



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 7'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 18 від 10 липня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 24 від 12 липня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 13.07.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2018
© "Економіка. Фінанси. Право",
2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, професор кафедри аудиту КНЕУ, директор аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, Радник Першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України, член Аудиторської палати України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Даций Олександр Іванович, д.е.н., професор, Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА, член Аудиторської палати України

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент

Кононенко Леонід Миколайович, к.ю.н., професор

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

Т.В. ГІЛЬОРМЕ, М.О. МИХАЛОЧКІНА. Особливості застосування ABC-XYZ аналізу як ефективного інструменту управління кредиторською заборгованістю промислового підприємства	4
Н.В. БОНДАРЕНКО, Р.А. ЧЕМЧИКАЛЕНКО, Д.О. СІРЕНКО. Оцінка основних завдань управління активами та пасивами підприємства в сучасних умовах	8
Ю.В. ГУТАРЕВА. Характеристика методів управління процесом комерціалізації інновацій	11
О.В. ЛАТИШЕВА, С.В. КАСЬЯНЮК, М.Ю. МІЛЯВСЬКИЙ. Визначення особливостей управління витратами в системі формування стратегії економічної безпеки та сталого розвитку вітчизняних підприємств	15
Н.В. ШАНДОВА, О.С. БИЛИМ. Фактори впливу на розвиток туристичної привабливості регіону	21
С.О. ЧЕРКАСОВА, В.О. ГОЛУБКОВА. Особливості надання послуг приватними охоронними агентствами в Україні	25
Ю.О. ШВЕЦЬ. Сутність та особливості формування конкурентної стратегії промислового підприємства в умовах мінливості ринкового середовища	30
С.О. ЧЕРКАСОВА, В.О. ГОЛУБКОВА. Сучасні підходи щодо внутрішнього контролю розрахунків із клієнтами у рамках надання послуг приватними охоронними агентствами	36

ГІЛЬОРМЕ

Тетяна Вікторівна
gillyorme@i.ua

УДК 657.6

МИХАЛОЧКІНА

Марина Олександрівна
maryresh168@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ABC-XYZ АНАЛІЗУ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF THE ABC-XYZ ANALYSIS USING AS AN EFFICIENT MANAGING INSTRUMENT OF ACCOUNTS PAYABLE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

к.е.н., доцент, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

студент, Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

Доведено, що за період 2012-2016 рр. в Україні відбулося посилення кризи неплатежів промислових підприємств. Метою статті є дослідження методичних та організаційних аспектів аналізу кредиторської заборгованості промислового підприємства. Побудована матриця інструментів управління кредиторської заборгованістю, що створює інформаційне підґрунтя для управління кожної групою кредиторів та значно спрощує роботу з великим масивом даних і дозволяє зменшити витрати на управління розрахунків контрагентів.

* * *

Доказано, что за период 2012-2016 гг. в Украине произошло усиление кризиса неплатежей промышленных предприятий. Целью статьи является исследование методических и организационных аспектов анализа кредиторской задолженности промышленного предприятия. Построена матрица инструментов управления кредиторской задолженностью, которая создает информационную основу для управления каждой группой кредиторов и значительно упрощает работу с большим массивом данных, позволяет сократить расходы на управление расчетов контрагентов.

* * *

It has been proven that in the course of 2012-2016 Ukraine suffered an exacerbation of non-payments crisis among manufacturing enterprises. Effective management of settlements with creditors is impossible without conducting an analysis with regard to the condition and status of accounts payable. The objective of the article is the study of methodological and organizational aspects of analysis of accounts payable of the industrial enterprise. The paper scrutinizes the peculiarities of implementation of diverse methods of analyzing the suppliers: ABC analysis, XYZ analysis, FSN / FNS / FMR analysis, VED / VEN analysis, QRS analysis, SDE analysis, HML analysis, RFM analysis. The work contains data on conducted ABC-XYZ analysis of accounts payable of the industrial enterprise. The Lorenz curve is constructed to establish a supplier ranking for the industrial enterprise. The provided matrix of management tools for accounts payable creates informational foundation for managing every group of creditors which significantly facilitates work with large bulk of data and allows reducing costs for management of settlements with creditors. Utilizing the suggested methodological approach allows performing optimal formation of stock assortment, as well as providing balanced production flow and increasing the profitability of the industrial enterprise. Implementation of the analyzed suggestions with regard to supplier ranking will allow to create a baseline for improving the mechanism of management of settlements with creditors, to enable business entities to qualitatively improve their provisions for steady and progressive development in crisis conditions, to ensure prompt and efficient reaction to changes in its market environment and to determine actions aimed at enhancing the efficiency of enterprise activities.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, постачальник, ранжування, матриця

Ключевые слова: кредиторская задолженность, поставщик, ранжирование, матрица

Keywords: accounts payable, supplier, ranking, matrix

ВСТУП

За результатами авторського дослідження аналізу стану кредиторської заборгованості на підприємствах України можна зробити висновки щодо посилення загальної кризи неплатежів [6, с. 221]. Так, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги має найбільш питому вагу в обсязі кредиторської заборгованості за період 2012-14 рр. мала тенденцію збільшення з кожним роком в середньому на 28443 млн. грн., однак, починаючи з 2014 року і до тепер зростає різними темпами кожен рік в середньому на 10000 млн. грн. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги стає все більш проблемним питанням для промислових підприємств України і призводить до зменшення фінансової стійкості підприємства,

втраати платоспроможності. Ефективне управління розрахунків з контрагентами неможливе без проведення аналізу стану кредиторської заборгованості. Ефективним інструментом мікроаналізу є методика ABC-аналізу, яка налічує майже сторічну історію. Проте, сьогодні інтерес до застосування даної методики прослідковується у працях вітчизняних дослідників таких як О.В. Крещенко [2], О.А. Круглової [3], Л.І. Лачкової [5], Г. Роганової [8], О.О. Нестеренко [7], Т.Я. Лагоцького [4] та інших вчених.

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження методичних та організаційних аспектів аналізу кредиторської заборгованості промислового підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі аналізу постачальників використано ABC/XYZ-аналіз. Побудована матриця інструментів управління кредиторської заборгованістю на основі матричного моделювання.

РЕЗУЛЬТАТИ

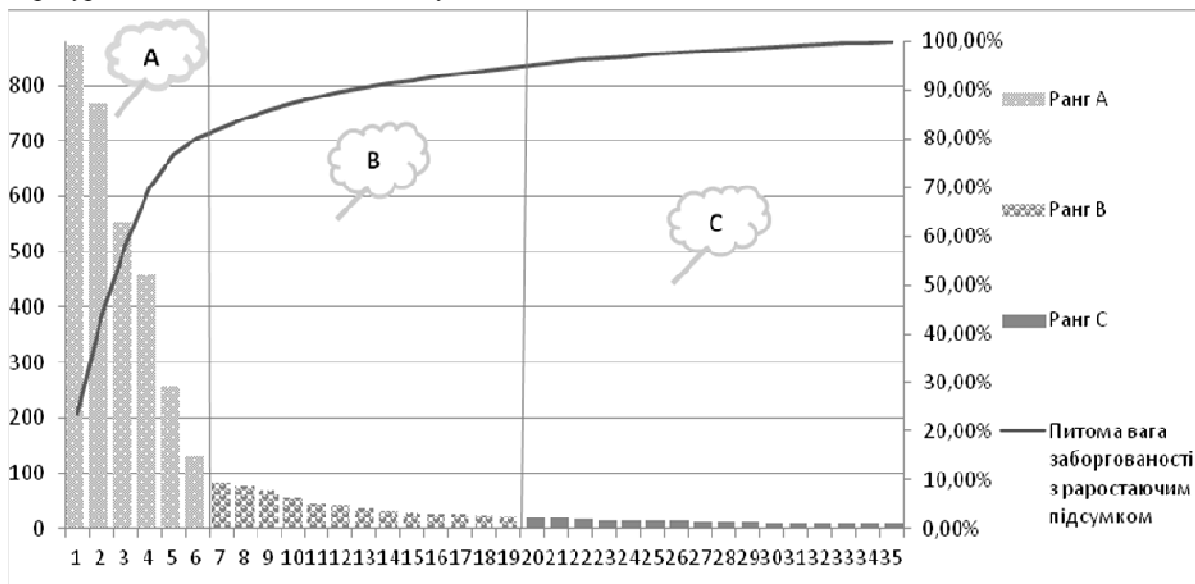
ABC-аналіз заснований на принципі Парето, що стверджує: за 80 % наслідків відповідає 20 % причин. Проте, як свідчить практичний досвід, співвідношення 80/20 може бути використовуваним лише в якості базової установки, оскільки відношення для конкретного процесу на конкретному підприємстві можуть бути доволі різними. До того ж, в економічній літературі відсутні чітко визначені границі груп. Різними науковцями при проведенні ABC-аналізу виділяються власні межі груп для розподілу постачальників за групами А, В та С. Безумовно, процес управління розрахунків з контрагентами є досить складним. Якість результатів аналізу кредиторської заборгованості залежить від значної кількості зовнішніх та внутрішніх факторів, і, відповідно, обмежуватися лише одним, навіть досить точним та обґрунтованим методом, неможливо. У реально функціонуючих системах такі властивості як: повнота, якість, функціональність можуть бути описаними не одним з параметрів, а певною їх комбінованою сукупністю. У сучасній економічній літературі порівняно із загальновідомим та поширеним ABC-аналізом існують також інші методи аналізу розрахунків з контрагентами: XYZ-аналіз (здійснює оцінку стабільності постачання товарів, робіт, послуг), FSN / FNS / FMR-аналіз, VED / VEN-аналіз (дозволяє виявити життєвоважливі, необхідні та другорядні постачальники), QRS-аналіз (які інвестиційні ресурси вкладаються замовником у того чи ін-

шого постачальника і підтримка обсягу продажів продукції), SDE-аналіз (дозволяє розподіляти продукцію від постачальників на дефіцитні для придбання, мало- і важкодоступні, легкодоступні), HML-аналіз (заснований на ціні товару за одиницю), RFM-аналіз (аналіз товарного асортименту за частотою звернень). З метою поглиблення результатів ABC-аналізу в економічній літературі його досить часто інтегрують з XYZ-аналізом, FMR-аналізом та іншими видами аналізу розрахунків з контрагентами. У контексті цього, для підвищення якості аналізу, в нашому дослідженні стану кредиторської заборгованості на ПАТ «ПРОГРЕС» застосуємо комбінацію ABC/XYZ-аналізу.

