

5. Еслін К.Е. Тенденції та чинники змін зовнішніх товаропотоків України в період економічного піднесення //Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №4. – С. 124–128.
6. Лука О.Ф. Порівняльні переваги АПК України у зовнішньоекономічній діяльності та перспективи її реалізації //Економіка АПК. – 2002. – №8. – С. 81–86.
7. Мельник Т.М. Зовнішня торгівля України: стан та проблеми //Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №2. – С. 20–24.
8. Почерніні Н.В. Ринкова інфраструктура зовнішньоекономічних зв'язків АПК // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 121–126.
9. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть. – Київ “Либідь”, 2002.–

**Гришко Н.В.**

## **СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Введення.** Питання формування концептуальних основ управління витратами в різні часи розглядали: Шерер (Scherer, 1980), Остер (Oster, 1982), Каплан (Kaplan, 1982), Махер (Maher, 1984), Портер (Porter, 1985), Купер (Cooper, 1986) та інші зарубіжні вчені. Визначення концепцій управління витратами, дефініцій з цього питання розглядали і російські вчені (Хотинська, 1985, Кокорев, 1996, Курченков, 1995 та ін.) та українські (Нападковська, 2002, Несвет, 2006, Череп, 2006 та ін.). Сучасність висуває нові вимоги забезпечення стійкого економічного зростання держави і, в першу чергу, за рахунок досконалого управління витратами.

**Постановка задачі.** Об'єктивно необхідним в сучасних умовах є узагальнення існуючих підходів до управління витратами та пошук нових напрямів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств і національної економіки.

**Результати.** Термін «концепція» (conceptio) перекладається з латинської мови: по-перше, як система поглядів, те чи інше розуміння явищ, процесів; по-друге, як єдиний, визначальний задум, провідна думка якого-небудь твору, наукової праці тощо. Будь-яка концепція управління діяльністю промислового підприємства повинна бути гнучкою, інтегрованою і відкритою, включати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми, схеми і моделі.

Узагальнюючи матеріали зарубіжних та вітчизняних вчених, можна виокремити наступні базові концепції управління витратами: концепція витратоутворюючих чинників (традиційне управління витратами, управління цільовими витратами); концепція за функціональною системою (ABC); концепція доданої вартості; концепція альтернативних витрат; концепція ланцюжка цінностей; концепція трансакційних витрат; концепція стратегічного управління витратами (SCM); концепція витрат, що пов'язана з якістю.

**Концепція витратоутворюючих чинників** має назву традиційного управління витратами (управління цільовими витратами). Ця концепція, як теоретична основа управління витратами, була сформульована у 80-х роках ХХ століття західними вченими. Одночасно в Росії у 1985 році Хотинською Г.І. було проведено дослідження залежності витрат побутових послуг від структурних чинників. Витрати за цільовим призначенням розподіляються на дві категорії: прями і непрямі витрати. Прямі витрати можуть бути спостережені по кожній цільовій витраті, тому що вони прямим і єдиним способом можуть бути конкретно віднесені на продукт згідно з встановленою метою. Такий спосіб можна назвати *відстеженням витрат*. Непрямі витрати не можуть безпосередньо доведені до кожної цільової витрати, тому що мають відношення одночасно до декількох напрямів використання. У зв'язку з чим, непрямі витрати відносяться до цільових за допомогою розподілу понесених витрат певного типу. База розподілу є важливим чинником, який значною мірою впливає на розмір витрат. Такий вид описується як *причинно-наслідковий розподіл*. У випадку менш значущої бази розподілу використовується термін *«умовний розподіл»*. У залежності від способу віднесення непрямих витрат за цільовим призначенням використовуються дві системи розподілу *традиційна система розподілу витрат і функціональна система*.

**Функціональна система**, яка також має назву системи ABC за першими літерами відповідного англійського терміну «activity-based costing», це – витрати на основі видів діяльності або функцій (драйверів). Системи розподілу витрат типу ABC стали застосовуватися в практичній діяльності зарубіжних підприємств наприкінці 80–х років 20 сторіччя. Головною метою впровадження функціональних систем було застосування причинно–наслідкового розподілу витрат. І в традиційній, і в функціональній концептуальних системах управління витратами при віднесенні прямих витрат на продукт за цільовим призначенням застосовуються цілком схожі підходи. Відмінності полягають у способах розподілу непрямих витрат і виборі бази їх розподілу.

