки діяльності посередників вибудовується механізм обміну, що перетворює розрізнені економічні ініціативи окремих підприємців у цілісну систему ринкових відносин. Роль посередництва включає в себе не тільки фізичне переміщення товарів чи організації продажу, а й створення умов для ефективного функціонування підприємництва як соціально-економічного інституту.

Визначальним компонентом посередництва є посилення ефективності ринкового механізму. На всіх етапах розвитку економіки наявна ситуація, коли одна сторона угоди володіє більшим обсягом або точнішою інформацією, ніж інша. Посередники, володіючи знанням ринку, споживацьких уподобань та тенденцій розвитку галузі, виконують функцію інформаційного зв'язку між суб'єктами ринку. Вони знижують рівень невизначеності, що дає можливість підприємцям схилитись до більш обґрунтованих рішень щодо обсягів виробництва, цінової політики чи виходу на нові сегменти. Таким чином, посередництво стимулює узгодження попиту та пропозиції, підвищує швидкість і прозорість обміну, що є необхідною умовою ефективного функціонування ринкових відносин.

Не менш важливим є вплив посередництва на розвиток малого та середнього бізнесу. Саме ця категорія підприємств найчастіше має справу з дефіцитом ресурсів, обмеженим доступом до інформації, фінансів або ринкової інфраструктури. Завдяки посередницьким структурам – агентам, дилерам, дистриб'юторам, брокерам, консалтинговим компаніям малі підприємці мають змогу сконцентруватись на своїй головній діяльності, делегуючи частину робочих процесів фахівцям у потрібній галузі.

Посередники беруть на себе виконання завдань з логістики, реклами, збуту, постачання та фінансового забезпечення, що значно зменшує витрати підприємців на утримання власних відділів або на розбудову збутової мережі. У даному контексті посередництво виступає як інструмент масштабування підприємницької активності, який робить бізнес більш конкурентоспроможним і стабільним [27].

Варто також відмітити, що посередництво сприяє формуванню та розширенню ринків. Через посередників виробники набувають доступу до нових географічних зон і споживчих сегментів, які були б недосяжними без необхідних комунікаційних і логістичних ресурсів. Наприклад, експортна діяльність малого підприємства часто реальна лише за участі зовнішньоторговельних агентів або дистриб'юторів, які володіють розвиненою мережею контактів за кордоном, розуміють місцеві правила та специфіку споживчого попиту. Таким чином, посередництво не лише розширює горизонти підприємницької діяльності, а й активізує інтеграцію національних економік у глобальний ринок. Це сприяє загальному економічному зростанню та розвитку конкуренції, що, у свою чергу, створює нові можливості для інновацій та партнерств.

Ще одним не менш важливим шляхом впливу є підтримка інноваційної діяльності та співпраці між суб'єктами ринку. У сучасних умовах технологічного прогресу посередники виступають каталізаторами обміну знаннями, технологіями та досвідом. Вони з'єднують підприємців з науковими установами, венчурними інвесторами, стартапами чи великими корпораціями, полегшуючи процес трансферу технологій. Завдяки цьому відбувається активізація підприємницької ініціативи, знижується ризик невдачі під час упровадження інновацій, а процес комерціалізації нових ідей стає більш ефективним. Посередницькі організації фактично формують екосистему, у якій інновації перетворюються на реальні бізнес-моделі.

Загалом, посередництво можна розглядати як своєрідний «інституційний міст» між економічними агентами. Воно заповнює структурні

та інформаційні прогалини, які природно виникають у процесі розвитку ринку, і тим самим сприяє гармонійному розвитку підприємницького середовища. Завдяки цьому утворюється не лише ефективний механізм господарської взаємодії, але й збільшується довіра між учасниками ринку, що є базовою умовою сталого розвитку економіки.

Отже, вплив посередництва на розвиток підприємництва та ринкових відносин має системний характер. Воно підвищує ефективність ринкових процесів, стимулює розвиток малого бізнесу, сприяє розширенню ринків і зміцненню конкурентного середовища, а також підтримує інноваційні ініціативи. Без ефективної посередницької діяльності сучасна ринкова економіка втратила б значну частину своєї гнучкості, швидкості реагування та здатності до оновлення. Саме тому роль посередників у підприємницькому розвитку слід розглядати не як другорядну, а як фундаментальну складову сучасного економічного процесу.