Нами було обрано 35 постачальників ПАТ «ПРОГРЕС». Результати ABC-аналізу за принципом Парето відображені на рис. 1. До групи «А» увійшло 6 постачальників, щодо яких підприємство має найбільший обсяг зобов'язань. До групи «В» – 13 постачальників, що потребує постійного контролю. У групу «С» увійшло найбільша кількість постачальників – 16.

З метою отримання всеохоплюючої інформації щодо постачальників проаналізуємо стабільність надходження запасів на основі XYZ – аналізу на основі аналізу частоти постачання запасів чотири квартали 2017 р.. До групи «Х» увійшло 12 постачальників – це постачальники-лідери. Наступна група «У» – це постачальники, у яких підприємство здійснює нерегулярні закупівлі. За результатами аналізу із 35 проаналізованих постачальників до них відноситься 13.

Графічна інтерпретація результатів інтегрованого ABC-XYZ аналізу постачальників ПАТ «ПРОГРЕС» подано на рис. 2.



Умовні позначення: 1 – ТОВ «Гама-текс»; 2 – ТОВ «Віста Бренд компанії»; 3 – ТОВ «Лісопромисловий комплекс Дані»; 4 – ТОВ «Технотекстиль»; 5 – ТОВ «Гута-скло»; 6 – ТОВ «Львів-текстиль»; 7 – ТОВ «Плитторг»; 8 – ТОВ «Укртекстиль»; 9 – ТОВ «Альдарт»; 10 – ПП «ТрансДніпро»; 11 – ПАТ «Фанплит»; 12 – ПП «Дніпробудтех»; 13 – ПП «АктивТоргКріп»; 14 – ТОВ «Промзінпактив»; 15 – ТОВ «Стальсервіс»; 16 – ТОВ «Асат»; 17 – ТОВ «Креп Тех»; 18 – ПАТ «Текстерно»; 19 – ТОВ «Альянс»; 20 – ПП «Континент»; 21 – ПП «Віларт»; 22 – ТОВ «Профігруп Україна»; 23 – МП «Струмок»; 24 – ТОВ «Синтех»; 25 – ТОВ «Уніплит»; 26 – ТОВ «Медтекс»; 27 – ТОВ «Свісс Крона»; 28 – ТОВ «Свиспан-Лімітед»; 29 – ТОВ «Вега»; 30 – ПП «СІО»; 31 – ТОВ «Джівей»; 32 – ТОВ «Інтерфром-Захід»; 33 – ТОВ «KLAWOOD»; 34 – ПАТ «Костопільський завод скловиробів»; 35 – ТОВ «АРТ-ПРОМ».

Рис. 1. Крива Лоренца ранжування постачальників ПАТ «ПРОГРЕС» (авторські розрахунки)

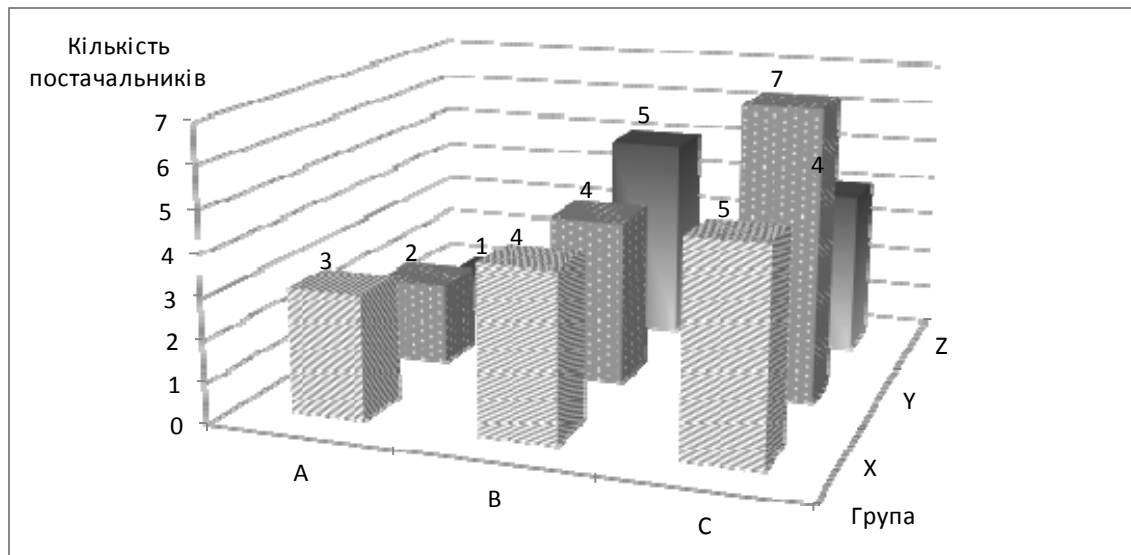


Рис. 2. Результати об'єднаного ABC – XYZ аналізу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на ПАТ «ПРОГРЕС» [авторські розрахунки]

За результатами інтегрованого ABC – XYZ аналізу постачальників ПАТ «ПРОГРЕС» можна зробити такі висновки. Із аналізованої кількості постачальників 17 % забезпечують 80 % заборгованості підприємства, інші 37 % постачальників становлять 15% заборгованості за запаси. Частина постачальників, що залишилась, тобто 46 %, зумовлює лише 5 % креди-

торської заборгованості.

Завершальним етапом ABC-XYZ аналізу є побудова матриці, яка дозволяє прийняти відповідні управлінські рішення щодо мінімізації кредиторської заборгованості в залежності від кожної категорії постачальників. Узагальнені результати аналізу подані у табл. 1.

Таблиця 1

Матриця інструментів управління кредиторської заборгованістю ПАТ «ПРОГРЕС» на засадах ABC-XYZ аналізу [побудовано автором]

		X	Y	Z
Частка кредиторської заборгованості	A	Постійне оновлення бази, максимальний контроль при транспортуванні замовлень, аналіз витрат на замовлення, ретельна підготовка до оформлення замовлень (ТОВ «Гама-текст», ТОВ «Гута-скло», ТОВ «Львів-текстиль»).	Забезпечення постійної наявності запасів на складах без створення страхового запасу, розрахунок оптимального розміру постачання (ТОВ «Віста Бренд компанії»; ТОВ «Технотекстиль»).	Зменшення страхового запасу (ТОВ «Лісопромисловий комплекс Данії»).
	B	Періодичний контроль за станом розрахунків (ТОВ «Плиторг»; ПП «ТранДніпро»; ТОВ «Промзіпактив»; ПАТ «Текстерно»)	Періодичний контроль за станом боргів (ТОВ «Альдарт»; ПП «АктивТоргКріп»; ТОВ «Стальсервіс»; ТОВ «Креп Тех»)	Застосування системи з постійною сумою (ТОВ «Укртекстиль»; ПАТ «Фанплит»; ПП «Дніпробудтех»; ТОВ «Асат»; ТОВ «Альянс»)
	C	Оформлення замовлень із постійною сумою та обсягом (ТОВ «Уніплит»; ТОВ «Свиспан-Лімітед»; ПП «СІО»; ТОВ «KLAWOOD»; ПАТ «Костопільський; завод скловиробів»).	Використання індивідуальних замовлень (ПП «Віларт»; ТОВ «АРТ-ПРОМ»; ТОВ «Профігруп Україна»; ТОВ «Медтекс»; ТОВ «Свісс Крона»; ТОВ «Вега»; ТОВ «Інтерфом-Захід»)	Елімінація (ПП «Континент»; МП «Струмок»; ТОВ «Синтех»; ТОВ «Джівей»)
	Стабільність поставок			

Отже, для груп «AX» та «BX» необхідний контроль за об'ємом поставок та регулярністю взаємовідносин, оскільки затримка розрахунків може привести до призупинення поставок.

Щоб забезпечити наявність запасів, отриманих від постачальників групи «AY» та «BY», необхідно збільшити їх страховий запас на складах підприємства. Забезпечення постійної наявності на складах запасів, отриманих від постачальників групи «AZ», призведе до значного збільшення запасів. Якщо постачальники

увійшли у групу «CZ», ПАТ «ПРОГРЕС» повинен почати заходи щодо елімінації.