На рисунку 1 показано схему традиційного та функціонального управління витратами у загальному вигляді.

Аналіз схеми управління витратами за традиційною та функціональною системами дозволяє зробити висновки, що ці дві концепції відрізняються методологією розподілу непрямих витрат.

В практиці зарубіжних підприємств широко розповсюджена *концепція доданої вартості управління витратами*. Принцип цієї концепції полягає у тому, що основним чинником, який визначає характер кривої конкурентної пропозиції підприємства, є крива його граничних витрат.

**Граничні витрати** – це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту

найдешевшим способом. Граничні витрати ще називають «прирошенням витрат», «диференційними витратами», «додатковими витратами». *Концепція природжених витрат* і надходжень схожа на *концепцію маржинальних витрат й маржинальних надходжень*.

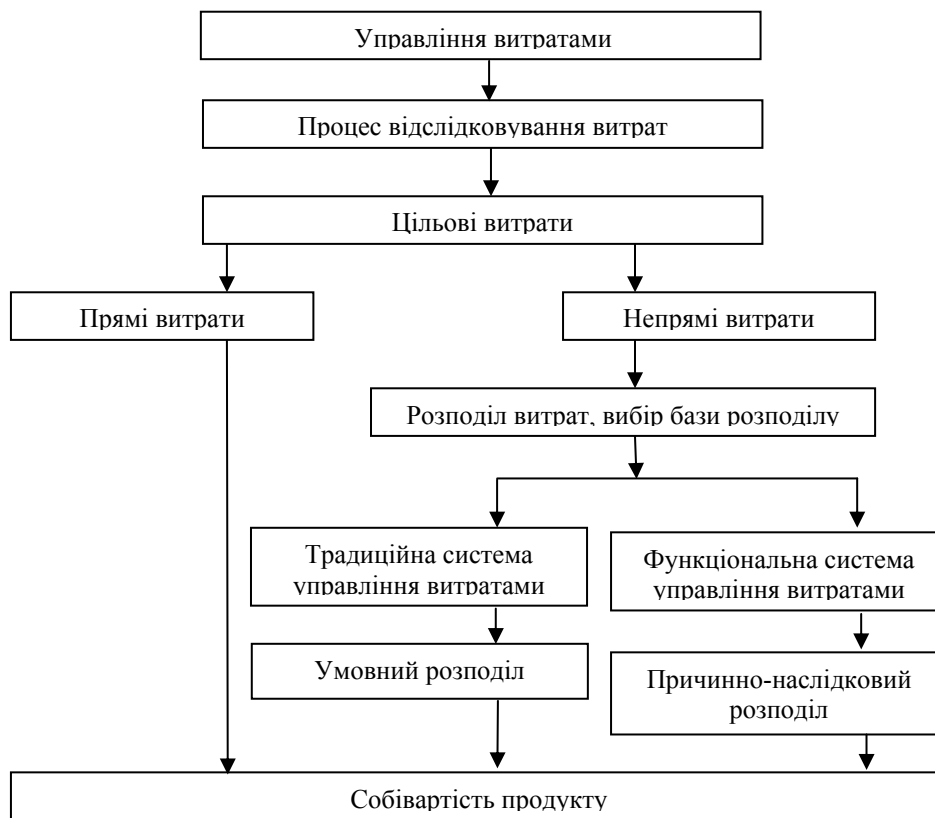


Рис. 1. Загальна схема управління витратами за традиційною та функціональною системами

Основне розходження міститься в тому, що маржинальні витрати й маржинальні надходження представляють додаткові витрати й надходження тільки на додаткову одиницю продукції, яка випускається, в той час як природжені витрати й надходження відображають витрати й надходження у результаті декількох додаткових одиниць продукції.

Концепція доданої вартості відіграє ключову роль в управлінні витратами. Згідно з цією концепцією усі види діяльності, які призводять до витрат, поділяються на: такі, які приносять підприємству додаткову вартість (тобто їх наявність є виправданою); такі, які не приносять підприємству додаткової цінності.

Останні витрати розглядаються як найбільш перспективними, з точки зору зниження витрат. У стратегічному позиціонуванні вартість розглядається з точки зору різних етапів загального ланцюжка цінностей, частиною якого є підприємство та його підрозділи. Концепція ж доданої вартості розглядається як дуже вузькою і, навіть, небезпечною [1].