2.3. Переваги та ризики посередницької діяльності

Посередницька діяльність займає важливе місце в сучасній ринковій економіці, адже саме вона забезпечує зв'язок між виробниками товарів або послуг і кінцевими споживачами. Її поява зумовлена об'єктивною потребою в оптимізації обміну, зменшенні витрат учасників угод, а також у спеціалізації функцій, які в умовах розвитку ринку стають складнішими. Посередники сприяють упорядкуванню ринкових процесів, підвищують їхню ефективність і забезпечують кращий розподіл ресурсів. Проте разом із численними перевагами посередницька діяльність містить і певні ризики, які необхідно враховувати в організації бізнес-процесів.

Однією з ключових переваг є масштабування ринку збуту для виробників. Велика кількість підприємств не мають достатньої кількості ресурсів, щоб самостійно реалізувати повний цикл торговельно-збутової діяльності: рекламувати продукцію, налагоджувати логістику, аналізувати

ринкові тенденції, знаходити нових потенційних клієнтів. Посередники спеціалізуються саме на цих завданнях, завдяки чому допомагають виробнику швидко та ефективно виходити на нові ринки. Таким чином вони фактично беруть на себе функції маркетингу та збуту, що дає можливість виробнику зосередитися на основній діяльності – створенні якісного продукту.

Для споживачів посередники забезпечують ширший доступ до різноманітних товарів і послуг. У більшості випадків саме посередницькі структури формують асортимент, порівнюють пропозиції різних виробників, встановлюють оптимальні ціни відповідно до загального ринку й надають додаткові консультаційні або сервісні послуги. Завдяки цьому споживач отримує можливість придбати необхідний товар у зручному для нього місці, у коротші строки та з мінімальними витратами часу на пошук.

Другим важливим аспектом переваг є мінімізація транзакційних витрат для всіх учасників ринку. Без посередників виробнику і покупцю довелося б витратити значно більше часу і ресурсів для пошуку одне одного, укладання договорів, вирішення логістичних і фінансових питань. Посередники, завдяки своїй спеціалізації, виконують ці функції оперативніше й ефективніше, що сприяє загальній оптимізації ринкової інфраструктури.

Посередницькі структури також беруть на себе частину ризиків пов'язаних зі зберіганням, транспортуванням, просуванням продукції та взаємодією з клієнтами. У певних випадках вони навіть викуповують продукцію у виробника і беруть на себе повну відповідальність за її реалізацію. Це знижує фінансові ризики для виробників та робить їхню діяльність стабільнішою.

Незважаючи на велику кількість переваг, посередницька діяльність не позбавлена ризиків. Одним з основних є економічний ризик, який пов'язаний зі змінами ринкової кон'юнктури. Стан попиту безпосередньо впливає на прибутковість посередників: якщо товар погано продається або попит упав через зовнішні фактори, посередникам доводиться працювати з меншими обсягами або на менш вигідних умовах. Для посередницьких компаній це

може означати зниження доходів, збільшення складських витрат та ризик накопичення товарних запасів, які можуть втратити свою актуальність.

Другим важливим блоком ризиків є правові ризики. Посередницька діяльність регулюється низкою договорів – комісійних, агентських, дилерських, дистриб'юторських, кожен з яких має свої особливості та зобов'язання, цю тему я розкрила у попередньому розділі. У разі порушення умов договору будь-якою стороною посередник може понести фінансові збитки, штрафні санкції чи втрату партнерів. До цього також додаються державні регуляторні вимоги: ліцензування окремих видів діяльності, відповідність стандартам, податкові правила. Якщо посередник не дотримується норм, це може призвести до юридичних проблем або навіть повної припинення діяльності.

Репутаційні ризики також є досить суттєвими. Посередник часто виступає перед покупцем як обличчя виробника, навіть якщо він не має жодного впливу на якість товару. У разі, якщо товар не відповідає очікуванням або має дефекти, споживач може покласти відповідальність саме на посередника, з яким контактував для отримання товару. Подібні ситуації погіршують імідж компанії й можуть призвести до втрати клієнтів. Крім того, затримки під час доставки або неналежне обслуговування також погано впливають на репутацію [24].