ВИСНОВКИ

Застосування даного методичного підходу дозволяє здійснювати оптимальне формування асортименту запасів, забезпечує ритмічність виробничого процесу та підвищує прибутковість промислового підприємства. Впровадження розглянутих пропозицій щодо ранжування постачальників дозволить створити базис для удосконалення механізму управління розра-

хунками з контрагентами, можливість суб'єктам господарювання в умовах кризових явищ якісніше здійснювати забезпечення стабільного і поступального розвитку, оперативно реагувати на зміни її ринкового середовища, визначати заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Гільорме Т.В., Шачаніна Ю.К. Удосконалення організації обліку кредиторської заборгованості підприємств в умовах невизначеності. *Економіка і фінанси*. 2018. № 1. С. 18-24.
2. Крещенко О.В. Методологічні та методичні засади ABC-підходу як універсального механізму аналізу товарних запасів. *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2012. № 12. С. 253-258.
3. Круглова Е.А. Эффективность управления товарными запасами в предприятиях розничной торговли: дис. канд. экон. наук: 08.07.05. Харьков, 2002. 264 с.
4. Лагоцький Т.Я. Математичні методи в управлінні запасами складських та гуртових підприємств: дис. канд. экон. наук: спец. 08.03.02. Львів, 2005. 237 с.
5. Лачкова Л.І., Лачкова М.В. ABC-аналіз асортиментного портфеля підприємств роздрібної торгівлі як інструмент мінімізації комерційних ризиків. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. Харків: ХДУХТ, 2008. Вип. 2. С. 280-287.
6. Михалочкіна М.О., Гільорме Т.В. Аналіз динаміки кредиторської заборгованості промислових підприємств в Україні. Сучасний політичний стан в Україні та розвиток статистики й обліку в умовах глобалізації, загострення енергетичних проблем: матеріали VI міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 16-17 квітня 2018 р.). Дніпро, 2018. С. 222-224.
7. Нестеренко О.О. Аналіз асортиментної політики підприємства роздрібної торгівлі. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 3. С. 172.
8. Роганова Г. Застосування ABC- та XYZ-аналізу для управління товарними запасами ювелірної продукції. *Схід*. 2010. № 6. С. 56-64.

References

1. Hilyorme T.V., Shachanina Y.K. Improvement of the establishing of the credit debts accounting at the enterprises under conditions of uncertainty. *Ekonomika i finansy*. 2018. № 1. pp. 18-24. (in Ukrainian)
2. Kreshchenko O.V. Methodological and methodical principles of the ABC-approach as a universal mechanism for the analysis of commodity stocks. *BIZNES INFORM*. 2012. № 12. pp. 253-258. (in Ukrainian)
3. Kruglova O.A. A management efficiency by stocks of goods in the enterprises of retail trade: candidate's thesis of economic sciences: speciality 08.07.05. Kharkiv, 2002. 264 p. (in Ukrainian)
4. Lahotskyi T.Y. Mathematical methods in inventory management of warehouse and wholesale enterprises: candidate's thesis of economic sciences: speciality 08.03.02. Lviv. 2005. 237 pp. (in Ukrainian)
5. Lachkova L.I., Lachkova M.V. ABC-analysis of assortment portfolio of retail companies as a tool for minimizing commercial risks. *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*. Kharkiv: KhDUKhT, 2008. Issue 2. pp. 280-287. (in Ukrainian)
6. Mykhalochkina M.O., Hilyorme T.V. Analysis of the dynamics of payables of industrial enterprises of Ukraine. The current political situation in Ukraine and the development of statistics and accounting in the conditions of globalization, aggravation of energy problems: materials of the VI international scientific and practical conference (Dnipro, 16-17 April 2018). Dnipro, 2018. pp. 222-224. (in Ukrainian)
7. Nesterenko O.O. Analysis of the assortment policy of the retail enterprise. *Visnyk ZhDTU*. 2010. № 3. p. 172. (in Ukrainian)
8. Rohanova H. The ABC-XYZ-analysis application to the commodity stocks management of jeweler production. *Skhid*. 2010. № 6. pp. 56-64. (in Ukrainian)

БОНДАРЕНКО

Нінель Василівна
kaf_fin@i.ua

к.е.н., доцент, ХІФ КНТЕУ

ЧЕМЧИКАЛЕНКО

Руслан Анатолійович
kaf_fin@i.ua

к.е.н., доцент, ХІФ КНТЕУ

СІРЕНКО

Данило Олегович
kaf_fin@i.ua

студент, ХІФ КНТЕУ

УДК 336.64

ОЦІНКА ОСНОВНИХ ЗАВДАНЬ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVALUATION OF MAIN MANAGEMENT TASKS OF ACTIVITIES AND LIABILITIES OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

У статті обґрунтовано необхідність систематизації та уточнення мети та основних задач управління активами та пасивами вітчизняних підприємств в сучасних умовах. Визначено, що управління активами (майном) й пасивами (капіталом) є частинами однієї спільної задачі. Встановлено, що на даний момент часу виділяють чотири наукові школи щодо визначення мети управління активами й пасивами підприємства. Запропоновано в якості головної задачі підприємства вважати успішне функціонування в довгостроковій перспективі, а до складу основних задач управління майном і капіталом підприємства необхідно віднести: забезпечення безперервності виробничого процесу; прискорення оборотності загальної суми активів (капіталу); забезпечення ліквідності активів; забезпечення підвищення рентабельності активів (капіталу); мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням і використанням капіталу.

* * *

В статье обоснована необходимость систематизации и уточнения цели и основных задач управления активами и пассивами отечественных предприятий в современных условиях. Определено, что управление активами (имуществом) и пассивами (капиталом) являются частями одной общей задачи. Установлено, что на данный момент времени выделяют четыре научные школы по определению целей управления активами и пассивами предприятия. Предложено в качестве главной задачи предприятия считать успешное функционирование в долгосрочной перспективе, а в состав основных задач управления имуществом и капиталом предприятия необходимо отнести: обеспечение бесперебойности производственного процесса; ускорение оборачиваемости общей суммы активов (капитала); обеспечение ликвидности активов; обеспечение повышения рентабельности активов (капитала); минимизация рисков и потерь, связанных с формированием и использованием активов капитала.

* * *

Introduction. No company can operate without proper property. In turn, all the property will own its sources of origin. Therefore, effective management of the property and capital of an enterprise is a fundamental task that in the future ensures the level of financial results of the enterprise, its liquidity, solvency and creditworthiness, which in general determines the relevance of this research. Therefore, the clarification and specification of tasks concerning the management of assets and liabilities of the enterprise is currently a very topical issue.

Purpose. The purpose of the study is to clarify the content of the main objective and objectives of asset and liability management of the company on the basis of critical generalization and grouping of the main approaches to asset and capital management of the enterprise.

Results. It is determined that the management of assets (property) and liabilities (capital) are parts of one common task. It is substantiated that at the moment there is no unity in the interpretation of the goals and tasks of managing assets and liabilities of domestic enterprises. It is established that at the given time four groups or four scientific schools are distinguished in relation to determining the purpose of asset management and enterprise liabilities: the theory of maximizing the welfare of asset holders; the theory of asset rationalization; the theory of profit maximization; theory of maximizing growth. It is substantiated that the only correct approach is missing, and all of them have their advantages and disadvantages. It is proposed as the main task of the enterprise to consider successful functioning in the long-term perspective, and the main tasks of managing the property and capital of the enterprise should include: ensuring the continuity of the production process; acceleration of the turnover of the total assets (capital); provision of liquidity of assets sufficient to support the current and long-term solvency of the enterprise; ensuring higher profitability of assets (capital); minimization of risks and losses associated with the formation and use (capital).

Conclusion. Thus, the main objective of managing assets and liabilities of an enterprise is most appropriate to consider maximizing the market value of an enterprise, since the achievement of this goal, as a rule, indicates a significant economic potential of the enterprise, ensuring the welfare of the owners, maximum and stable profits.

Ключові слова: актив, пасив, майно, капітал, підприємство, оцінка, управління

Ключевые слова: актив, пассив, имущество, капитал, предприятие, оценка, управление

Keywords: asset, liability, property, capital, enterprise, valuation, management

ВСТУП

Жодне підприємство не може функціонувати без належного майна. В свою чергу все майно майне свої

джерела походження. Тому ефективне управління майном та капіталом підприємства – це та базова задача, яка надалі й забезпечує рівень фінансових результатів

підприємства, його ліквідність, платоспроможність та кредитоспроможність, що в цілому й визначає актуальність даного наукового дослідження. Тому уточнення й конкретизація завдань щодо управління активами й пасивами підприємства наразі є досить актуальним питанням.

У свою чергу питання управління майном підприємства в тій чи іншій формі турбують науковий світ починаючи з часів зародження світової економічної думки й до сьогоднішніх днів. Безліч питань щодо управління активами підприємства та окремо джерелам їх формування досліджені такими зарубіжними й вітчизняними фахівцями як: І. Ансофф, М. Портер, А. Сміт, А. Томпсон, Й. Шумпетер, М. Білік, В. Геєць, М. Міллер, Д. Дюран, Ф. Модільяні, Ю. Брігхем, Е. Нікбахт, Дж. Шим, С. Росс, Дж. Сігел, В. Ковальов, О. Стоянова, В. Суторміна, І. Бланк та багато інших.

Проте не існує єдиного погляду з питань встановлення основної мети та вичерпного переліку завдань підприємства щодо формування його активів та капіталу.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є уточнення змісту основної мети та задач управління активами та пасивами підприємства на основі критичного узагальнення й групування основних підходів до управління активами та капіталом підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічну базу дослідження склали загальнонаукові та спеціальні методи, що ґрунтуються на діалектичному підході до розгляду економічних процесів: зокрема в даному дослідженні використовувалися методи аналізу та синтезу, порівняльного аналізу, формалізації, системного підходу тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як вже відмічалось кожне підприємство для здійснення власної операційної діяльності має забезпечити себе достатнім обсягом майна дотримуючись при цьому мінімальної їх вартості при максимальній віддачі. У свою чергу відповідно до вітчизняного законодавства все майно, яке належить підприємству на праві власності й яке обліковується в балансі називається активами, а фінансові джерела їх походження – капіталом.

Й перш ніж розпочати розмірковувати про головну мету управління активами й пасивами підприємства, необхідно відзначити, що у більшості досліджених нами наукових робіт дана проблема розподіляється на дві частини – управління майном (активами) та управління капіталом (пасивами). На нашу думку, це конче неправильно, оскільки майно – це уречевлений капітал, і, відповідно, майно – це матеріальна форма того ж капіталу.

Проте в переважній більшості робіт метою управління активами найчастіше декларується отримання максимального фінансового результату чи найбільше охоплення інтересів зацікавлених осіб, а метою управління капіталом – мінімізація його вартості та ризиків пов'язаних з формуванням структури капіталу при одночасній максимізації віддачі у вигляді того ж

прибутку чи задоволення інтересів його власників. Відповідно навмисно чи ненавмисно переважна більшість авторів поєднують в єдине ціле обидві частини цієї проблеми.