Концепцію доданої вартості характеризують як сучасну парадигму управління витратами, в якій складові витрат досліджуються на всіх етапах додавання вартості. Вивчення витрат починається з етапу придбання запасів і закінчується етапом продажу продукції (робіт, послуг). Основою такої концепції управління витратами є збільшення різниці (доданої вартості) між вартістю придбання запасів і вартістю продажу продукції (робіт, послуг). Але в такому випадку з процесу контролю випадає велика частина матеріальних витрат, що є важливим для матеріалоемних виробництв.

Ця концепція управління витратами обмежує вплив витрат, які пов'язані з вищевказаними господарськими операціями, на загальну величину витрат. У матеріалоемних виробництвах аналітичні оцінки з цих позицій будуть не зовсім коректними. У зв'язку з чим, прийняті рішення з управління витратами можуть бути помилковими [2, 3 с.23].

Концепція альтернативної вартості витрат ще має назву витрат упущених можливостей. При визначенні витрат виробництва важливе значення мають два положення: 1) кожний ресурс обмежений; 2) кожний вид ресурсу має хоча б два альтернативних способу застосування. Тому, коли підприємство використовує якусь кількість ресурсу (він є обмежений) у виробництві певного товару, така кількість ресурсу не використовується у виробництві якого-небудь іншого товару (тобто була альтернативна можливість використання).

Витрати упущених можливостей можна оцінити за двома способами: по-перше, з точки зору упущеної можливості альтернативно отримати який-небудь реальний фізичний продукт; по-друге, з точки зору упущеної вартості даного реального продукту. Треба мати на увазі, що у складних технологічних виробництвах витрати упущених можливостей не завжди можливо оцінити прямо. В оцінці таких витрат є присутнім суб'єктивний момент, їх ніхто не може обміряти, крім підприємця, оскільки тільки він здатний оцінити упущену вигоду.

Грошова форма витрат упущених можливостей певного товару – це кількість грошей, необхідних для використання якогось фактору виробництва для випуску саме цього товару, а не іншого. Або, це кількість грошей, які необхідні для відволікання конкретних ресурсів від виробництва одного товару й використання цих ресурсів у виробництві іншого товару.

Першим до такого розуміння витрат виробництва наблизився австрійський економіст Ф.Візер (1851–1926), який відзначав, що «издержки означают не цены, необходимые для побуждения владельцев факторов производства, а выплаты, которые необходимо совершить, чтобы отвлечь факторы от альтернативного способа использования. Фактически издержки – это упущенная полезность других товаров, которые могли быть произведены теми же ресурсами» [4]. Отже, якщо підприємство використовує у виробництві певні ресурси, тоді його витрати упущених можливостей дорівнюють тим витратам, які воно повинне понести з метою утримання таких ресурсів і не дозволити цим ресурсам перейти до іншого суб'єкта господарювання, де вони можуть бути використані альтернативним шляхом. Оскільки ці ресурси не «переходять» до іншого суб'єкта господарювання, він не виробляє з них продукцію, тоді вартість не випущеної з таких ресурсів продукції є вартістю витрат упущених можливостей виробництва продукції підприємства. Альтернативні витрати ще мають назву ціни шансу при іншому варіанті використання ресурсів. Взагалі, кожне підприємство, сплачує за ресурси стільки, скільки необхідно для утримання їх у своєму розпорядженні. Подібні витрати упущених можливостей, які пов'язані з оплатою ресурсів за рахунок грошових коштів підприємства, мають назву явних витрат.

Концепція трансакційних витрат уперше викладена англо-американським економістом Рональдом Гаррі Коузом у 1937 році, якому у 1991 році було присуджено Нобелівську премію в галузі економіки за «піонерські роботи з проблем трансакційних витрат і прав власності». Його дві статті, що вийшли друком з інтервалом майже у чверть століття: «Природа фірми» (1937 р.) і «Проблема соціальних витрат» (1960 р.) здійснили переворот у баченні економічної дійсності, послугували джерелом нової парадигми мікроекономічного аналізу без складних математичних моделей і, по суті, генерували цілий ряд наукових концепцій [5].

Р. Коуз підкреслював, що без врахування трансакційних витрат, які у більшості відсутні у сучасній економічній теорії, неможливо: по-перше, зрозуміти, як працює економічна система; по-друге, продуктивно проаналізувати виникаючі проблеми; по-третє, отримати основу для розробки політичних рекомендацій.