Також існують операційні ризики, що пов'язані з організацією щоденної роботи посередника. Наприклад, ненадійні логістичні партнери можуть спричинити затримки, пошкодження товарів або збільшення витрат на транспортування. Підтримання складських запасів потребує значних фінансових ресурсів, а неправильний прогноз попиту може призвести до накопичення зайвих товарів або їхнього знецінення. Помилки персоналу – наприклад, неточності в оформленні документів, неправильна оцінка ринку або неефективна комунікація з клієнтами, також формують додаткові ризики.

Посередницька діяльність є ключовою ланкою ринкової системи, що сприяє ефективному руху товарів і послуг від виробника до споживача. Вона

забезпечує низку переваг, серед яких – розширення ринку збуту, зниження транзакційних витрат, оптимізація логістики, доступність товарів та підвищення загальної ефективності ринкових процесів. Проте посередники стикаються й із суттєвими ризиками, які можуть бути економічними, правовими, репутаційними або операційними. Для успішної діяльності вони повинні ретельно планувати роботу, укладати продумані договори, аналізувати ринкові тенденції, а також підтримувати високий рівень сервісу. Лише збалансований підхід до управління перевагами та ризиками дозволяє забезпечити стабільний розвиток посередницької компанії та її конкурентоспроможність на сучасному ринку [6].

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПОСЕРЕДНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1. Стан та тенденції розвитку посередницьких послуг на сучасному етапі

Посередницькі послуги у сьогоденні відіграють провідну роль у функціонуванні ринкової економіки, оскільки забезпечують якісну взаємодію між виробниками, продавцями, покупцями та іншими сторонами ринку. Сучасні дослідження (зокрема навчальні матеріали ЗТУ та електронні видання Бібліотеки бухгалтера) наголошують, що посередник на зараз не є просто «перекупником» або «комерційним агентом». Його діяльність значно ширша й охоплює логістичні, інформаційні, консультативні, маркетингові, аналітичні й організаційні види діяльності [20].

У контексті світової економіки сектор послуг протягом останніх десятиліть демонструє стійку тенденцію до зростання. Частка послуг у ВВП більшості країн постійно зростає, і в цьому контексті посередницькі послуги займають помітне місце. Вони гарантують структурну гнучкість ринку, мінімізують витрати учасників економічних відносин, оптимізують процеси збуту й постачання, зменшують ризики та допомагають підприємствам орієнтуватися в умовах конкуренції і глобалізації.

Однією з ключових тенденцій є диверсифікація видів посередницьких послуг. Якщо колись домінувало класичне торговельно-посередницьке обслуговування, пов'язане з організацією процесів збуту, то зараз до нього додаються логістичні, експедиційні, складські, маркетингово-інформаційні, консалтингові та аналітичні послуги. Свідчення закордонної теорії управління, а саме іноземних досліджень у сфері менеджменту акцентують, що сучасний посередник дедалі частіше виступає не лише продавцем чи агентом, а комплексним провайдером сервісу – від аналізу ринку до

оптимізації ланцюга постачання. Особливо зростає значення інформаційного компонента: аналіз тенденцій, прогнозування попиту, вивчення поведінки споживачів, управління даними.

Значний вплив на розвиток посередницьких послуг справляє глобалізація. За спостереженнями дослідників міжнародних економічних відносин, міжнародна торгівля товарами й послугами ускладнюється за своєю структурою, відповідно, потребує професійних посередників, здатних забезпечувати транскордонні операції. Посередники допомагають долати культурні, мовні, регуляторні та юридичні бар'єри, оптимізують логістичні зв'язки, адаптують товари під вимоги конкретних ринків. Завдяки цьому вони підтримують міжнародну інтеграцію та прискорюють переміщення товарів і послуг між країнами [4].

