

Table 2. Customer costs of core operating activities in the comparative and calculation profit and loss account – examples

P&L – comparative variant	P&L – calculation variant
Costs by type:	Costs of products sold:
Depreciation of fixed assets used in marketing	Costs of manufacturing products resulting from additional requirements of customers in the production process
Depreciation of distribution	General and administrative expenses:
Consumption of materials for promotion and advertising	Costs of representation
Advertising services	Costs of <i>public relations</i>
Transport services	Costs of sales:
Excise duty on products sold	Costs of product advertisement and promotion
Royalties on products sold	Costs of transport
Remuneration for transport, loading and unloading	Costs of distribution
Commissions paid to sales	Costs of business trips to customers
Surcharges on remuneration for transport, loading and unloading	Costs of participation in trade fairs
Other benefits for workers employed in distribution	Costs of warranty repairs
Costs of business trips to clients	Costs of periodical reviews
Transport insurance	
Costs of representation and advertising	

Source: author's compilation based on [Nowak 2009, p. 333].

Note: comparative and calculation profit and loss account costs should be presented along with the additional analytical records of customer costs by individual clients or groups of clients.

The estimation of customer value means the value oriented measurement of future advantages obtained as a result of the relationship between an enterprise and customers purchasing its products [Nita 2008, p. 225]. One of the basic customer value measures is the so-called customer lifetime value, which can be defined as the present value of net cash flows generated as a result of customer relations. In turn, the present value of surplus proceeds from sales over the expenses arising from both the existing and potential customer relations can be defined as customer value (customer capital), which is crucial in creating the comprehensive intellectual capital of an enterprise [Nita 2008, p. 231].

Customer relations constitute one of the more important items in enterprise non-material resources, which in the times of market economy allow achieving competitive advantage on the market. The analysis of customer relations should involve the detailed observation of how customers

are attracted and retained clients, as well as their satisfaction and profitability.

To sum up, in order to meet the information needs of stakeholders (including the ones referring to customer relations) modern financial accounting not only seeks for new solutions, but also continuously modifies its existing instruments.

References

1. Caputa W. (2015), Kapitał klienta w budowaniu wartości przedsiębiorstwa [Customer capital in constructing enterprise value], CeDeWu Ltd., Warsaw.

2. Łada M. (2011), Pomiar ekonomiczny zorientowany na relacje z klientami we współczesnej rachunkowości [Customer relations oriented economic measurement in modern accounting], Research Papers of Economic University in Katowice, Katowice.

3. Nita B. (2008), Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem [Accounting in enterprise strategic management], Wolters Kluwer Polska Ltd., Cracow.

4. Nowak E. (2009), Identyfikacja kosztów klienta [Customer costs identification], [in:] Rachunkowość a controlling [Accounting vs. controlling], ed. E. Nowak, Research Papers of Wrocław University of Economics No. 56, Wrocław University of Economics Press, Wrocław.

5. Walińska E. (2004), Wartość bilansowa przedsiębiorstwa a alokacja podatku dochodowego [Enterprise balance sheet value vs. income tax allocation], University of Lodz Press, Lodz.

Олена БУЛАТОВА

Маріупольський державний університет, Україна

ІНТЕГРАЦІЙНА СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ

Конкуренція в світовій економіці вимагає дій на трьох взаємодоповнюючих рівнях. Нові умови існування в умовах глобальної регіоналізації вимагають відповідного реагування та пошуку нових стратегічних підходів до систем регулювання та управління економічним розвитком на багаторівневій основі. Інтеграційна складова стратегії розвитку країн в умовах глобальної регіоналізації світу має враховувати одночасно три рівні: національний, регіональний, глобальний. Відповідно

до цих рівнів визначається й інтеграційна складова розвитку кожної країни – учасника інтеграційного об'єднання, яка має охоплювати три рівня взаємообумовлених та взаємопов'язаних стратегічних цілей:

(I) врахування цілей глобальної та регіональної інтеграції в стратегіях національного розвитку

(II) створення конкурентоспроможної інституційної основи розвитку на регіональному рівні

(III) реалізація активної стратегії глобальної інтеграції.