Розвиток і становлення теорії трансакційних витрат як цілісної наукової концепції пов'язано з роботами таких вчених, як А.Алчян, Г.Демсец, К.Ерроу, С.Чанг, Й.Барцель, М.Дженсен, Д.Норт, О. Вільямсон Г.Козаченко, Г.Макухін та ін.

В сучасній економічній теорії трансакційні витрати як економічну категорію трактують неоднозначно [6].

В таблиці 1 приведено трактування економічної категорії трансакційних витрат різними вченими.

Узагальнюючи трактування економічної категорії трансакційних витрат можна стверджувати, що до них відносяться витрати, пов'язані з накопиченням та обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом виконання контрактів в умовах ринку.

**Таблиця 1.** Трактування економічної категорії трансакційних витрат

Автор	Трактування
Дж. Коммонс	Витрати на відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством.
Р.Коуз	Витрати, пов'язані зі збиранням та обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем та юридичним захистом виконання контрактів в умовах ринку.
О.Вільямсон	1.Вартість проектування, обговорення та страхування гарантій умов угоди. 2.Витрати, пов'язані з поганою адаптацією до непередбачуваних подій і мають місце з порушенням відповідності механізму угод обставинам їх реалізації. 3.Організаційні та експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням певних структур управління з метою усунення конфліктних ситуацій. 4.Витрати, пов'язані зі страхуванням точного виконання контрактних зобов'язань.
К.Ерроу	Витрати на експлуатацію економічної системи.
Д.Норт	Витрати на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну та забезпечення прав підприємців, витрати соціальних, політичних та економічних інститутів.
Т.Егертсон	Витрати, що виникають за обміну індивідів правами власності на економічні активи і забезпечення своїх прав на власність.
Дж.Стиглер	Інформаційні витрати.
М.Дженсен і У.Меклінг	Витрати моніторингу за поведінкою агента і витрат його самообмеження.
Й.Барель	Витрати вимірювання якості товару.
П.Мілгром Дж.Робертс	Витрати впливу економічної системи.
Г.Хансманн	Витрати колективного прийняття рішень.
К.Далман	Витрати збору і переробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту.
Г.Козаченко Г.Манухін	Витрати, що пов'язані зі специфікою та захистом прав власності. Витрати на утримання вищих установ, добровільні внески в інші організації. Витрати на вимірювання та виконання гарантійного ремонту, обслуговування й обміну бракованої продукції. Витрати, що пов'язані із опортуністичною поведінкою партнерів.

Коузом засвідчено, що виникнення фірм зумовлено необхідністю зниження трансакційних витрат за

рахунок заміни їх функцій внутрішньофірмовим управлінням вертикально інтегрованих ієрархічних структур, що здійснюють свою діяльність за принципами прямих наказів-команд.

Американський учений Олівер Вільямсон, послідовник коузівської концепції трансакційних витрат, стверджував, що «доцільно розмежовувати трансакційні витрати двох видів – *ex ante* і *ex post*». Перший вид (*ex ante*) – це вартість проектування, обговорення та страхування гарантій умов угод. Другий вид (*ex post*) – це контрактні витрати, які поділяються на: витрати, які пов'язані з усуненням непередбачуваних подій; витрати, які пов'язані з ліквідацією збоїв у контрактних відносинах; організаційно-експлуатаційні витрати, які пов'язані з усуненням конфліктів при укладанні угод; витрати на страхування виконання певних умов контрактних зобов'язань [7 с.20–21].

Поняття трансакційних витрат і їх використання в економічному аналізі є важливим теоретичним досягненням сучасної науки [8]. У сучасній економіці вартість трансакційних витрат постійно зростає. Нобелівський лауреат Дуглас Норт прийшов до висновку, що «понад 45 відсотків національного доходу припадає на трансакції, і до того ж ця частка збільшилась, порівняно з 25 відсотками в минулому столітті. Отже, економічні ресурси, витрачені на трансакції, досягли значного розміру і невпинно зростають» [9 с.41]. Наприкінці другого тисячоліття валовий внутрішній продукт Сполучених Штатів Америки перевищив 8 трлн. доларів і частка трансакційних витрат наблизилась до 50% американського національного продукту, тобто майже 4 трлн. доларів і складає близько третини світової його величини. В останні десятиріччя, на думку Дж. Лафта, приділяється значна увага економічних інститутів до вивчення трансакційних витрат у зв'язку з їх значним ростом. По-деяких оцінках до 55%, або навіть до 70–80% від ВВП складає вартість трансакційних витрат. Особливо для економік постсоціалістичних країн витрати інституціональної трансформації є значною складовою трансакційних витрат. Звідси появилася ще одна назва таких витрат: **інституціональні витрати (витрати угод)**, оскільки це витрати на створення, використання, підтримку та перетворення інститутів. Трансакційні витрати зростають пропорційно збільшенню невизначеності умов господарювання та ненадійності партнерів.