Важливою тенденцією є також зростання ролі логістичних посередників, що пояснюється складністю глобальних ланцюгів поставок і підвищенням вимог до швидкості доставки. Логістичні компанії, транспортні агенції та складські оператори сьогодні виконують ключову роль у забезпеченні безперебійного руху товарів, особливо в умовах міжнародної торгівлі. Логістична інфраструктура фактично формує конкурентні переваги не лише окремого посередника, а й цілих ринків [26].

Не менш важливою тенденцією є зростання вимог до якості послуг. Сьогодні посередники повинні забезпечити високий рівень сервісу, оперативність, надійність, точність інформації та клієнтоорієнтованість. Якість посередницьких послуг дедалі більше визначається не лише формальними показниками, а й здатністю компанії створювати додану цінність для клієнта. Це означає гнучкість, персоналізований підхід, широке використання цифрових інструментів і сучасних систем комунікації.

Цифровізація стала найбільш вагомим фактором трансформації посередницької діяльності. Інформаційні платформи, онлайн-маркетплейси, цифрові брокерські сервіси, системи управління логістикою, аналітика великих даних – усе це суттєво змінює природу посередництва. Тепер

посередник виступає інтегратором даних і автоматизованих процесів, а ринок поступово переходить до гібридних моделей взаємодії: поєднання традиційного сервісу з цифровими інструментами. Зростає масштаб онлайн-консалтингу, онлайн-логістики, автоматизації документообігу.

Розвиток сучасного ринку посередницьких послуг супроводжується низкою викликів. Основні проблеми, на які вказують дослідники, пов'язані з нестачею стандартизації та інколи недостатнім рівнем державного регулювання. У деяких сферах відсутність чітких правил створює умови для недобросовісної конкуренції й зниження якості сервісу. Крім того, ринок посередництва сильно залежить від розвитку інфраструктури – транспортної, складської, інформаційної. У регіонах із низьким рівнем інфраструктурного забезпечення ефективна робота посередників ускладнюється.

В Україні ринок посередницьких послуг характеризується динамічним, але нерівномірним розвитком. Наукові публікації КНЕУ зазначають, що українські посередники працюють у складних умовах економічної нестабільності, кризових періодів та трансформації ринку. Пандемія COVID-19 та через декілька років повномасштабне вторгнення зі сторони Росії сильно вплинули на діяльність посередників: знизився попит у багатьох сферах, виникли логістичні обмеження, частина підприємств зіткнулася з банкрутством. Значна частина інфраструктури, в тому числі і критичної, страждає від обстрілів.

Для України особливо актуальною є роль посередників у процесах виходу підприємств на міжнародні ринки. Наявність професійних торгових агентів, логістичних операторів, консалтингових структур та експедиторських компаній дозволяє бізнесу долати законодавчі, інформаційні та організаційні бар'єри, які є особливо значущими при роботі з ЄС та іншими міжнародними ринками.

3.2. Проблеми здійснення посередницької діяльності в Україні

У світовій практиці посередники відіграють роль каталізатора ринкових процесів, оптимізуючи витрати, зменшуючи інформаційну асиметрію, прискорюючи товарообіг та сприяючи розвитку конкуренції. Однак в Україні інститут посередництва має низку суттєвих проблем, які стримують його ефективне функціонування.

Однією з головних проблем розвитку посередництва є недостатньо чітке та фрагментарне правове регулювання. Це питання я вже розкривала у попередньому розділі. Законодавство України не містить комплексного акта, який би системно визначав правову природу посередницької діяльності, її види, права та обов'язки посередників, стандарти надання послуг та механізми контролю.

У різних нормативних актах містяться розрізнені норми щодо агентських договорів, комісії, доручення, консигнації, брокерської діяльності. Проте вони часто не узгоджені між собою, а для деяких форм посередництва – взагалі відсутні конкретні правові рамки. Дослідження вказують на те, що низка типових договорів, які давно і успішно застосовуються у європейській практиці, майже не врегульовані в українському законодавстві або мають суттєві прогалини (наприклад, договори франчайзингу, комерційного агентування, дистрибуції). Це ускладнює правозастосування та породжує правову невизначеність, яка стримує розвиток посередницького бізнесу.

