

*Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.*

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 334.76

**Українська Л. О.
Соболев В. М.**

ФОРМИ КООПЕРАЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Анотація. Уточнено підхід до визначення суті міжнародного коопераційного співробітництва на основі узагальнення комплексу відносин між підприємствами; систематизовано групи мотивів здійснення кооперативних відносин.

Аннотация. Уточнено понимание сути международного кооперационного сотрудничества на основе обобщения комплекса отношений между предприятиями; систематизированы группы мотивов осуществления кооперативных отношений.

Annotation. The approach to definition of the essence of cooperation between enterprises on the basis of the complex relations generalization has been specified; groups of motives of the cooperative relations have been systematized.

Ключові слова: коопераційне співробітництво, міжнародне коопераційне співробітництво, міжнародні економічні відносини.

Глобальні суспільні зміни, проявами яких виступають соціокультурні, економічні, політичні, науково-технічні трансформації, що в останні десятиріччя одночасно охоплюють переважну більшість країн світу, стали визначальними чинниками сучасного етапу розвитку людства. Головними наслідками здійснення глобалізаційних перетворень при цьому, насамперед, стає поступове формування єдиного загальносвітового середовища існування людства, у якому замість численних бар'єрів та перешкод, що завжди існували між різними цивілізаціями, країнами, культурами та особистостями, відбувається створення нових законів, правил та норм буття усєї людської спільноти.

Невід'ємною складовою здійснення надзвичайно масштабного процесу зростання виробничих сил, передумо-

вою для подальшого розвитку і поглиблення інтернаціоналізації системи світогосподарських зв'язків стає розширення використання різних форм спеціалізації та кооперації учасників міжнародних економічних відносин. Активізація коопераційного співробітництва становить вагомий підґрунтя для прискорення соціально-економічного розвитку та науково-технічного прогресу країн світу, розгортання структурних трансформацій виробничих сил, глобалізації ринків збуту та ін.

Різні аспекти організації та управління коопераційним співробітництвом учасників міжнародних економічних відносин привертати до себе увагу багатьох авторитетних вітчизняних та зарубіжних дослідників, таких, як: С. Бабенко [1], В. Горбатов [2], Ф. Горбонос [3], Б. Губський [4], А. Жеглов [5], С. Календжян [6], О. Карпуніна [7], І. Кац [5], Д. Мірошник [8], Е. Палига [8], С. Пірожков [4], А. Сухорук [4], Дж. Хейвуд [9] та ін. Проте в більшості випадків сфера дослідження обмежується вивченням тільки окремих аспектів коопераційного співробітництва (КС), таких, як організація функціонування транснаціональних інтеграційних об'єднань підприємств [2; 7], маркетингові й економічне обґрунтування складу партнерів з кооперації [3; 8], управління розвитком окремих форм КС [6; 9] та ін. Проте, незважаючи на наявність численних теоретичних і методичних розробок у цій сфері, проблеми формування організаційно-економічного механізму розвитку міжнародної кооперації залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого поглибленого вивчення. На особливу увагу, зокрема, заслуговують питання теоретичного обґрунтування і методичного опрацювання вибору форм організації коопераційного співробітництва в сучасних мінливих обставинах прискорення змін умов міжнародних економічних відносин.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів відносно встановлення складу мотиваційного комплексу учасників коопераційного співробітництва та розробка рекомендацій щодо визначення параметрів оцінки й обґрунтування вибору форм коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах.

Для досягнення поставленої мети було використано такі методи і прийоми: теоретичне узагальнення – для вивчення теоретичних основ організації коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах; аналіз та синтез – для диференціації та узагальнення складу мотиваційних комплексів учасників КС; системний підхід – для визначення характеристик форм КС, які використовуються у міжнародних економічних відносинах; графічний – для наочного зображення і схематичного представлення результатів дослідження.

Коопераційне співробітництво становить комплекс виробничо-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських та інших відносин між підприємств-

вами, які виступають учасниками певного єдиного господарського циклу виготовлення засобів (продукції, послуг) задоволення суспільних або індивідуальних потреб та які об'єднують (на договірних або інших засадах) належні їм економічні ресурси для спільного досягнення заздалегідь встановлених цілей у ході розгортання послідовності етапів даного циклу.