Натомість, як влучно відмічає Н.В. Смирнова [1], сьогодні сформувалась ціла низка наукових підходів до визначення мети управління активами й пасивами підприємства. Зокрема, на її думку, за основними цілями, яких притримуються ті чи інші науковці, сьогодні можна виділити чотири групи або чотири наукові школи:

1) теорії максимізації добробуту власників активів;

2) теорія раціоналізації складу активів;

3) теорія максимізації прибутку;

4) теорія максимізації зростання (яку на нашу думку точніше було б визначити як теорію максимізації зростання ринкової вартості підприємства).

Оцінюючи представлені підходи до визначення мети управління активами й пасивами підприємства можна припустити, що все-таки найзмстовнішою є остання група, яку представляють такі автори як І. Бланк [2], Г. Кірейцев [3], А. Поддєрьогін [4], Н. Смирнова [1].

При цьому, однак, варто відзначити, що остання, намагаючись критикувати теорію максимізації добробуту власників активів, сама ж таки частково дублює її в своєму визначенні.

На нашу думку, проблема першої теорії в тому, що для досягнення поставленої перед підприємством мети потрібно задовольняти інтереси всіх без виключення осіб, а не тільки інтереси власників підприємства. Так, працівники можуть порушувати ритмічність роботи, постачальники – ритмічність поставок сировини й матеріалів, фінансові інституції – своєчасність й повноту фінансування тощо. У свою чергу інтереси окремих груп зацікавлених у роботі сторін можуть суперечити один одному, що головною задачею робить узгодження інтересів на благо підприємства.

Теорія раціоналізації складу активів – це скоріше завдання, а не мета, так само як і теорія максимізації прибутку.

Головна задача підприємства – це успішне функціонування в довгостроковій перспективі, що може йти у протиріччя зі стратегією зняття вершків з одного боку (максимізації прибутку в короткостроковій перспективі як головної мети управління майном та капіталом підприємства), а з іншого – повністю відповідає духу теорії зростання теорії ринкової вартості підприємства.

У свою чергу завданнями управління активами та пасивами підприємства, на нашу думку, є саме формування оптимальної структури майна та капіталу підприємства з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін, забезпечення достатнього рівня фізичного та морального оновлення активів, досягнення найвищого рівня продуктивності за мінімальної вартості використовуваного майна, досягнення достатньої оборотності оборотного капіталу тощо.

Конкретизуючи завдання управління активами й пасивами підприємства їх по-суті можна звести до п'яти наступних пунктів: 1) забезпечення безперебійності виробничого процесу; 2) прискорення оборотності загальної суми активів (капіталу); 3) забезпе-

ння ліквідності активів, достатньої для підтримки поточної та довгострокової платоспроможності підприємства; 4) забезпечення підвищення рентабельності активів (капіталу); 5) мінімізація ризиків і втрат, пов'язаних з формуванням і використанням (капіталу).

ВИСНОВКИ

Отже, ми згодні з думкою вчених [1-4], що основною спільною метою управління активами й пасивами підприємства найдоцільніше розглядати максимізацію ринкової вартості підприємства, оскільки досягнення цієї мети, як правило, свідчить про значний економічний потенціал підприємства, забезпечення добробуту власників, максимальні та стабільні прибутки. Проте знову ж таки хотіли ще раз наголосити на тому, що не можна розглядати проблему управління активами у відриві від управління капіталом, оскільки за великим рахунком – це дві частини однієї проблеми.

Список використаних джерел

1. Смирнова Н.В. Основна мета управління активами організації. URL : <https://www.nbuv.gov.ua/node/2116> (дата звернення: 10.06.2018).
2. Бланк И.А. Управление активами и капиталом. В 2 т. Т. 2. Киев, 2003. 447 с.
3. Фінансовий менеджмент / за ред. Г.Г. Кірейцева. Київ, 2004. 531 с.
4. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент. Київ, 2006. 535 с.

References

1. Smyrnova N.V. The main purpose of organization assets management. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/node/2116> (accessed 10.06.2018). (in Ukrainian)
2. Blank I.A. Asset and Capital Management. 2003. Vol. 2. Kyiv: Nika-Tsentr. 447 p. (in Russian)
3. Financial management / edited by H.H. Kireytseva. Kyiv: Tsentr navchalnoyi literatury, 2004. 531 p. (in Ukrainian)
4. Poddyeryohin A.M. Financial management. Kyiv: 2006, 535 p. (in Ukrainian)

ГУТАРЕВА

Юлія Василівна

j.v.gutareva@mzeid.in

УДК 330.341.1:005.3

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ
КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙTHE CHARACTERISTIC OF METHODS OF INNOVATIONS'
COMERCIALIZATION PROCESS MANAGINGасистент, Одеський
національний політехнічний
університет

У статті розглядалися основні методи управління процесом комерціалізації інновацій: інформаційне забезпечення, інноваційний проект, управління ризиками, розробка сценаріїв. Кожному методу дана характеристика і оцінена їх ефективність. Методи управління комерціалізацією інновацій були згруповані так, щоб отримати загальний ефективний метод управління. Визначено, що доцільно починати процес управління з розробки сценаріїв та на його основі переходити на створення інноваційного проекту, який базується на інформаційному забезпеченні та пов'язаний з управлінням ризиками.

* * *

В статье рассмотрены основные методы управления процессом коммерциализации инноваций: информационное обеспечение, инновационный проект, управление рисками, разработка сценариев. Каждому методу дана характеристика и оценена их эффективность. Методы управления коммерциализацией инноваций были сгруппированы так, чтобы получить общий эффективный метод управления. Определено, что целесообразно начинать процесс управления с разработки сценариев и на его основе переходить на создание инновационного проекта, который базируется на информационном обеспечении и связан с управлением рисками.

* * *

Introduction. In modern conditions, the commercial implementation of scientific developments in the activities of the company is becoming increasingly relevant. It is not advisable to develop a product that can't be sold, because this process requires high costs of both time and money. In practice, only a small part of the development gets to the final stage of commercialization. This is due to the fact that the management of commercialization is carried out without the use of the necessary guidelines.

Purpose. The purpose of the article is to consider existing methods of managing the process of innovations' commercialization and to form a general management method on their basis.

Results. The article considers the main methods of managing the process of innovations' commercialization: information support, innovation project, risk management, development of scenarios. Each method has a characteristic and their effectiveness had been evaluated. The methods can be used both separately and complement each other. In addition, some methods intersect in part. The methods for managing the commercialization of innovation have been grouped in such a way as to obtain a general effective management method. It is determined that it is advisable to start the process of managing with the development of scenarios and, based on it, proceed to the creation of an innovative project that is based on the provided information and related to risk management. The method of risk management should be presented at the development of each plan, starting with financial and marketing.

Conclusion. After analyzing different methods of managing the process of innovations' commercialization, it has been decided that it is necessary to use each of them at certain stages. The use of effective methods for managing commercialization of innovations will prevent the loss of time and finance, as well as stop non-prospective projects. In further research it is expedient to consider additional management methods, to determine the possibility of their use in the field of commercialization in order to increase the profitability of obtaining positive results.

Ключові слова: комерціалізація, інновації, управління, методи, процес

Ключевые слова: коммерциализация, инновации, управление, методы, процесс

Keywords: commercialization, innovation, management, methods, process

ВСТУП

За сучасних умов комерційне впровадження наукових розробок у діяльність підприємства набуває дедалі більшу актуальність. Не доцільно розробляти продукт, який неможливо буде реалізувати, оскільки даний процес потребує великих витрат як часу, так і фінансів. На практиці лише невелика частка розробок досягає фінальної стадії комерціалізації. Це є наслідком того, що управління комерціалізацією здійснюється без використання необхідних методичних вказівок.

Управління процесом комерціалізації розглядали в своїх працях такі науковці: М. Волкова, В. Соловйов, О. Петухова (управління інноваціями), П. Перерви, Я. Матковська, С. Фірсова (проблеми комерціаліза-

ції), В. Гейць, С.М. Ілляшенко, О. Косенко, П. Орлов, Л. Федулова (управлінські аспекти) тощо.

МЕТА РОБОТИ

Мета статті – розглянути існуючі методи управління процесом комерціалізації інновацій та на їх основі сформулювати загальний метод управління.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

При написанні статті використовувалися наступні методи: порівняння (для виявлення якісних та кількісних характеристик об'єкта дослідження) та формалізація (схематичне відображення процесів).

РЕЗУЛЬТАТИ

Багато підприємств продовжує поводити комерціалізацію як раніше – виділяють кошти на неї і споді-

ваються, що матимуть позитивний ефект. Однак, в умовах ринку, який постійно змінюється, таких підхід майже завжди не приносить очікуваних результатів.

Підприємства доволі часто впроваджують інновації, не враховуючи усі фактори, що у подальшому може призвести до негативних наслідків, особливо фінансових, оскільки комерціалізація інновацій пов'язана з великими витратами.

Процес комерціалізації являє собою взаємовигідну взаємодію всіх зацікавлених учасників: розробників, підприємців, інвесторів. Ця взаємодія носить змінний характер, бо кожен учасник процесу має власні інтереси, які не завжди збігаються з іншими. Тому можуть виникати непередбачувані ситуації і навіть конфлікти. Лише ефективний метод управління процесом комерціалізації інновацій дозволить уникнути (чи хоча б мінімізувати вигідність виникнення) таких ситуацій [3].

Використання ефективних методів управління комерціалізацією інновацій дозволить уникнути втрати часу та фінансів, а також своєчасно помітити та зупинити неперспективні проекти.