Дослідники наголошують, що протягом багатьох років не було вироблено єдиного підходу навіть до самого поняття посередництва, яке в різні періоди тлумачилося по-різному – від нейтрального економічного значення до негативно забарвленого терміну, який у радянську добу мав кримінальний підтекст. До 1992 року посередницька діяльність у сфері торгівлі взагалі визнавалася кримінальним злочином, що створило тривале упередження як у державних органів, так і в суспільства щодо ролі

посередників. Це історичне підґрунтя досі впливає на підходи до регулювання галузі.

Організаційний аспект посередницької діяльності в Україні також має значні вади. Багато посередницьких структур, які виникали у 1990-х та 2000-х роках, створювалися стихійно, без належної професійної підготовки, без використання сучасних бізнес-моделей, які є типовими для розвинених економік. Часто такі компанії були малими або мікропідприємствами з низьким рівнем менеджменту та відсутністю стандартів якості послуг.

Нерідко українські посередницькі агентства намагалися копіювати іноземні аналоги (наприклад, агентські компанії чи трейдингові доми), але робили це формально, без реального розуміння методів роботи, що приводило до низької ефективності та втрати довіри. У багатьох галузях посередництво й нині не стало повноцінним професійним інститутом, як це є у країнах ЄС чи США, де працюють професійні біржі, агентські компанії, брокери, логістичні оператори, дистриб'юторські мережі та інші елементи інфраструктури.

Неконтрольованість діяльності окремих посередників, недостатня прозорість та відсутність вимог до організаційної форми (наприклад, обов'язкове створення юридичної особи) сприяють поширенню тіньового сектору, що також знижує рівень довіри та ефективності ринку.

Посередницькі компанії в Україні працюють у складних економічних умовах, що поєднують високі транзакційні витрати, нестабільність ринкових цін, недосконалість інформаційної інфраструктури, низький рівень доступу до фінансів та кредитів.

Суттєвою проблемою є також відсутність ефективних механізмів відповідальності та гарантій якості. В багатьох видах посередництва закон не встановлює чітких норм щодо відповідальності посередника перед клієнтом. Це дозволяє недобросовісним агентам уникати відповідальності за неякісно виконані послуги, що демотивує користувачів та підштовхує ринок до прямих угод.

У сфері фінансового посередництва – брокерські компанії, кредитні посередники, страхові агенти – важливими проблемами є нестабільність фінансового ринку, недостатній рівень регуляції й контролю, а також недовіра з боку споживачів. Це створює додаткові економічні ризики та обмежує можливості розвитку цього сегмента [2].

Посередницький сектор в Україні значною мірою потерпає через недостатню довіру як з боку населення, так і з боку бізнесу. Причини цього – історична стигма, численні випадки недобросовісних практик, а також слабка державна політика в сфері захисту прав споживачів.

Багато суб'єктів здійснюють діяльність без офіційної реєстрації або без ліцензій, що підвищує ризики шахрайства та зловживань. Наприклад, у сфері працевлаштування за кордон діяльність без ліцензії карається штрафами, проте через низький рівень контролю порушення залишаються поширеними. Це призводить до випадків трудової експлуатації, невиплати зарплат та інших порушень прав громадян.

Подібна ситуація спостерігається у сфері логістики, митного оформлення, торгівлі. Відсутність суворого контролю дозволяє тіньовим посередникам уникати сплати податків, що шкодить державному бюджету та добросовісним підприємствам.

Проблеми посередництва різняться залежно від галузі, де вони застосовуються.

У сфері працевлаштування – основними проблемами є складні ліцензійні вимоги, численні зловживання з боку недобросовісних агентств, низький рівень контролю.

У сфері митного брокерства – складність митного законодавства, часті зміни нормативних актів, бюрократизм, відсутність чітких процедур взаємодії.

У фінансовому секторі – недостатній рівень відповідальності посередників, проблемні аспекти страхової та брокерської діяльності, недостатній захист клієнтів.

У торговельному посередництві – відсутність гарантій постачання, ризик фальсифікацій, обмежений доступ до сучасних електронних торговельних платформ.

Усе це становить системні бар'єри, які уповільнюють розвиток посередництва як інфраструктурного елементу ринку.