До складу основних особливостей, які відрізняють коопераційне співробітництво від інших форм здійснення господарських зв'язків, слід віднести такі. По-перше, КС може одночасно охоплювати велику кількість видів економічної активності, розмаїття яких, насамперед, визначається рівнем складності техніко-технологічної бази виготовлення товарів і послуг, який (тобто рівень), в свою чергу, обумовлює зміст і склад потреб у поглибленні спеціалізації, підвищенні виробничої гнучкості тощо. З іншого боку, коопераційні зв'язки визначаються широкими можливостями для забезпечення вибірковості вибору об'єктів співпраці, до складу яких можуть належати як виробничо-збутова діяльність учасників КС у цілому, так і здійснення ними окремих операцій, випуск певних товарів і послуг та ін. При цьому до кола позитивних ознак коопераційного співробітництва слід також віднести чітко виражене спрямування на виробництво матеріальних благ. По-друге, умови КС передбачають пріоритетність урахування специфічних індивідуальних цілей та прагнень учасників, вагомою запорукою для чого виступають існуючі широкі можливості для збереження цими учасниками юридичної та фінансової незалежності, навіть при наявності тісних коопераційних зв'язків. З іншого боку, розвиток коопераційного співробітництва дозволяє створити сприятливі умови для зменшення гостроти або навіть усунення конкурентного суперництва між учасниками, а також може виступати підґрунтям для розширення складу і зміцнення їхніх конкурентних переваг. По-третє, КС звичайно носить тривалий характер, що визначає стратегічну спрямованість системи заходів, які реалізуються учасниками в ході

розгортання партнерських взаємин. По-четверте, здійснення коопераційних зв'язків пов'язано із використанням можливостей для оптимізації витрат та збільшення результатів виробництва в рамках усього виробничо-господарського циклу ("ланцюжка") утворення нової вартості, що охоплює операції з ресурсного забезпечення, виробництва, збуту товарів і послуг та ін. По-п'яте, коопераційне співробітництво дозволяє надзвичайно розширити наявний індивідуальний економічний потенціал розвитку підприємств-учасників за рахунок використання можливостей доступу до необхідних обсягів економічних ресурсів на засадах об'єднання зусиль і капіталів декількох зацікавлених у спільній діяльності підприємств.

У міжнародних економічних відносинах до складу характерних особливостей, притаманних стосункам коопераційного співробітництва, слід додати також такі: наявність різних правових режимів регулювання діяльності учасників, а отже, існування можливостей для гнучкого вибору найбільш сприятливих умов для здійснення господарських операцій (з урахуванням розбіжностей у відповідних національних режимах); значну залежність ефективності здійснення КС від впливу інституціональних факторів (на міжнародному, національному, регіональному, підприємницькому рівнях); існування вагомого потенціалу уніфікації норм і правил регулювання коопераційних зв'язків на міжнародному рівні; необхідність попереднього (на стадії укладання угод) ретельного і чіткого розподілу ролей, функцій та дій всіх учасників кооперації (резидентів та нерезидентів) та ін.

Таким чином, слід відзначити, що вибір форми способів здійснення КС у міжнародних економічних відносинах (МЕВ) відбувається під впливом складного мотиваційного комплексу, провідну роль у якому відіграють такі групи мотивів утворення КС: ринкові; ресурсні; виробничі; технологічні та інноваційні; фінансово-економічні; агентські; культурно-інформаційні; організаційні; інституціональні та інфраструктурні (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика мотиваційного комплексу учасників коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах

Група мотивів	Характеристика цілей (мотиви) учасників	Джерело виникнення мотиваційного впливу
1	2	3
Ринкові	Зміцнення конкурентних позицій; збільшення частки ринку, яка належить учасникам; розширення асортименту продукції, яка виробляється	Конкурентна структура ринку. Система антимонопольного регулювання. Традиції, норми та звичай поведінки споживачів на різних національних ринках. Національні вимоги щодо захисту прав споживачів. Маркетингові стратегії підприємств. Параметри життєвого циклу галузі та товарів
	Збільшення обсягів збуту продукції, розширення кола споживачів (контактів)	
	Обмеження витрат на подолання "бар'єрів входу" на нові ринки; розширення географічної присутності	
	Стабілізація попиту, компенсація і згладжування негативного впливу кон'юнктурних коливань попиту	
	Посилення конкурентних переваг та економія витрат при спільному користуванні нематеріальними активами (торгові марки, товарні знаки)	
	Підвищення якості обслуговування потреб клієнтів	
Ресурсні	Отримання доступу до джерел постачання унікальних, дефіцитних, більш якісних або дешевих ресурсів	Технологічні основи виробництва. Умови регулювання ринків ресурсів. Забезпеченість підприємства ресурсами й засобами виробництва. Кваліфікація персоналу
	Диверсифікація джерел постачання ресурсів	
	Уніфікація процедур та скорочення витрат на експертизу і контроль якості ресурсів і комплектуючих, отриманих за кооперацією	
	Скорочення потреб у залученні (витрат на підготовку) висококваліфікованого персоналу	

Механізм регулювання економіки

7

Закінчення табл. 1

1	2	3
Виробничі	Оптимізація структури витрат підприємств-учасників за рахунок ефекту масштабу	Структура витрат та собівартості продукції. Виробничі стратегії підприємств. Рівень автоматизації та технологічна гнучкість виробничого процесу. Переважний тип організації виробничого процесу. Рівень зносу устаткування. Рівень завантаженості виробничих потужностей
	Підвищення рівня використання виробничих потужностей та корисного завантаження обладнання	
	Скорочення строків виконання замовлень	
	Прискорення обігу оборотних коштів	
	Підвищення стабільності виробничого процесу на основі поглиблення функціональної спеціалізації	
	Підвищення рівня гнучкості виробничого профілю підприємств – учасників коопераційного співробітництва	
	Уніфікація критеріїв і вимог контролю якості виробничого процесу та продукції	
	Оптимізація обсягів запасів	
Технологічні та інноваційні	Взаємне доповнення технологій та ресурсів у рамках системи коопераційного співробітництва	Темпи інноваційних змін у галузі. Інноваційні стратегії підприємств. Рівень розвитку та стан використання власної науково-дослідної бази інноваційних змін у галузі
	Економія на витратах при виконанні робіт з розробки та створення нових видів продукції (розширення співробітництва в області НДОКР)	
	Розширення можливостей придбання обладнання для нового виробництва	
	Розширення науково-технічної та виробничої бази інноваційної діяльності	