Інституційні перетворення в Україні зводяться до двох взаємопов'язаних процесів: специфікації прав власності, насамперед шляхом передачі їх з рук держави до рук приватних агентів, та переходу від планового регулювання до ринкового, що передбачає зміну ролі держави в економіці. Але з урахуванням особливостей перехідного періоду в Україні трансакційні витрати будуть збільшуватися, тому що поки не створені сучасні ринкові інститути, які б їх заощаджували. Крім того, наявність тіньової економіки в Україні також є причиною збільшення трансакційних витрат [10].

Як підкреслено у статті Г. Козаченко і Г. Макухіна, **трансакційні витрати є невидимими, неочевидними витратами**. Вони сховані між іншими накладними витратами підприємства та витратами періоду. Але, незважаючи на невидимість, трансакційні витрати можуть впливати на рівень витрат та фінансові результати підприємства, на собівартість одиниці продукції і, зрештою, на цінову конкурентоспроможність підприємства [11].

Отже, **ідеєю концепції трансакційних витрат** є той факт, що в економіці є два види витрат: виробничі (операційні) і трансакційні. Основою в цій концепції визнається економічна угода, операція, взаємодія, трансакція, витрати по здійсненню яких і визнаються трансакційними.

**Концепція стратегічного управління витратами (стратегічного позиціонування)** уперше сформульована в 90-х роках 19 століття відомими в США експертами з стратегічного використання інформації про витрати Дж. Шанком і В. Говіндараджаном. Викладена ними концепція полягає у включенні до сфери управлінського обліку та аналізу витрат докладної інформації про стратегічний розвиток підприємства, галузі й економіки в цілому. Докладна інформація про витрати застосовується з метою розробки стратегії компанії на досягнення конкурентних переваг. Традиційні системи управління витратами «доочищують» себестоимость, в том числі используя зависимость издержек от объемов продукции» [12]. Концепція стратегічного управління витратами – це результат злиття трьох напрямів стратегічного менеджменту: аналізу ланцюжка цінностей; аналізу стратегічного позиціонування; аналізу й управління функціями витрат.

**Ідея концепції стратегічного управління витратами полягає в тому, що аналіз витрат підприємства дозволяє піднятися на найбільший рівень причин їх виникнення.** У цьому випадку існує потенційна можливість, прийнявши стратегічне рішення на верхньому рівні (наприклад, змінивши технологію) відразу позбавитися від великої кількості факторів нижчого рівня (виробничих, комерційних носіїв витрат). Але стратегічне рішення призводить, як правило, до великого обсягу інвестиційних витрат. Тому, таке рішення необхідно ретельно перевіряти й обґрунтовувати по кожному інвестиційному проекту.

Слід зазначити, що концепції управління витратами є предметом розгляду і сучасних вчених. Так у статті [1] вказується, що концепція стратегічного управління витратами базується на фундаментальних поняттях і принципах стратегічного менеджменту. Автор дійшов висновку, що «в умовах функціонування ринкової економіки ні нормативний метод управління себестоимостью продукции, ні концепція стратегічного управління издержками не можуть бути використані в чистому виді і нуждаются в доработке и адаптации к условиям функционирования отечественных предприятий».

**Концепція витрат, що пов'язана з якістю** була сформована ще в 50 роки минулого століття. Але за її застосування у діяльності підприємств виникає ряд проблем, до яких по-перше, можна віднести оцінку прибутковості конкретних заходів [13].

Витрати з управління якістю віддзеркалюють вартість ресурсів, що використовуються для забезпечення споживача товарами й послугами відповідної якості.

**Концепція управління конкурентоспроможними витратами.** Конкурентоспроможність є об'єктом управління промислового підприємства. В аспекті управління конкурентоспроможністю є вагомі дослідження і розробки вітчизняних вчених і вчених країн СНД, серед яких виділяються дослідження представників київської, донецької, харківської, львівської, московської та інших наукових шкіл. В наукових працях дослідників звертається увага до визначення методів аналізу конкурентоспроможності [14], моделей розподілу конкурентних переваг підприємств у економічному просторі [15], визначенню шляхів і засобів конкурентних переваг вітчизняної економіки [16].