Повномасштабне вторгнення росії у 2022 році суттєво змінило умови здійснення посередницької діяльності в Україні та стало одним із найпотужніших факторів її трансформації. Насамперед війна призвела до різкого руйнування логістичних ланцюгів: блокування морських портів, небезпека на автомобільних і залізничних маршрутах, знищення складів і транспортної інфраструктури фактично паралізували роботу багатьох торговельних, митних і транспортно-логістичних посередників. Це викликало затримки постачань, зростання вартості доставки й суттєве подорожчання послуг.

Одночасно із цим скоротився внутрішній ринок – частина підприємств закрилася або зупинилася, населення та бізнес мігрували, що зменшило попит на торговельне, рієлторське, маркетингове та інше комерційне посередництво. Багато компаній були змушені евакуюватися, працювати дистанційно, змінювати партнерів, переходити на іноземні ринки чи повністю перебудовувати бізнес-модель.

Війна спричинила також кадрові втрати: частина фахівців виїхала за кордон, частину мобілізовано, частина втратила можливість працювати через руйнування підприємств або зміни на ринку. Водночас зросли ризики шахрайства – з'явилися фейкові логістичні й кадрові агентства, недобросовісні посередники у сфері гуманітарної допомоги, що негативно позначилося на рівні довіри до галузі.

Попри труднощі, вторгнення стимулювало розвиток нових напрямів посередництва – логістичного, гуманітарного, фінансового, а також сервісів, пов'язаних із міжнародною допомогою та відбудовою країни. Держава частково спростила митні та дозвільні процедури, що дало змогу деяким

посередникам продовжувати або навіть розширювати діяльність. З'явилися нові цифрові платформи, які допомогли адаптувати ринок до умов війни.

Загалом повномасштабне вторгнення призвело до глибокої кризи традиційних форм посередництва, але водночас прискорило появу нових моделей і напрямів діяльності, що можуть визначити подальший розвиток галузі в післявоєнний період.

Наслідки зазначених проблем є багатогранними. Неefективність посередництва знижує швидкість товарообігу, підвищує витрати підприємств, ускладнює взаємодію між виробниками та споживачами. Тінізація посередницького сектору веде до втрат бюджету та зниження прозорості економіки.

Водночас неврегульованість правового статусу та недостатній розвиток ринкової інфраструктури не дозволяють формувати в Україні повноцінні логістичні ланцюги, що впливає на конкурентоспроможність як внутрішнього ринку, так і зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідники підкреслюють необхідність комплексного реформування системи посередництва. Серед пропозицій – прийняття спеціального закону або внесення змін до Цивільного й Господарського кодексів, підвищення вимог до професійної кваліфікації посередників, створення системи стандартів якості та відповідальності, а також удосконалення механізмів державного контролю й захисту прав споживачів. Важливим також є впровадження сучасних технологій, електронних платформ і прозорих механізмів ведення бізнесу, як це робиться в країнах ЄС.

3.3. Перспективи вдосконалення та розвитку посередництва

У сучасних умовах розвиток посередницької діяльності як підприємницької ініціативи тісно пов'язаний із загальними економічними

тенденціями, технологічною трансформацією і змінами у поведінці споживачів та бізнес-середовища.

Однією з головних перспектив є інтеграція цифрових технологій та платформної економіки. Економістами і дослідниками уже давно підкреслюється, що цифрові платформи – це різновид посередницьких механізмів, які налагоджують взаємодію між двома чи більше групами користувачів (наприклад, продавцями і покупцями, постачальниками та інвесторами) через цифрові інтерфейси. Ці так звані двосторонні ринки значно розширюють можливості для підприємницького посередництва, оскільки платформи можуть обслуговувати глобальні ринки з мінімальними транскордонними бар'єрами і високою швидкістю обміну даними.

Цифрові платформи здатні змінювати традиційні бізнес-моделі – вони дозволяють малим компаніям виходити на міжнародні ринки без значних капіталовкладень, створюючи моделі, що масштабуються завдяки мережевим ефектам. Дослідження у сфері інтермедіації показують, що використання цифрових платформ стимулює інтернаціоналізацію малого і середнього бізнесу, оскільки підприємства отримують доступ до широкої бази потенційних контрагентів та інструментів аналітики ринку.