Фінансово-економічні	Оптимізація податкових платежів (при отриманні різних пільг і преференцій, пов'язаних із національними відмінностями у режимах оподаткування)	Фінансові стратегії підприємств. Структура капіталу і активів. Прибутковість і рентабельність виробничо-господарських операцій. Ємність джерел залучення фінансових ресурсів. Ціна та структура капіталу
	Розширення фінансово-інвестиційних можливостей (ємності наявних джерел залучення фінансово-інвестиційних ресурсів)	
	Скорочення підприємницьких ризиків при диверсифікації виробництва	
	Зниження невизначеності та посилення стабільності розвитку, зумовлені об'єднанням ресурсів і досвіду в межах системи коопераційного співробітництва	
Агентські	Задоволення суб'єктивних прагнень власників та вищого керівництва підприємств – учасників співробітництва до розширення масштабів операцій	Соціально-психологічні характеристики власників, вищого керівництва, персоналу підприємств. Система мотивації й оплати праці персоналу
	Задоволення суб'єктивних прагнень вищого керівництва підприємств до підвищення власного соціального статусу	
	Задоволення суб'єктивних прагнень вищого керівництва підприємств до збільшення власного доходу	
Культурно-інформаційні	Активізація інформаційного обміну, підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень	Національні культурні норми і традиції. Норми організаційної культури підприємств. Рівень розвитку інформаційних систем підприємств
	Активізація крос-культурного обміну, запобігання виникненню культурно-світоглядних конфліктів між представниками різних націй та народностей	
	Уніфікація норм організаційної культури підприємств	
Організаційні	Скорочення непродуктивних управлінських витрат	Принципи розподілу відповідальності за виконання функцій управління. Методи прийняття управлінських рішень. Параметри організаційних структур управління підприємств
	Усунення дублювання при виконанні функціональних обов'язків персоналу при оптимізації організаційної структури підприємств – учасників співробітництва	
	Конкретизація та посилення відповідальності за виконання функціональних обов'язків	
	Удосконалення побудови та підвищення ефективності функціонування системи моніторингу і контролю господарської діяльності підприємств	
Інституціональні та інфраструктурні	Отримання можливостей для використання норм пільгових режимів та преференцій щодо державного (податкового, митного та ін.) регулювання операцій у сфері міжнародних економічних відносин	Грошово-валютна політика національних урядів і спрямування коливань валютного курсу. Система митного регулювання. Державне регулювання інвестиційних операцій. Міжнародні та національні норми регулювання підприємницької діяльності
	Оптимізація структури та скорочення обсягів трансакційних витрат коопераційного співробітництва	
	Скорочення підприємницьких ризиків при уніфікації умов здійснення виробничо-господарської діяльності	
	Оптимізація непродуктивних витрат підприємств при отриманні доступу (можливості користування) до об'єктів інфраструктури (виробничої, транспортної, енергетичної, соціальної та ін.)	