На корпоративному рівні в підвищенні конкурентоспроможності підприємства важливого значення набуває застосування логістичного підходу, або логістичного міксу. Логістичний підхід дозволяє забезпечити наявність необхідного продукту у потрібній кількості і якості в необхідному місці у встановлений час для конкретного споживача з **найкращими витратами**. Тобто логістичний підхід дозволяє визначити ключові показники конкурентоспроможності підприємства – якість, час і **витрати** – як своєрідні вимірювачі конкурентної позиції підприємства на ринку.

Вирішальна роль показників якості, часу і **витрат** у формуванні конкурентних переваг в умовах сучасного міжнародного бізнесу визначається дослідниками у більшості сучасних теорій конкуренції. Концентрація зусиль на одному з цих стратегічних напрямків, наприклад **на витратах**, здатна забезпечити підприємству **лідерство у витратах на визначальному сегменті ринку**, де цей чинник має вирішальне значення. Одночасний акцент **на зниження витрат**, підвищення якості продукції і швидкості виведення її на ринок може виокремлювати підприємство як лідера на конкурентному ринку. Вимогою до працівників у ефективних компаніях має стати перехід у їхній роботі від витрат і якості до конкурентних витрат і якості і своєчасного реагування. Отже, конкурентоспроможність може бути визначена як певний суміш компонентів якості, швидкості виконання операційних процесів та **витрат підприємства**.

**Витрати підприємства** визначають його **цінову конкурентоспроможність**, можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» на випадок погіршення кон'юнктури ринку. До того ж, повні витрати підприємства, в частковості їх структури, посередньо характеризують можливість оптимального функціонування підприємства. **Вплив витрат на точку безбитковості** визначає можливість виходу на нові ринки: тобто, кон'юнктура нового ринку є прямий шлях отримання прибутку. **Досягнення необхідної величини прибутку можливо тільки при низькому рівні витрат**.

Портер підкреслює, що для забезпечення **низьковитратності підприємства** потрібно випереджати конкурентів у володінні ринком. У разі ринкових змін структури витрат, зумовлених інноваційними процесами, витрати таких фірм можуть бути нижчими, ніж тих, що раніше закріпилися на ринку, але не здатного швидко реагувати на зміни [17].

Емпіричну основу сучасної концепції **управління конкурентоспроможними витратами характеризують складові**, які приведені в таблиці 2.

**Висновки.** Концепція управління конкурентоспроможними витратами складається в послідовному виміру причинно-наслідкових витрат і вибору оптимальних витрат: «витрати на вибір стратегії – витрати на інновації – витрати на виробництво – витрати на підвищену якість продукту – витрати на прискорення технологічного циклу – витрати на продаж». Така концепція в сучасних умовах забезпечує стійкий рівень конкурентоспроможності підприємства та обумовлює його конкурентну позицію у релевантному внутрішньому та зовнішньому ринку. Перспективи подальших наукових розробок полягають у розробці моделі управління конкурентоспроможними витратами.

**Таблиця 2.** Емпірична основа концепції управління конкурентоспроможними витратами

Складові концепції	Характеристика складових
Ключовими показниками конкурентоспроможності підприємства є – якість, час і <b>витрати</b>	своєрідні вимірювачі конкурентної позиції підприємства на ринку
Концентрація зусиль <b>на витратах</b>	<b>лідерство у витратах на визначальному сегменті ринку</b> , де цей чинник має вирішальне значення
Акцент <b>на зниження витрат</b> , підвищення якості продукції і швидкості виведення її на ринок	виокремлювання підприємства як лідера на конкурентному ринку
Суміш компонентів якості, швидкості виконання операційних процесів та <b>витрат підприємства</b> .	зростання конкурентоспроможності продукції
<b>Витрати підприємства</b> визначають його <b>цінову конкурентоспроможність</b> ,	можливість використання цінових методів конкурентної боротьби й «запас міцності» на випадок погіршення кон'юнктури ринку
<b>Вплив витрат на точку безбитковості</b>	можливість виходу на нові ринки, отримання прибутку
<b>Оптимальний рівень витрат</b>	досягнення необхідної величини прибутку
Забезпечення <b>низьковитратності підприємства</b>	досягається випередження конкурентів у володінні ринком

#### Джерела та література

1. Несвет В.И. К вопросу формирования концепции управления себестоимостью продукции // Вісник економічної науки України. – 2006. – №1(9). – С. 109–113.
2. Хотинская Г.И. Концептуальные основы управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 28–33.