Крім того, розвиток інноваційних посередників – організацій та структур, що сприяють взаємодії між різними елементами інноваційної екосистеми (університети, стартапи, інвестори, наукові центри), відкриває нові перспективи для підприємницького посередництва. У цих моделях посередники не лише забезпечують доступ до ринків, а й стимулюють комерціалізацію технологій, обмін знаннями та координацію інноваційних процесів. Теоретичні й практичні розробки показують, що такі структури можуть значно прискорювати впровадження нових продуктів і рішень у виробництво, знижуючи ризики для окремих учасників.

Юридичне та нормативне середовище також є важливим чинником, що впливає на перспективи розвитку посередництва. У наукових роботах наголошується на потребі удосконалення законодавчого регулювання сфери

комерційного посередництва, впровадженні чітких правил ведення посередницької діяльності, захисті прав як посередників, так і принципалів. Адекватне регулювання сприяє прозорості ринку, зменшенню ризиків шахрайства та підвищенню довіри клієнтів до посередницьких компаній.

Окремим перспективним напрямком є розвиток спеціалізованих секторів посередництва, таких як митне посередництво, фінансове посередництво, логістичні брокерські послуги, франчайзинг та інші. Наприклад, дослідження сучасних тенденцій митного посередництва в Україні свідчить про необхідність удосконалення процедур, оптимізації систем управління ризиками і наближення практик до стандартів ЄС для забезпечення ефективного функціонування у глобальній торговій мережі. Аналогічно фінансові посередники (банки, кредитні брокери, інвестиційні посередники) мають потенціал для розвитку як інфраструктурних елементів економіки, що сприяють фінансуванню підприємницької діяльності та інвестиційних потоків [24].

Одним із викликів, пов'язаних із цифровою трансформацією, є можлива часткова дезінтермедіація – ситуація, коли технологічні рішення дозволяють клієнтам отримувати сервіси напряму, без традиційних посередників. Це створює як ризики для традиційних форм посередницької діяльності, так і стимул для трансформації бізнес-моделей, адаптації до нових умов. У той же час деякі наукові праці показують, що навіть у цифрову еру роль посередників залишається важливою через необхідність управління складними взаємозв'язками, надання експертних консультацій і побудови довірчих відносин між контрагентами.

Таким чином, перспективи розвитку посередництва великою мірою визначаються здатністю адаптуватись і впроваджувати інновації, інтегрувати цифрові технології, працювати в умовах глобальних ринків та забезпечувати професійний рівень обслуговування клієнтів. Є значний потенціал для розвитку нових форм посередництва – особливо цифрових платформ, інноваційних мереж і спеціалізованих сервісів, що працюють у тісній взаємодії

з бізнес-екосистемою та державними інституціями. Успіх у цих напрямках сприятиме не лише зростанню окремих підприємств-посередників, але й підвищенню ефективності функціонування ринків у цілому.

ВИСНОВОК

Проведені дослідження в даній курсовій роботі дють можливість зробити так висновки, що посередництво є важливим інструментом оптимізації взаємодії між суб'єктами ринку, сприяє зниженню трансакційних витрат, прискоренню товарообігу та підвищенню ефективності господарської діяльності. Узагальнення класифікацій показало, що існує значна різноманітність форм і видів посередництва, що визначається специфікою ринків, характером послуг і рівнем участі посередника в операціях.

Ефективність посередництва значною мірою залежить від професійної компетентності посередника, якості інформаційного забезпечення, застосування цифрових технологій та здатності адаптуватися до змін ринкового середовища. Сучасні інформаційні та аналітичні інструменти дозволяють мінімізувати ризики, знижувати операційні витрати та підвищувати конкурентоспроможність підприємств. Важливу роль відіграє нормативно-правове регулювання, яке впливає на прозорість операцій, рівень довіри між учасниками ринку та умови ведення бізнесу.

Проблеми розвитку посередництва пов'язані з недосконалістю законодавчої бази, обмеженим доступом до фінансових ресурсів, недостатнім рівнем цифровізації, нестабільністю економічного середовища та наслідками агресії рф. На нашу думку подальший розвиток посередництва потребує вдосконалення регуляторної політики, впровадження інноваційних бізнес-моделей, розширення цифровізації та підвищення професійної підготовки підприємців-посередників.