Досягнення зазначених цілей сприятиме зміцненню відповідної регіональної архітектури, з її оптимальним включенням до глобального економічного простору. Фактично це зумовлює необхідність одночасного вирішення завдань розвитку на всіх трьох рівнях – національному, регіональному та глобальному в рамках стратегії розвитку, як це наведено на рис.1. Традиційно, стратегії регіональної інтеграції розглядаються в міжнародному контексті з урахуванням національних інтересів. Національні політичні уподобання, а від так і вибір стратегій, можна розглядати з точки зору трьох рівнів: національного (внутрішнього переговорного процесу), міжнародного або регіонального (з точки зору взаємодії з іншими (потенційними) державами-членами регіонального інтеграційного об'єднання) та міжрегіонального (з точки зору регіону як актора на міжнародній арені).

Відповідно, відносини між учасниками регіональних інтеграційних процесів мають розглядатися на кількох рівнях глобальному, регіональному та національному, на кожному з яких визначається свій політичний фокус, а характер відносин розвивається в напрямі гармонізації або, навпаки, суперництва.

На глобальному (міжрегіональному/міжконтинентальному) рівні, який визначається з точки зору регіону в системі міжнародних економічних відносин, розвиток стратегії пов'язаний безпосередньо з багатостороннім переговорним процесом, до якого залучено регіональні блоки, що можуть розглядатися як відповідний керований шлях до формування в майбутньому єдиної багатосторонньої системи через відповідну гармонізацію регіонального та глобального механізмів регулювання, або, навпаки, можуть стати суттєвою загрозою її подальшого розвитку («блоки спотикання»).

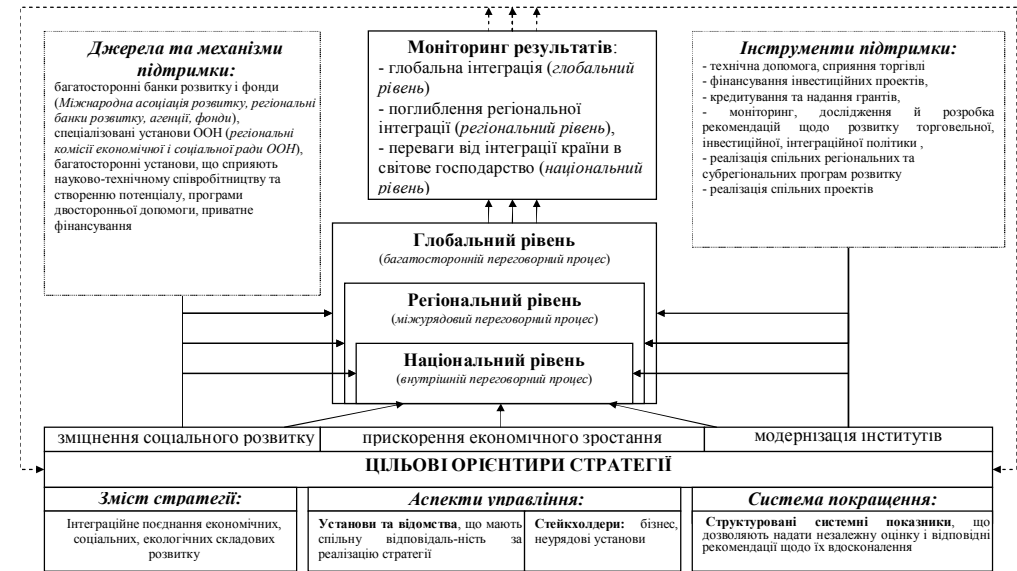


Рис.1. Національний, регіональний, глобальний рівні інтеграційної складової стратегії розвитку країни

В рамках регіонального рівня розвиток відносин учасників регіональних інтеграційних процесів може бути забезпечений через відповідний міжурядовий переговорний процес і спрямований на спільне розв'язання колективних проблем за рахунок спільного виробництва суспільних благ (відносини гармонізації), розвитку інших напрямків спільної діяльності, що відповідає потребам всіх учасників регіонального інтеграційного об'єднання, або, навпаки, через асиметричний розподіл влади посилювати відносини суперництва.