Економічна природа, роль та значення коопераційних зв'язків у міжнародних економічних відносинах полягають, насамперед, у забезпеченні низки умов для оптимізації використання економічного потенціалу учасників (резидентів та нерезидентів) при зменшенні потрібних для розвитку виробництва капітальних вкладень, у створенні передумов для скорочення обсягів непродуктивних переміщень ресур-

сів та транспортних витрат з урахуванням відмінностей, які існують у національних режимах регулювання виробничо-господарських відносин. Конкретні мотиви налагодження зв'язків між учасниками певного виробничо-збутового циклу обумовлюють пріоритети вибору форм КС, тип яких визначається ступенем формалізації відповідних господарських відносин (табл. 2).

Механізм регулювання економіки

8

Таблиця 2

Характеристика форм коопераційного співробітництва (КС), які використовуються підприємствами у МЄВ

Тип КС	Форма КС	Характеристика форми КС	Сфера КС
1	2	3	4
Договірний – спосіб організації співпраці (спільної економічної діяльності) між юридично та фінансово незалежними сторонами (підприємствами та/або фізичними особами, резидентами та нерезидентами), що здійснюється на договірних (укладання угод відносно здійснення певних виробничо-господарських операцій) засадах, для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб	Підрядна (симбіотична)	Договірні відносини, в рамках яких одна сторона (підрядчик) приймає на себе зобов'язання щодо виконання за дорученням іншої сторони (замовника) певних робіт, розрахунків за які здійснюється замовником після прийняття результатів роботи	Виробництво
	Оболонкова компанія	Організація певним підприємством ("оболонкою") виробництва та реалізації під власною торговою маркою товарів, вироблених на його замовлення іншими підприємствами відповідно до техніко-технічних, проектно-конструкторських та інших вимог, підготовлених замовником (підприємством-"оболонкою")	Підготовка виробництва, виробництво, логістика, збут, маркетинг
	Надання інтелектуальних нематеріальних активів	Договірні відносини щодо передачі ліцензій і (або) виробничого досвіду (ноу-хау), а також іншого роду знань, що можуть бути використані для отримання комерційного або іншого корисного ефекту, з наступною оплатою їх вартості постачаннями продукції (робіт, послуг), отриманої з їх використанням	Виробництво, збут
	Франчайзинг	Передача від однієї особи (фізичної або юридичної – франчайзера), яка володіє певними активами (підприємницькими об'єктами (бізнесом), відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними тасмніцями, репутацією та іншими нематеріальними активами), до іншої особи (франчайзі) прав (обсяг яких визначається угодою) щодо користування даними активами (або їхньої часткою) на певних умовах	Виробництво, збут
	Аутсорсинг	Розміщення підприємством замовлень щодо виконання певної завершеної послідовності виробничо-господарських операцій (які є невід'ємною складовою виробничо-комерційного циклу замовника та які раніше здійснювалися або можуть бути зроблені його власними силами) стороннім виконавцям на умовах субпідяду (з метою скорочення витрат на здійснення таких операцій або для підвищення якості напівфабрикатів, послуг, комплектуючих, які таким чином виробляються)	Виробництво
	Субконтрактинг (субконтрактація)	Різновид договірних відносин щодо організації виробничого (промислового) аутсорсингу, за умови яких підприємство-контрактор здійснює розміщення на іншому підприємстві (субконтракторі) замовлення щодо розробки або виробництва певної продукції (робіт, послуг) відповідно до вимог замовника за умови надання ним техніко-технологічної, організаційної, ресурсної та іншої допомоги у виконанні даного замовлення	Підготовка виробництва, виробництво
	Лобі	Скоординована практика діяльності неурядових організацій, професійних об'єднань, соціальних спілнот у сфері відстоювання інтересів певної галузі або групи зацікавлених осіб в органах державної влади з метою сприяння ухваленню певних рішень	Громадські зв'язки
Інтеграційний (структурний) – спосіб організації співпраці (спільної економічної діяльності) між юридично та фінансово незалежними сторонами (підприємствами та/або фізичними особами, резидентами та нерезидентами), що супроводжується утворенням цими сторонами третіх юридичних осіб, предметом діяльності яких є здійснення такого роду співпраці, та яким передаються (повністю або частково) певні повноваження щодо регулювання діяльності учасників	Спільне підприємство	Суб'єкт господарювання (підприємство, що має повну юридичну і фінансову самостійність), заснування якого відбувається через спільне формування його статутного фонду з часток власності, які належать різним особам (юридичним або фізичним, резидентам та нерезидентам) з наступними колегіальною участю засновників в управлінні, колективним розподілом ризиків та прибутків від спільного здійснення підприємницької діяльності	Науково-дослідні роботи (НДР), виробництво, логістика, збут
	Концерн	Статутне об'єднання підприємств, які здійснюють однорідні (горизонтальний концерн об'єднує компанії однієї галузі, що виготовляють однорідні вироби або здійснюють однорідні виробничо-господарські операції) або різні (вертикальний – поєднує підприємства різних галузей, що пов'язані послідовністю технологічного процесу виробництва готового продукту) види економічної діяльності та які зберігають повну юридичну самостійність, на засадах взаємної участі у капіталі (перехресне володіння), довгострокових фінансових відносин, особистих уній і представництва та ін.	Фінанси, логістика, збут, маркетинг
	Конгломерат	Інтеграційна структура, в рамках якої під єдиним фінансовим контролем відбувається об'єднання різнорідних (часто без будь-якої спільності виробничо-господарських процесів) підприємств, що зберігають при цьому юридичну самостійність	Фінанси