Важливим методом управління комерціалізацією інновацій є його інформаційне забезпечення. Головна мета – оптимізувати інформаційні потоки. Даний метод складається з таких частин:

1) інформування про обсяги фінансових, людських, технічних, інформаційних та інших ресурсів. Комерціалізація інновацій – це процес, який потребує використання великої кількості ресурсів, а управління не може здійснюватися без оцінки та прогнозування цих ресурсів;

2) розкриття інформації про результати комерціалізації. Для підприємств важливо не лише впровадити інновації, а й реалізувати інноваційну продукцію, тому доведення інформації до споживача являється важливим елементом управління комерціалізацією інновацій [1].

Як метод управління комерціалізацією інновацій

можна вважати інноваційний проект. Даний проект включає в себе перелік завдань, які необхідно виконати, щоб розробити та реалізувати інноваційну продукцію.

Починається проект з аналізу та оцінки потенційних наукових розробок з точки зору їх вартості, ефективності, можливості доведення до фінальної стадії, наявності необхідних ресурсів, доцільності тощо. У разі позитивної оцінки розробляються фінансовий та маркетинговий плани, оформлюються права на володіння інтелектуальною власністю, відбувається пошук інвесторів та потенційних споживачів [5]. Усі завдання інноваційного проекту виконуються на основі комплексу документів, оформленого згідно законодавства.

Комерціалізація інновацій охоплює великий проміжок часу і пов'язана з різними ризиками, тому ефективно використовувати метод управління ризиками, основні серед яких [4]:

– фінансові ризики: довгостроковий характер розробок впливає на залежність від інфляції, платоспроможності інвесторів та потенційних споживачів, рівня кредитних ставок та податків тощо;

– юридичні ризики: недосконалість законодавства у сфері інновацій утворює можливості для порушення умов договорів, актів тощо;

– науково-технічні ризики: невідповідність інновацій сучасним умовам чи запиту споживачів, технічні проблеми в проектуванні, зриви етапів проекту тощо;

– маркетингові ризики: незацікавленість розробкою, неправильна оцінка конкурентів та ринку, зміни умов ринку тощо.

Метод управління ризиками включає страхування, захист комерційної таємниці, інформування та диверсифікацію [2].

На рис. 1 показано, які методи управління найбільш ефективні для відповідних типів ризиків.

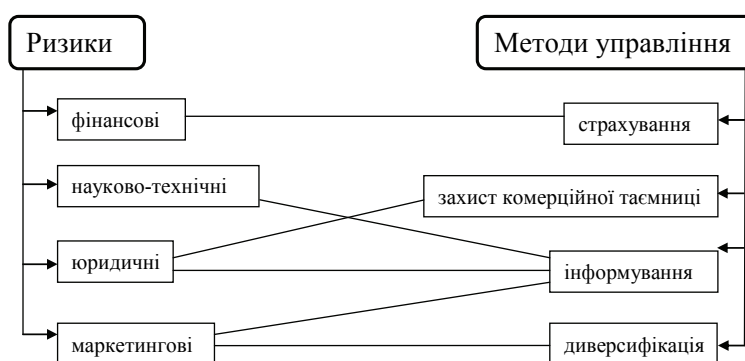


Рис. 1. Основні ризики комерціалізації інновацій та методи управління ними

Також ефективним методом управління комерціалізацією інновацій являється системний підхід, який забезпечує ефективне регулювання відносин учасників процесу та формування адекватних ринкових відносин. Одним із напрямків системного підходу можна вважати сценарний підхід.

Сутність сценарного підходу полягає в формуванні альтернативних сценаріїв, на основі яких прийма-

тимуться найбільш адекватні та доцільні рішення відносно подальших напрямків розробки. Це дозволить уникнути частої помилки, яку допускають відповідальні за процес комерціалізації – неправильної оцінки часу, необхідного на той чи інший етап комерціалізації.

Кожен сценарій – це, по суті, деякий ланцюг взаємопов'язаних подій і рішень, які призводять до пев-

ного результату. Розробка сценаріїв дозволить обрати правильні рішення та скоординувати дії учасників комерціалізації так, щоб довести інноваційний продукт до стадії реалізації, отримати максимальний еконо-

мічний ефект від нього та, як наслідок, підвищити конкурентоспроможність підприємства на ринку [6].

На рис. 2 представлені можливості, які надає аналіз сценаріїв комерціалізації інновацій.



Рис. 2. Можливості аналізу сценаріїв комерціалізації інновацій

Як бачимо на рис. 2, аналіз сценаріїв надає деякі можливості більш ефективно управляти комерціалізацією інновацій. Один із інструментів аналізу – це оцінка факторів впливу. До ключових факторів успіху можна віднести: забезпечення висококваліфікованим персоналом, можливість виходу на ринок, правова захищеність інновацій тощо. На ці фактори слід звертати особливу увагу.

Кожен сценарій завершується результатом комерціалізації інновацій, який залежить від прийнятих рішень на різних етапах. У разі негативного результату

можна виявити, які саме рішення призвели до нього. І навпаки, якщо комерціалізація завершується успіхом, то всі рішення, що були прийняті за таким сценарієм, можна вважати доцільними та ефективними.

Розглянуті вище методи можуть використовуватися як окремо, так і доповнювати один одного. До того ж деякі методи частково перетинаються.

Згрупуємо методи управління комерціалізацією інновацій на рис. 3 так, щоб отримати загальний метод, який би дозволив використовувати переваги кожного вище розглянутого методу.

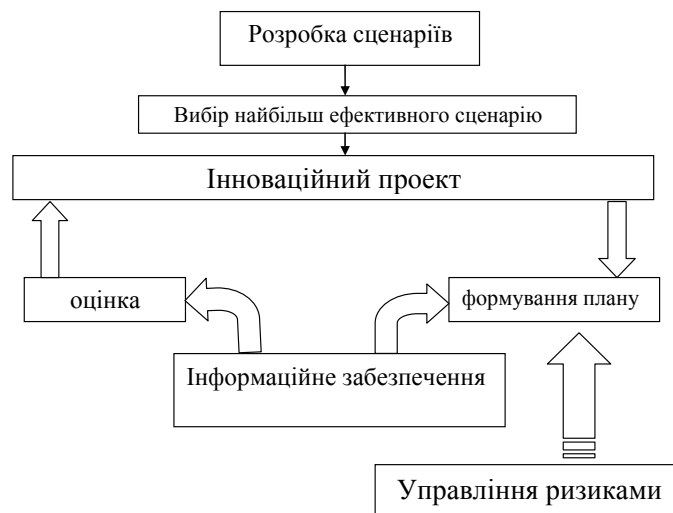


Рис. 3. Загальний метод управління комерціалізацією інновацій

Управління комерціалізацією інновацій має перш за все базуватися на створенні сценаріїв. Лише після обрання найбільш ефективного сценарію можна переходити на наступний етап – інноваційний проект.

Метод формування інноваційного проекту починається з оцінки, а в разі отримання позитивних результатів відбувається формування планів. Оцінку і плани слід проводити на основі методу інформацій-

ного забезпечення.

Метод управління ризиками має бути присутнім при розробці кожного плану, починаючи з фінансового та закінчуючи маркетинговим.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши різні методи управління процесом комерціалізації інновацій було виявлено, що існує необхідність на відповідних стадіях використову-

вати кожен з них. У подальших дослідженнях доцільно розглянути додаткові методи управління, визначити можливість їх використання в сфері комерціалізації для підвищення вірогідності отримання позитивних результатів.

Список використаних джерел

1. Ванько С.В. Управління комерціалізацією результатів інноваційної діяльності. Вісник ДонНТУ. 2012. № 10. С. 72-76.
2. Ковалик О.А. Інфраструктура підтримки малого бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 4/1. С. 7-9.
3. Ковтуненко К.В., Ковалик О.А. Державна підтримка проектів комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності: досвід іноземних держав. Бізнес навігатор. Херсон, 2013. № 2 (31). С. 89-95.
4. Ковтуненко К.В., Ковалик О.А. Комерціалізація результатів наукової діяльності. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль, 2011. Випуск 9. Ч. 2. С. 237-239.
5. Петухова О.М., Сілакова Г.В. Формування системи управління інноваційною діяльністю підприємств. Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. 2012. №43. С. 174-180.
6. Погорецький П.П., Ницик Р.А. Проблеми комерціалізації наукових розробок та інноваційної діяльності в Україні. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 44. С. 120-124.

References

1. Vanko S.V. Management of the commercialization of the results of innovation activities. Herald of DonNTU, 2012, № 10, pp. 72-76 (in Ukrainian).
2. Kovalik O.A. Small Business Support Infrastructure: current Status and Development Prospects. Ekonomika. Finans. Prawo, 2015, № 4/1, pp. 7-9 (in Ukrainian).
3. Kovtunencko K.V., Kovalik O.A. State support for projects of research results' commercialization: experience of foreign countries. Biznes navihator, Kherson, 2013, № 2 (31), pp. 89-95 (in Ukrainian).
4. Kovtunencko K.V., Kovalik O.A. Commercialization of the results of scientific activity. Ekonomichnyi analiz: zbirnyk naukovykh prats. Ternopil, 2011, Issue 9, part 2, pp. 237-239 (in Ukrainian).
5. Pietukhova O.M., Silakova H.V. Formation of the management system of innovative activity of enterprises. Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnologij. 2012. № 43, pp. 174-180 (in Ukrainian).
6. Pohoretskyi P.P., Nyshik R.A. Problems of commercialization of scientific developments and innovation activity in Ukraine. Herald of NTU "KHPI", 2013, № 44, pp. 120-124 (in Ukrainian).