На національному рівні розвиток відносин між учасниками регіональних інтеграційних процесів забезпечується через активну участь компаній у переговорному процесі, який може забезпечувати інтереси національні бізнесу (через систему захисту, зниження невизначеності та зменшення трансакційних витрат), або, навпаки, може посилити тиск на національний бізнес через зміни конкурентного простору.

Інтеграційна складова стратегії розвитку кожної країни, яка враховує всі три рівні – національний регіональний, глобальний, в сучасній світовій економіці стає важливим фактором її економічного зростання та розвитку. Фактично, політика розвитку регіональної інтеграції стає стратегічною платформою (національний рівень) для забезпечення національного економічного росту шляхом максимізації переваг, які може отримати країна в умовах глобальної інтеграції через розвиток ефективного співробітництва з іншими країнами, необхідність якого ще більше посилюється через міжнародну конкуренцію. Регіональні інтеграційні процеси розвиваються достатньо стрімко, порівняно з багатосторонньою системою переговорів, а від так лібералізація обміну товарів, послуг, факторів виробництва між стратегічними партнерами досягається швидше і є більш результативною. Спільними зусиллями легше вирішуються питання виробництва регіональних суспільних благ, будівництва та розвитку інфраструктури.

Формування інтегрованого ринку (регіональний рівень) забезпечує, окрім використання ефекту масштабів, кращий розподіл ресурсів і доходів, розвиток регіональних виробничих мереж, розповсюдження нових знань і впровадження технологій, гармонізації національних норм, стандартів, регламентів тощо. Впровадження єдиних підходів у розвитку національних політик сприятиме поглибленню інтеграційної взаємодії, особливо за підтримки відповідних наднаціональних інститутів, діяльність яких сприятиме симетричному розподілу переваг регіональної

інтеграції серед усіх її учасників.

В свою чергу, через розвиток регіональної інтеграції забезпечується інтеграція національних економік в глобальну економічну систему (глобальний рівень). Спільна політика дозволяє вирішувати більш ефективно проблеми забезпечення сталого розвитку, подолання нерівності в світовій економіці, забезпечення безпеки тощо. Координація та узгодження регіональної політики з глобальними цілями розвитку, відповідно, сприятиме більш збалансованому світогосподарському розвитку в довгостроковій перспективі в цілому.

Сучасні національні економічні концепції росту мають бути радикально переглянуто, оскільки їх сфокусовано, переважно, на визначення впливу політичних стратегій та інститутів на економічне зростання. Однак зростання не дорівнюється розвитку. Держави світу, обираючи напрями розвитку власних інтеграційних стратегій, спрямовують зусилля на використання тих чи інших механізмів, ґрунтуючись на власний стратегічний вибір, конкретні соціально-економічні умови тощо. Відповідно, враховуючи появу нових факторів впливу, стратегічні інтереси можуть змінюватись. Вибір стратегії розвитку регіональної інтеграції залежить від багатьох факторів теоретично, можна передбачити, що країна може обрати таку стратегію розвитку, яка не переслідує ані регіональних ані багатосторонніх цілей розвитку (стратегія унілатералізму). У такому випадку держави залишають за собою власні інтереси та суверенітет, не залежно від інтересів інших держав. Посилення регіональних стратегій розвитку, за своєю суттю, визначає поглиблення інтернаціоналізації в певних межах певного регіону, який утворюють країни, що охоплені регіональними інтеграційними процесами (регіоналізм), тоді як мультилатералізм (багатосторонність) визначає реалізацію ідеології лібералізації ринку в межах всього світового господарства. Від так, всі ці три напрями можуть доповнювати одне одного, оскільки стосуються державної стратегії інтернаціоналізації.

Аналізуючи результативність розвитку країн в сучасних умовах світового господарства експерти UNCTAD доводять, не існує жодної універсальної моделі стратегії розвитку для країн, що розвиваються. Кожна країна повинна будувати свою стратегію розвитку, базуючись на власних специфічних умовах і факторах, рівнях розвитку, ступеня забезпеченості ресурсами. На різних етапах і стадіях розвитку країни стратегія має корегуватися відповідно до міжнародних умов, які швидко змінюються в результаті поширення й поглиблення глобальної інтеграції