Механізм регулювання економіки

9

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
	Консорціум	Об'єднання підприємств (які повністю або частково зберігають юридичну і фінансову самостійність), що створюється на основі укладання довгострокових домовленостей для здійснення великих обсягів фінансових операцій (фінансовий або банківський, консорціум-гарант), розміщення акцій або інших фінансових інструментів (гарантійний або передплатний консорціуми) або з метою спільної реалізації масштабних науково- та капіталоемних проектів (проектний, експортний, гарантійний)	Виробництво (реалізація проектів)
	Картель	Монополістичне об'єднання підприємств (які зберігають при цьому юридичну, фінансову, виробничу самостійність), що утворюється шляхом укладання певної картельної угоди, в рамках якої визначаються певні вимоги щодо здійснення виробничої (обсяги випуску – виробничий картель) і збутової (товарний асортимент або частки ринку – кондичійний або частковий картель) діяльності, реалізації цінової політики (рівень цін – ціновий картель), придбання ресурсів або найму персоналу (закупівельний картель), використання нематеріальних активів (патентний картель) та інших аспектів господарської активності (грошовий – затверджує уніфіковані ціни поряд з рівними умовами збуту, тобто горизонтальні зв'язки цін; калькуляційний – домовленість щодо тотожності структури і змісту розрахунків та ін.), обов'язкові до виконання учасниками картелю	Ресурсне забезпечення, виробництво, маркетинг, збут, логістика
	Синдикат	Господарське товариство, засновниками (учасниками) якого виступають підприємства – виробники однорідної продукції (учасники господарських операцій у межах певного ринку збуту товарів і послуг), що передають (при збереженні повної юридичної і фінансової самостійності) цьому товариству усю повноту повноважень щодо централізованого збуту виробленої зазначеними учасниками продукції (товарів і послуг), розміщення замовлень, вирішення інших комерційно-збутових завдань	Збут, маркетинг
	Пул	Монополістичне об'єднання підприємств, що звичайно носить тимчасовий (коротко- або середньостроковий) характер, що утворюється на основі укладання домовленостей учасників щодо реалізації погодженої політики здійснення певних господарських операцій (збутових – торговий пул; фінансових – біржовий пул; експлуатації нематеріальних активів – патентний пул) для скорочення сукупних витрат або максимізації спільно отриманих прибутків, які акумулюються у певному загальному фондї для подальшого розподілу між учасниками відповідно до заздалегідь (в рамках базової угоди) встановлених пропорцій	Фінанси, ресурсне забезпечення, виробництво, збут, маркетинг
	Трест	Підприємство, засновниками якого (шляхом об'єднання – з повною втратою при цьому фінансової самостійності – усіх наявних активів у єдиний виробничий комплекс з централізованим управлінням та розподілом отриманого прибутку відповідно до пайової участі підприємств-засновників) виступають суб'єкти господарювання, що здійснюють виробничо-господарські операції в межах однієї (галузевий трест) або різних (міжгалузевий трест) галузей економіки	Ресурсне забезпечення, виробництво, НДР, збут, маркетинг
	Асоціація	Об'єднання фінансово та юридично самостійних підприємств, що утворюється для досягнення певної мети господарського, наукового, культурного або іншого характеру (торгівельна асоціація – створюється для лобювання спільних інтересів підприємств галузі; благодійна – реалізація суспільно значущих соціальних проектів; дослідницька – сприяння активізації інформаційного обміну та проведення досліджень), що звичайно не визначається суто комерційним спрямуванням	НДР, збут
	Стратегічний альянс	Статутне об'єднання фінансово і юридично самостійних підприємств, яке на засадах укладеної угоди про кооперацію (співробітництво) для досягнення певних комерційних (інноваційного, виробничого, збутового та іншого спрямування) цілей здійснює (повністю окремо від операцій засновників) діяльність щодо реалізації специфічних підприємницьких проектів із спільним використанням належних учасникам матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів	Громадські зв'язки, НДР, маркетинг

Таким чином, до складу найбільш важливих параметрів оцінки факторів та передумов вибору певної форми коопераційного співробітництва, насамперед, слід віднести такі: ринкові (конкурентна структура цільового ринку, на якому реалізуються кінцеві продукти співробітництва; стадія життєвого циклу ринку та продукції; конкурентні позиції учасників КС); ресурсні (характеристики дефіцитності і вартості економічних ресурсів, які використовуються у господарській діяльності учасників; поточний рівень ефек-

тивності використання ресурсів; ємність потенційних джерел постачання ресурсів); виробничі (розмаїття сфери економічної діяльності, що буде виступати об'єктом КС; потенційний масштаб господарських операцій між учасниками КС; можливі результати від використання ефекту масштабу); технологічні та інноваційні (наявні вимоги щодо забезпечення виробничої гнучкості технологічної бази підприємств-учасників; поточний стан і потреби у проведенні науково-дослідних робіт); фінансово-економічні

(сукупний та індивідуальні економічні потенціали учасників КС; структура капіталу і активів учасників; інвестиційні потреби; структура власності і розподіл корпоративного контролю); агентські (особистісні характеристики індивідів, які здійснюють вплив на діяльність учасників КС); культурно-інформаційні (ступінь відповідності організаційних культур підприємств); організаційні (ступінь відповідності мотиваційних механізмів і організаційних режимів прийняття управлінських рішень; вимоги учасників стосовно бажаних обсягів збереження фінансової та юридичної самостійності); інституціональні та інфраструктурні (рівень диференціації нормативно-правових режимів регулювання відповідних господарських відносин).