ЛАТИШЕВА О.В.
kramalena1970@gmail.com



к.е.н., старший викладач,
Донбаська державна
машинобудівна академія,
м. Краматорськ

КАСЬЯНЮК С.В.
skasyanuk16@gmail.com



к.т.н., доцент кафедри економіки
підприємства,
Донбаська державна машинобудівна
академія, м. Краматорськ

МІЛЯВСЬКИЙ М.Ю.
Mgm1978@ukr.net



к.е.н., доцент кафедри,
Донбаська державна
машинобудівна академія,
м. Краматорськ

УДК 657.474(083.71)

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE DETERMINATION OF EXPENDITURE MANAGEMENT FEATURES IN THE SYSTEM OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY STRATEGY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

У статті означено сутність витрат в бухгалтерському і в економічному тлумаченні та визначено особливості їх управління на різних ієрархічних рівнях, запропонована модель формування стратегічної системи управління витратами на підприємстві при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку. В статті означено, що стратегічне управління витратами пов'язане з пошуком таких підходів до їх скорочення і оптимізації, які відповідатимуть конкурентній стратегії підприємства і дозволять підприємству максимізувати свій прибуток в довгостроковій перспективі і зміцнити свою позицію на ринку, а оперативно-тактичне управління витратами спирається на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства.

* * *

В статье отмечено сущность расходов в бухгалтерском и в экономическом толковании и определены особенности их управления на разных иерархических уровнях, предложена модель формирования стратегической системы управления затратами на предприятии при формировании стратегии экономической безопасности и устойчивого развития. В статье отмечено, что стратегическое управление затратами связано с поиском таких подходов к их сокращению и оптимизации, которые будут отвечать конкурентной стратегии предприятия и позволят предприятию максимизировать свою прибыль в долгосрочной перспективе и укрепить свою позицию на рынке, а оперативное-тактическое управление затратами опирается на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия.

* * *

The article describes the essence of costs in the accounting and economic interpretation and specifies the features of their management at various hierarchical levels, the model of strategic cost management system in the enterprise. A system of cost management to consider when forming a strategy of economic security and sustainable development in the light of certain costs substantially, existing methods of accounting and control, and cost management levels in the company, its strategy and cost management functions. The article proposes to consider the allocation of levels of management of production costs in the system of their management for ensuring economic safety and sustainable development as an important condition for creation of an effective system for managing production costs. The article is defined that strategic cost management strategy in the formation of economic security and sustainable development related to the search of approaches to their reduction and optimization to match the competitive strategy of the company and allow the company to maximize its profits in the long term and strengthen its market position. The paper found that the operational and tactical cost management based on comprehensive technical and economic analysis of the enterprise: the study of technical and organizational level of production of fixed assets, labor, economic ties. The article defines strategy in the formation of economic security and sustainable development is the management is continuous through continuous identification of deviations of actual costs of the plan and variance analysis, the problem is reduced to obtain timely information on the change in the cost. The study established that the basis of operational cost management is cost accounting (commercial registration), which is part of the management cost control, the problem is reduced to minimize deviations from the norm.

Ключові слова: витрати, економічні витрати, бухгалтерські витрати, зменшення економічних вигод, використання ресурсів

Ключевые слова: расходы, экономические расходы, бухгалтерские расходы, уменьшения экономических выгод, использования ресурсов

Keywords: costs, economic costs, accounting costs, reduction of economic benefits, resource utilization

ВСТУП

Однією основних проблем будь-якого підприємства є забезпечення економічної безпеки, конкурентоспроможності та сталого розвитку діяльності. За сучасних дуже складних політичних та економічних умов в Україні дуже актуальними є питання забезпечення беззбиткового розвитку підприємств, що зумовлює необхідність зниження рівня витрат, їх оптимізацію та ефективне управління. Спроможість підприємства ефективно здійснювати господарську діяльність відзначається рівнем його витрат та собівартості, які у свою чергу й характеризують здатність підприємства забезпечити такий рівень економічної безпеки в цілому, який достатній для зменшення ризиків банкрутства та запобігання збитковості фінансово-господарської діяльності, а також надає можливість суб'єкту господарювання стабільно та динамічно розвиватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання визначення суті витрат як економічної категорії, умов створення ефективної системи обліку і контролю витрат при формуванні стратегії економічної безпеки на підприємствах різних галузей та форм власності розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: В.В. Амосова, Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Грещак [1], Н.В. Задорожна, О.С. Коцюба, Г.А. Маховикова та ін. [2-9], які в своїх роботах досліджують суть витрат, методи їх обліку та управління, а також розглядають проблеми зниження витрат на підприємстві та пропонують шляхи їх вирішення.

Проте, до сьогоднішнього часу залишаються недостатньо вирішеними низка суттєвих теоретико-методичних питань стосовно обрання оптимального для

сучасних складних вітчизняних умов господарювання методу управління витратами при побудові стратегії економічної безпеки та сталого розвитку, для чого необхідно уточнення специфіки цього управління, в наслідок чого ці питання потребують подальшого дослідження.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є визначення сутності витрат, встановлення специфіки їх управління в сучасних умовах формування стратегії економічної безпеки та сталого розвитку вітчизняних підприємств.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, офіційна статистична інформація, ресурси Internet. При проведенні дослідження використані методи економічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Зараз високі витрати та відповідно низка рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України (табл. 1) не сприяють їх економічній безпеці та сталості розвитку. За статистичними даними частка підприємств, які одержали прибуток у 2016 р. склала 73,4 % до загальної кількості підприємств, у 2017 р. – 69,7 %. Якщо рентабельність операційної діяльності в кризовий період 2008-2009 рр. становила менш ніж 4 % і вже тоді були труднощі у забезпеченні достатнього рівня економічної безпеки підприємств, то у 2014 р. цей показник знизився до критичного рівня (-4,1 %). Останні три роки відмічається поліпшення стану діяльності підприємств (табл. 1), але ці зміни незначні.

Таблиця 1

Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України
[угруповано автором за даними Державної служби статистики України [9]*]

Показники	Значення по рокам, %									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Рентабельність операційної діяльності (розрахована на основі фінансового результату до оподаткування)	3,9	3,3	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	2,3	3,4
Рентабельність від інвестиційно-фінансової діяльності	-5,4	-4,8	-3,5	-4,1	-4,0	-4,6	-10,1	-6,3	-6,1	-7,4
Рентабельність усієї діяльності (розрахована на основі чистого прибутку за виключенням податку на прибуток)	-1,5	-1,5	0,5	1,8	1,0	-0,7	-14,2	-7,3	-3,8	-4

Примітка: * без урахування діяльності банків та бюджетних установ

За цих складних умов господарювання зниження витрат на підприємствах, створення ефективної системи їх управління стає ключовими завданнями підприємств для забезпечення їх успішного функціонування та розвитку. У цьому ракурсі для формування ефективної системи управління витратами необхідно насамперед визначити їх сутність та особливості побудови такої системи для вітчизняних підприємств.

Так, згідно Податкового кодексу України, витрати

– "сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)". Згідно П(С)БО 16 «Витрати» витрати –

це зменшення економічних вигод протягом облікового періоду у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Як "грошовий вимір усіх ресурсів, витрачений для досягнення конкретної мети", розглядають витрати В.В. Амосова, Ф.Ф. Бутинець, Л.А. Міцкевич [2], М.Г. Грещак [1], О.С. Коцюба [3], Н.В. Задорожна [4], К.А. Раїцький, Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер, Н.М. Ткаченко та ін. [3-8].

Проведений аналіз поглядів науковців [1-8] щодо поняття витрат як економічної категорії показав, що в економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення сутності поняття витрат, воно є неоднозначним, інколи, суперечливим і має певні недоліки, зокрема:

- у російській економічній літературі [6; 7; 8] використовуються терміни "издержки", "затраты", "расходы", що під час тлумачення та перекладу на українську мову може викликати певні непорозуміння (проблеми, труднощі);

- на теперішній час немає єдиної точки зору щодо розмежування, правомірності та необхідності вживання двох термінів «витрати» та «затрати»;

- в економічній літературі та на практиці поряд із термінами «витрати» та «затрати» використовуються і такі, як «збитки», «втрати», які деякі автори трактують їх як синоніми, що є некоректним і неправомір-

ним, оскільки останні твердження («збитки», «втрати») зазвичай відноситься до фінансових результатів діяльності підприємства. [3]

- у широкому розумінні слова витрати – це будь-які втрати, тобто це грошовий вимір усіх використаних ресурсів для досягнення певної мети [1; 2],

- поняття витрат в бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат в економічному тлумаченні, економічні витрати є значно більшими за бухгалтерські і саме їх слід вважати витратами підприємства, під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей, тобто суму грошей яку можна отримати при найбільш вигідному із всіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів» [4, с. 178-179].

У теорії управління витратами підприємства створені різні концепції управління витратами, застосовують різні інструменти та методи управління, що дозволяють успішно їх впроваджувати на практиці при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку [5].

Система управління витратами господарюючого суб'єкта при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку як цілісна система складається з двох важливих складових: стратегічного і оперативно-тактичного рівнів управління витратами, кожен з яких має свої цілі, принципи та методи (рис. 1).