Таким чином, посередництво є універсальним і адаптивним інструментом сучасної підприємницької діяльності, який поєднує економічну ефективність, інформаційно-аналітичну підтримку та правове забезпечення. Воно сприяє стабільності ринкових взаємодій, розвитку підприємництва та інтеграції національного ринку у світову економіку, а подальше його вдосконалення має базуватися на поєднанні теоретично обґрунтованих

підходів, ефективних організаційно-економічних механізмів і практичних заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська Г., Гусаров С. Формування сучасного ринку послуг та його трансформація в умовах глобалізації». Економіка та суспільство. - 2022. Випуск 43.
2. Венегорова О. Інфраструктура товарного ринку : конспект лекцій / Запоріжжя: ТДАТУ, 2024. – 165 с.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. – Київ : ЦНЛ, 2004. – 247 с.
4. Економіка зарубіжних країн : навч. посібн. / За ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, К. І. Ржепішевського. – К.: ЦУЛ, 2003. – 352 с.
5. Законодавство України : офіційний портал Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index>
6. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник – Львів : Національний університет "Львівська політехніка" (Інформаційно-видавничий центр "ІНТЕЛЕКТ+" Інституту післядипломної освіти), "Інтелект-Захід", 2004. – 416 с.
7. Курило М. П., Завальний В. М., Завальний М. В. Комерційне право. – Київ : Університетська книга, 2014. – 237 с.
8. Липчук В. В., Дудяк Р. П., Бугіль С. Я., Янишин Я. С. Маркетинг: навч. посіб. - Львів : Видавництво "Магнолія 2006", 2019. - 455 с.
9. Липчук В. В. Маркетинг : навч. посіб. – Київ : Знання, 2003. – 288с.
10. Міністерство економіки України. Офіційні матеріали. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/Detail/f853ec88-bafd-475b-aeb4-10fc891a3cde?id=c57553a9-94d0-47b7-8eb5-534736df3bc2>
11. Наукова бібліотека ІФНТУНГ. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://library.if.ua/book/37/2463.html>

12. Портер М. Е. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів. Київ: Наш формат, 2020. – 424 с.
13. Проект Закону про ріелтерську діяльність в Україні № 3618 від 09 червня 2020р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=3618&skl=10
14. Про зайнятість населення : Закон України від 05 липня 2012 р. № 5067-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 24. – Ст.243 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>
15. Про затвердження Порядку формування та ведення переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців : Постанова Кабінету Міністрів України від 5 червня 2013 р. № 400. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/400-2013-%D0%BF#Text>
16. Про захист прав споживачів : Закон України від 12 травня 1991 р. № 1023-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 30. – Ст.379 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
17. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02 березня 2015 р. № 222-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 23. – Ст.158 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19#Text>
18. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб» : Закон України від 09 січня 2025 р. № 4196-IX // Відомості Верховної Ради України. – 2025. – №№ 28-29. – ст.94 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20#Text>

19. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. №2664-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 1. – ст. 1 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>
20. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. – Київ: КНЕУ, 2005. – 336 с.
21. Свічкарь В. А. Комерційна діяльність посередницьких компаній в умовах ринкової економіки // Економіка і регіон. – 2018. – № 1 (68). – С. 149-155.
22. Сімейний кодекс України: від 10 січня 2002 р. № 2947-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 21–22. – Ст. 135.
23. Темнишова, Е. П. та ін. Міжнародний менеджмент / Е. П. Темнишова, Т. В. Кокорева, А. Н. Крилов. – К .: Юрайт, 2019. – 465 с.
24. Хмельницький національний університет. Електронний репозитарій. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://elar.khmnu.edu.ua/items/b22b6f16-9751-41a7-beb4-071b535cc972>
25. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003р. № 435-IV. Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40-44. – Ст.356 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
26. DataIntel. Global Intermediary Service Market. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://dataintel.com/report/global-intermediary-service-market>
27. Revista Espacios. Scientific article. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n18/18391819.html>