Отже, коопераційне співробітництво становить комплекс виробничо-технологічних, фінансово-економічних, організаційно-управлінських та інших відносин між підприємствами, які виступають учасниками певного єдиного господарського циклу виготовлення засобів (продукції, послуг) задоволення суспільних або індивідуальних потреб та які об'єднують (на договірних або інших засадах) належні їм економічні ресурси для спільного досягнення заздалегідь встановлених цілей у ході розгортання етапів даного циклу. Вибір форм і способів здійснення коопераційного співробітництва у міжнародних економічних відносинах відбувається під впливом складного мотиваційного комплексу, провідну роль у якому відіграють такі групи мотивів утворення КС: ринкові; ресурсні; виробничі; технологічні та інноваційні; фінансово-економічні; агентські; культурно-інформаційні; організаційні; інституціональні та інфраструктурні. У свою чергу, мотиви здійснення коопераційних відносин визначають склад найбільш важливих параметрів оцінки факторів та передумов вибору певної форми КС.

На додаткове дослідження потребують визначення складу показників та методичні засади побудови системи оцінки факторів розвитку коопераційного співробітництва у МЄВ та обґрунтування вибору форм КС.

Література: 1. Бабенко С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : монографія / С. Г. Бабенко. – К. : Вид. "Наукова думка", 2003. – 332 с. 2. Горбатов В. М. Интегрированные структуры бизнеса в мировой экономике : монография / В. М. Горбатов. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 168 с. 3. Горбонос Ф. В. Кооперация: методологичні і методичні основи / Ф. В. Горбонос. – Львів : Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с. 4. Пирожков С. И. Украина – Россия: проблемы экономического взаимодействия : монография / С. И. Пирожков, Б. В. Губский, А. И. Сухоруков. – К. : НИУРО, 2000. – 274 с. 5. Кац И. Я. Анализ эффективности международного сотрудничества предприятий / И. Я. Кац, А. Н. Жеглов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 144 с. 6. Календжян С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компании / С. О. Календжян. – М. : Дело, 2003. – 272 с. 7. Карпухина Е. А. Международные стратегические альянсы / Е. А. Крапухина. – М. : Дело и Сервис (ДИС), 2004. – 176 с. 8. Палига Е. М. Підходи до формування партнерських відносин : наук. видання / Е. М. Палига, Д. С. Мірошник. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 46 с. 9. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 176 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Гриньова В. М.

Стаття надійшла до редакції
10.06.2011 р.

УДК 651.895

Дікань Л. В.
Дейнеко Є. В.

ЛЮДСЬКИЙ ФАКТОР У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Анотація. Окреслено місце людського фактора серед інших факторів, які здійснюють вплив на державний внутрішній фінансовий контроль. Уточнено поняття "людський фактор у державному внутрішньому фінансовому контролі" та його складові. Узагальнено проблеми розвитку людського фактора в державному внутрішньому фінансовому контролі та запропоновано напрями їх подолання.

Анотация. Очерчено место человеческого фактора среди других факторов, оказывающих влияние на государственный внутренний финансовый контроль. Уточнено понятие "человеческий фактор в государственном внутреннем финансовом контроле" и его составляющие. Обобщены проблемы развития человеческого фактора в государственном внутреннем финансовом контроле и предложены направления их преодоления.

Annotation. The place of the human factor, among other factors that affect the public internal financial control is outlined. The notion of "the human factor in the public internal financial control" and its components is specified. Problems of human development in the Public Internal Financial Control and directions to overcome them are generalized.

Ключові слова: людський фактор, державний внутрішній фінансовий контроль, ефективність.

У сучасних умовах господарювання, коли економіка України знаходиться під впливом наслідків останньої світової кризи, на перше місце виходять проблеми забезпечення ефективності державного внутрішнього фінансового контролю. Таке твердження ґрунтується, перш за все, на тому, що саме державний внутрішній фінансовий контроль виступає важелем впливу на сталість функціонування підконтрольних об'єктів, сукупність яких, у свою чергу, утворює державний сектор національної економіки. Водночас ефективність державного внутрішнього фінансового контролю багато в чому залежить від професіоналізму та компетенції працівників, що безпосередньо його здійснюють. Отже, особливого значення набувають питання людського фактора в забезпеченні ефективності державного внутрішнього фінансового контролю.

Метою даної статті є обґрунтування місця та значення людського фактора в забезпеченні ефективності державного внутрішнього фінансового контролю, а також окреслення особливостей впливу такого фактора.

Задля досягнення зазначеної мети у статті вирішено такі завдання:

обґрунтовано важливість розгляду людського фактора в контексті забезпечення ефективності державного внутрішнього фінансового контролю;