Рис. 1. Структура управління витратами суб'єкта господарювання [авторська розробка на підставі систематизації та удосконалення [6-8]]

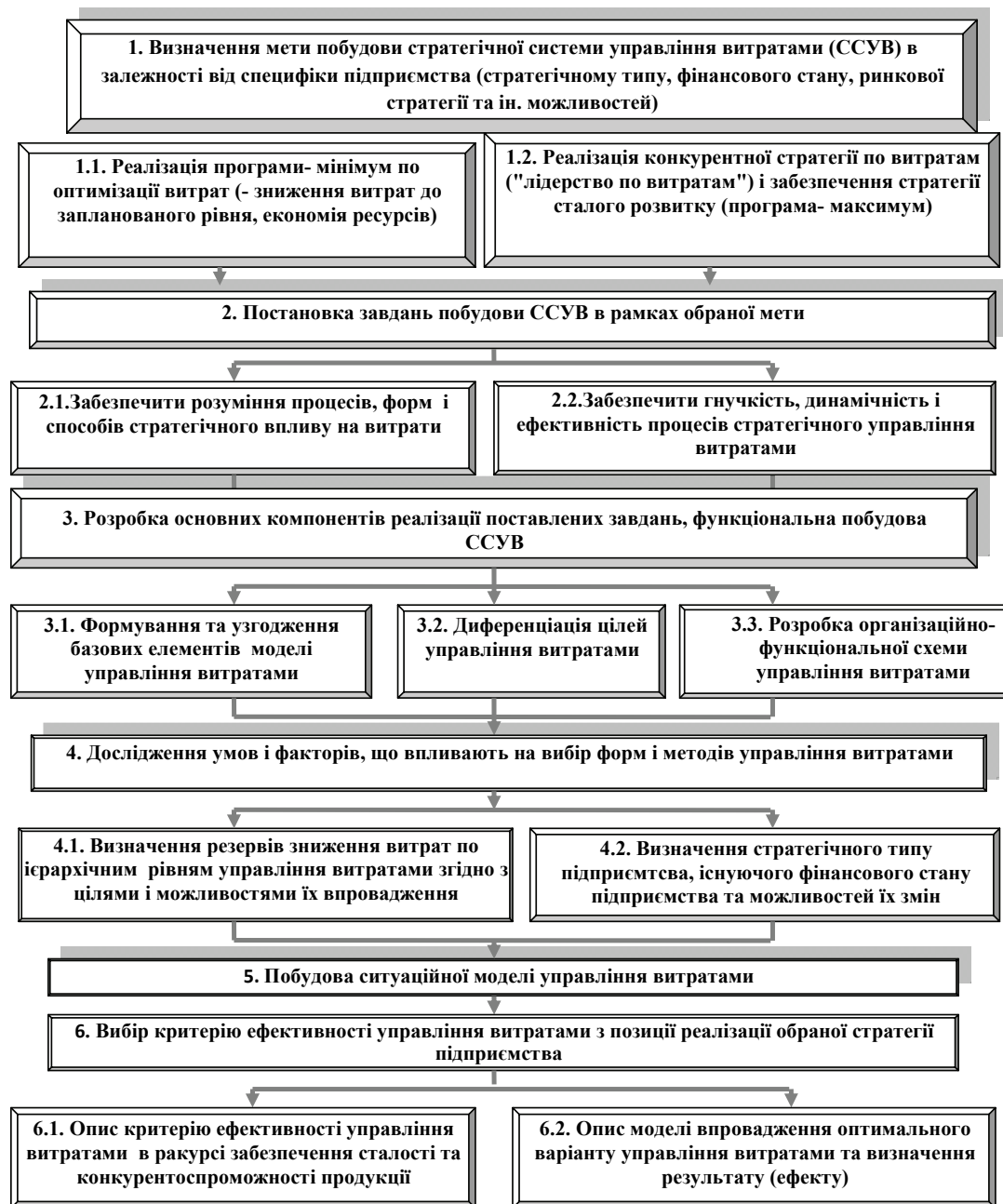


Рис. 2. Концептуальна модель формування стратегічної системи управління витратами (ССУВ) на підприємстві [авторська розробка на підставі опрацювання, систематизації та удосконалення [6, с. 20; 7, с. 40-43]]

Вважаємо, що систему управління витратами при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку необхідно розглядати у ракурсі визначеної суті витрат, існуючих методів обліку та контролю, а також рівнів управління витратами на підприємстві, його стратегії та функцій управління витратами. Стратегічне управління витратами при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку повинно бути пов'язане з пошуком таких підходів до їх скорочення і оптимізації, які відповідатимуть конкурентній стратегії підприємства і дозволять підприємству максимізувати свій прибуток у довгостроковій перспективі і зміцнити свою позицію на ринку.

Основною метою стратегічного управління витратами при формуванні стратегії економічної безпеки

та сталого розвитку є скорочення витрат при одночасному зміцненні стратегічної позиції підприємства і забезпечення оптимального рівня витрат з точки зору стратегічної перспективи і сталого розвитку, інтеграція існуючих передових прийомів і методів управління витратами, а також створення довгострокової конкурентної переваги і зміцнення стратегічної позиції підприємства, в основі яких лежить збільшення задоволеності споживачів [21-24].

Оперативно-тактичний рівень орієнтований на короткостроковий результат (до 1 року), тому його методи принципово відрізняються від методик стратегічного рівня управління витратами. Метою оперативно-тактичного управління виробничими витратами є підтримка величини витрат на заданому рівні і

скорочення їх рівня. Основне завдання оперативно-тактичного управління витратами – надавати допомогу менеджерам в досягненні запланованих цілей зниження кількісних значень рівня витрат.

Основні завдання оперативно-тактичного управління витратами полягають у максимізації прибутку підприємства у короткостроковій перспективі, що зводиться до скорочення витрат матеріалів, трудових витрат і загальновиробничих витрат завдяки: економії усіх видів ресурсів у виробництві (зниження витрат усіх ресурсів, тобто витрат матеріалів, витрат праці, витрат основних фондів), виявлення і використання внутрішньогосподарських резервів, ліквідації непродуктивних витрат ресурсів (робочого часу і матеріальних ресурсів через низький рівень організації і технології виробництва, браку тощо); зниження вартості ресурсів.

Це передбачає наступні завдання [7, с. 86]: зниження матеріаломісткості; зниження трудоемності; зниження фондоемності. [6; 7; 8].

Пропонується розглядати формування стратегічної системи управління витратами (ССУВ) на підприємстві як, по-перше, механізм реалізації конкурентної стратегії підприємства на ринку, по-друге, як результат формування і реалізації орієнтирів в області стратегічного управління витратами. Концептуальна модель формування стратегічної системи управління витратами (ССУВ) на підприємстві представлена на рис. 2.

Запропонована модель формування стратегічної системи управління витратами (ССУВ) на підприємстві (рис. 2) дозволяє охопити існуючі інструменти управління витратами та обрати оптимальні з них залежно від рівня управління, побудова базової і організаційно-функціональної моделі формування системи стратегічного управління витратами, розробку ситуаційної моделі існуючих типів управління витратами, вибір оцінки ефективності застосування цих розробок.

У контексті специфіки цієї моделі (рис. 2) оперативно-тактичне управління виробничими витратами спрямоване на пошук і використання резервів зниження витрат, що включає дві основні підсистеми: підсистема вдосконалення продукту (реалізується у вигляді перспективних продуктових, стратегій модифікації і варіації); підсистема вдосконалення виробничого процесу (реалізується за допомогою впровадження нової техніки, механізації і автоматизація виробничих процесів, вдосконалення і модернізації існуючої техніки і технології). При цьому підході скорочення витрат проводиться поза процесами контролю витрат, а розглядається як важливіше завдання, ніж здійснення постійного контролю за формуванням витрат. Організація оперативно-тактичного управління витратами при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку може здійснюватися наступними способами: вводиться посада фахівця (створюється відділ або служба, спеціальні тимчасові робочі групи), що займається управлінням витратами; розробляються комплексні цільові програми по управлінню витратами [5-8].

Доцільно будувати систему оперативно-тактичного управління витратами в ракурсі формування стра-

тегічної системи управління витратами (ССУВ) на підприємстві (рис. 2) на основі комплексного техніко-економічного аналізу роботи підприємства, що передбачає насамперед: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання основних фондів, робочої сили, господарських зв'язків. Це короткострокове оперативно-тактичного управління повинно відбуватися безперервно шляхом постійної ідентифікації відхилень фактичних витрат від запланованих і аналізу відхилень, завдання якого зводяться до отримання оперативної інформації про зміну величини витрат. Це зумовлено тим, що у основі оперативного управління витратами є облік витрат (виробничий облік), що є частиною системи управлінського контролю витрат, завдання якого зводяться до мінімізації відхилень від норм.

ВИСНОВКИ

Отже, систему управління витратами при формуванні стратегії економічної безпеки та сталого розвитку пропонується розглядати в ракурсі визначеної суті витрат, існуючих методів обліку та контролю, а також рівнів управління витратами на підприємстві, його стратегії та функцій управління витратами. Вважаємо, що при такому підході виділення рівнів управління виробничими витратами в системі їх управління варто розглядати як важливі умови створення дійової системи управління та забезпечення економічної безпеки та сталого розвитку, що відповідає поточним і перспективним цілям підприємства. У такому ж контексті вищий ієрархічний рівень управління витратами (стратегічне управління) повинно бути пов'язане з пошуком таких підходів до їх скорочення і оптимізації, які відповідатимуть специфіці підприємства, його ринковим орієнтирам, конкурентній стратегії, що дозволить підприємству максимізувати прибуток в довгостроковій перспективі, досягнути економічної безпеки і зміцнити свої позиції на ринку.

Список використаних джерел

1. Грецак М.Г., Коцюба О.С. *Управління витратами: навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц.* К.: КНЕУ, 2002. 131 с.
2. Мицкевич А. *Управление затратами и прибылью*. М.: ОЛМА – ПрессИнвест: Ин-т экон. стратегий, 2003. 192 с.
3. Янчева Л.М., Ільченко М.О. *Витрати: дефініції визначення та класифікація. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2. С. 31-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_2_7.
4. Шматковська Т., Демедюк Л., Рудь Т. *До проблематики генезису та дефініції економічної категорії "витрати"*. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 2. С. 169-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_2_16.
5. Погорелов Ю.С. *Переважа у виборі методів управління витратами. Управління проектами та розвиток виробництва: зб. наук. пр.* Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2005. №2 (14). С. 142-152. URL: <http://www.pmdp.org.ua>.
6. Калинина Е.Ф. *Формирование эффективной системы управления затратами в процессе реализации конкурентной стратегии промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05*. Брянск, 2007. URL: <http://diss.rsl.ru/diss/07/0671/070671049.pdf>.
7. Кузнецова А.С. *Совершенствование управления производственными затратами на промышленных пред-*

приятія: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05. Уфа, 2006. URL: <http://diss.rsl.ru/diss/07/00130/070130012.pdf>

8. Заруднев А.И., Мерзликина Г.С. Управление затратами хозяйствующего субъекта. Компьютерные информационные системы. URL: <http://cis2000.ru/Budgeting/ReceivablesRu.shtml>.