3. Череп А.В. Управление витратами суб'єктів господарювання. – Ч.1: Монографія.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
4. Prasad K. Foundations of Modern Economics. New Delhi, 1986. – P. 461.
5. Кузьменко В.П. Вертикальна інтеграція як фактор економічного зростання країн пострадянського простору. – <http://www.niisp.gov.ua>.
6. Данько М.С. Трансакції як чинник активізації інноваційної діяльності // Проблеми науки. – 2006. – №3. – С. 2–10
7. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – Наук. ред. укр. перекл. С.Бушуєв. – К.: «АРТЕК», 2001. – 472 с.
8. Ратушняк В.П. Матриця трансакційних витрат неурядові організації: діалектичний зв'язок. – <http://www.rusnauka.com.ua>
9. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – Пер. з англ. І.Дзюба. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
10. Макухін Г.А. Оцінка трансакційних витрат підприємства: Автореф. дис.. к-та. екон. наук: 08.06.01 / Східноукр. ун-т ім В.Даля. – Луганськ, 2005. – 20 с.
11. Корінев В.Л. Дослідження впливу ціни на прибутковість діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2(44). – С. 92–98.
12. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками. – <http://www.logistics.ru>.
13. <http://www.management.com.ua>.
14. Виноградов О.А. Методи аналізу конкурентоспроможності впровадження інновацій на засадах маркетингу // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1(55). – С. 65–73.
15. Мамот В. Модель розподілу конкурентних переваг підприємств у економічному просторі // Економіст. – 2002. – №5. – С. 64–67.
16. Буркинський Б., Савчук С. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 4–15.
17. Porter M.E. Competition in global industries Boston (Mass.): Harvard Business School press, 1986/ – P. 38–42.

**Джелялова Н.Б.**

## **МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕРНА**

### **Введение.**

Одной из стратегических и ключевых отраслей Украины является зерновая отрасль, которая имеет уникальные возможности использования природных ресурсов с целью соответствия стандартам мирового рынка зерна. Как считает Т.Н. Медведева: «Тенденцией развития мировой экономики стало наращивание товарных ресурсов, поступающих для обмена на мировой рынок. Прежде всего, это касается зерна как продукта, удовлетворяющего продовольственные потребности всех регионов мира, а также самого транспортного» [15, с.2]. Поэтому, механизм формирования рынка зерна, как на уровне государства, так и на уровне региона интересует многих ученых.

Так, Н.М. Мищенко определил, что доля Украины в мировом экспорте зерна может увеличиться и вырасти почти до 3 % в сравнении с 1,5 % за период с 2006 года по 2010 год [16, с.92].

С целью расширения деятельности Украины на мировом рынке зерна и закрепления конкурентоспособных позиций И.О. Быстрова обратила внимание на повышение качества зерна до уровня мировых стандартов [2, с.82]. В.Ф. Сайко сделал вывод о том, что производство зерна для внутреннего и внешнего рынков осуществляется на основании стабилизации землепользования и внедрения интенсивных технологий выращивания зерновых культур [19, с.25].

### **Постановка задачи.**

При исследовании механизма формирования и функционирования рынка зерна имеет ценность зарубежный опыт. Методологическое значение изучения становления и развития мирового зернового рынка состоит в решении задач, связанных с переориентацией национальной экономики на рыночные условия и вступлением в ВТО. Обобщение мирового опыта позволит определить основные концептуальные подходы по формированию рынка зерна и выработать систему преобразований рынка с учетом мировых стандартов. Исходя из собственных национальных интересов, каждое государство, определяет своему рынку четкие требования и ограничения, неправомерно копирование опыта зарубежных стран без соответствующей адаптации к современным национальным условиям Украины.

### **Результаты.**

Значительную долю зерна (более 1 млрд. тонн) в мире производят три страны – США, Индия и Китай.

В США производство зерна считается наиболее рентабельным. Эффективное функционирование зернового хозяйства во многом зависит от технологии формирования зернового потока. Основные функции, как на внутреннем, так и на внешнем рынках по закупке, транспортировке, переработке и реализации зерна осуществляют частные торговые компании и кооперативы. Часть зерна закупается государством через то-