9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/>

References

1. Hreshchak M.H., Kotsyuba O.S. Cost management: Kyiv: KNEU, 2002. 131 p. (in Ukrainian).

2. Mytskevych A. Cost-benefit management. M.: OLMA - PressInvest: Institute of Economics. strategies, 2003. 192 p. (in Russian)

3. Yancheva L.M., Ilchenko M.O. Costs: Definition of Definition and Classification. Economic Strategy and Prospects for the Development of the Trade and Services Industry, 2011. № 2. pp. 31-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_2_7. (in Ukrainian).

4. Shmatkovska T., Demedyuk L., Rud T. To the problems of genesis and definition of the economic category "costs". Scientific herald of Odessa National Economic University,

2016. № 2. pp. 169-182. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2016_2_16. (in Ukrainian).

5. Pohoryelov Y.S. Advantage in choosing cost management methods. Project management and production development. Luhansk: Publishing house of SNU after V. Dahl, 2005. № 2 (14). pp. 142-152. URL: <http://www.pmdp.org.ua>. (in Ukrainian).

6. Kalynyna E.F. Formation of an effective cost management system in the process of implementing a competitive strategy of an industrial enterprise: dis. ... PhD (econ.): 08.00.05. Bryansk, 2007. URL: <http://diss.rsl.ru/diss/07/00130/070130012.pdf>. (in Russian)

7. Kuznetsova A.S. Improving the management of production costs in industrial enterprises: dis. ... PhD (econ.): 08.00.05. Ufa, 2006. URL: <http://diss.rsl.ru/diss/07/00130/070130012.pdf>. (in Russian)

8. Zarudnev A.Y., Merzlikina H.S. Cost management of an economic entity. Computer information systems. URL: <http://cis2000.ru/Budgeting/ReceivablesRu.shtml>. (in Russian)

9. The State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents>. (in Ukrainian).

ШАНДОВА

Наталія Вікторівна
nat0906@i.ua

УДК 338.48

БИЛИМ

Олена Сергіївна

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК
ТУРИСТИЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
РЕГІОНУFACTORS WHICH INFLUENCE ON THE
DEVELOPMENT OF TOURIST
ATTRACTIVENESS OF REGIONд.е.н., доцент, професор
кафедри, Херсонський
національний технічний
університетаспірант, Херсонський
національний технічний
університет

У статті досліджено причинно-наслідковий зв'язок між туристичним потенціалом та туристичною привабливістю. Уточнено склад туристичних ресурсів, як сукупність видів діяльності, отримуваних результатів, використовуваних інститутів та технологій управління. Встановлено роль інституціонального середовища у розвитку туристичної привабливості регіону. Визначено сутність «туристичної привабливості», встановлено фактори туристичної привабливості регіону, які об'єднано в наступні групи: «туристичні ресурси туристичної індустрії», «туристичні ресурси туристичної інфраструктури», «державне регулювання туристичної діяльності», «стан регіону».

* * *

В статье проведено исследование теоретических аспектов формирования туристических ресурсов. Обосновано, что предоставление качественной туристической услуги возможно при объединении туристической и других видов деятельности, а также постоянных межотраслевых взаимодействий, в которых принимают участие как субъекты туристической индустрии, так и институты развития туризма. Уточнено определение туристических ресурсов. Обоснована роль институциональной среды развития туризма в формировании условий для повышения туристической привлекательности. Определено содержание понятия «туристическая привлекательность», охарактеризованы группы факторов туристической привлекательности региона.

* * *

The purpose of the article is to clarify the theoretical aspects of the category of «tourist attraction» and to study the factors that influence the development of the tourist attractiveness of the region. The study of the theoretical aspects of the formation of tourism resources made it possible to note that all components of the category «tourist resources» turn directly into tourist resources only when they become required for the realization of tourism purposes.

Provision of high-quality tourism services is possible with the combination of tourism and other activities, the presence of permanent inter-industry interactions, in which both the subjects of the tourism industry and institutions for tourism develop. Institutional environment for tourism development creates conditions for increasing tourism attractiveness, efficient conduct of tourism business, forming consumer demand, improving the quality of the tourist product being created. The types of activities, results obtained, institutions and management technologies used become resources that are used directly or indirectly to meet the needs of tourists.

The concept of tourist potential and the tourist attractiveness of the region have a causal relationship: the tourist potential affects the conditions for organizing tourism activities in the provision of tourist services, the results of which the consumer estimates his own satisfaction and re-demand. Tourist attraction, in contrast to tourism potential, reflects the perception of tourism resources and is the result of realizing the available opportunities and effectiveness of institutional activities in the field of tourism development. The tourist attraction of the region displays such aspects: tourist resources, which are concentrated in the tourism industry; tourist resources that are outside the tourism industry in the form of combining different types of activities and inter-industry interactions; institutional activities in the field of tourism development and ensuring the security of the provided tourist services; the level of perception of the aggregate of tourist resources, which forms the demand for the services offered by consumers.

The characteristic of tourist attraction allows to determine the factors of tourist attractiveness of the region, which are grouped into «tourist resources of the tourism industry», «tourist resources of the tourist infrastructure», «state regulation of tourism activities», «state of the region». Further study of the factors of tourist attraction will allow to systematize them according to the origin and characteristics of existence, and to develop measures to increase the tourism attractiveness of the region.

Ключові слова: туристичні ресурси, туристичний потенціал, туристична привабливість, фактори впливу, регіон.

Ключевые слова: туристическая привлекательность, туристические ресурсы, туристический потенциал, факторы влияния, регион

Keywords: tourist resources, tourist potential, tourist attraction, factors of influence, region

ВСТУП

За сучасних умов економічної кризи загальною проблемою для всіх регіонів є реформування структури економіки, її стабілізація й соціальна переорієнтація. Вирішити проблему можливо за рахунок розвитку туристичної привабливості регіону, як одного зі стратегічних напрямків соціально-економічної діяльності регіону, що дозволить створити нові робочі міс-

ця, забезпечити розвиток суміжних галузей, а значить підвищити добробут населення. У зв'язку із цим, виникає необхідність дослідження факторів і ресурсів формування туристичної привабливості у регіонах.

Проблеми розвитку туристично-рекреаційного комплексу представлені у роботах учених В.Г. Герасименка [2], З.В. Герасимчука [3], Н.В. Корж [6], А.С. Кускова [7] й інших учених, у дослідженнях яких відбиті питання інфраструктури туризму, соціальної й еконо-

мічної значимості туристичної галузі. Питання термінології в туризмі, теоретичні й методичні основи оцінювання ресурсів туристичної галузі, її потенціалу представлені у роботах Ю.Ф. Волкова [1], І.В. Зоріна [5], О.О. Любіцевої [8], М.П. Мальської [5], М.К. Орлатого [10].

Однак, разом з розвитком економічних систем регіонального рівня, зміною рівня життя населення, якісного наповнення туристських потреб, змінюються технології й способи управління розвитком туристичної привабливості. На розвиток і освоєння ресурсного потенціалу туризму вплив виявляють не тільки особливості економіки, екологічна, соціальна ситуація в регіоні, але також і трансформація стереотипів населення у контексті сприйняття туристських ресурсів. Вивчення цих умов дозволить визначити склад факторів, що стимулюють або стримують розвиток ресурсного потенціалу туризму й визначають туристичну привабливість на регіональному рівні. У зв'язку із цим вважаємо актуальним дослідження сукупності факторів, що надають вплив на формування й розвиток туристичної привабливості регіону.

МЕТА РОБОТИ – уточнити теоретичні аспекти категорії «туристична привабливість» та дослідити склад факторів, що впливають на розвиток туристичної привабливості регіону.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою дослідження є публікації провідних вітчизняних і зарубіжних учених за напрямком управління розвитком туризму, матеріали власних досліджень авторів. У дослідженні викорис-

тані методи й інструментарій порівняльного аналізу, методи й прийоми систематизації й формалізації інформації, сформульоване власне бачення основних умов розвитку туристичної привабливості на регіональному рівні.

РЕЗУЛЬТАТИ

У науковій літературі детально досліджена категорія «туристичний потенціал», однак аналіз даного поняття становить інтерес із погляду дослідження привабливості туристичних ресурсів певної території.

Загальне значення категорії «потенціал» визначається як «засоби, запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану; вирішення будь-якого завдання; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі» [11]. Загальне трактування категорії «ресурси» означає: «ресурси (від французького *resource* – допоміжний засіб) – грошові кошти, запаси, цінності, можливості, джерела коштів, доходів (наприклад, природні ресурси, економічні ресурси) [13]. У загальному сенсі «ресурсний потенціал, крім матеріальних і нематеріальних засобів, включає здібності працівників, підприємств, установ, закладів, організацій в ефективному використанні наявних засобів або ресурсів» [10].

Однак для характеристики ресурсного потенціалу в туристичній сфері необхідно зробити низку уточнень.

Сутність категорії «туристичні ресурси» відбита в нормативній базі, професійних словниках і наукових працях (табл. 1).

Таблиця 1

Базові визначення «Туристичні ресурси» [складено авторами на основі джерел [1,4,5,6,7,8,9,12]]

Джерело	Характеристика
Закон України «Про туризм» [4]	Туристичними ресурсами України є пропонувані або такі, що можуть пропонуватися, туристичні пропозиції на основі та з використанням об'єктів державної, комунальної чи приватної власності
Словник-довідник: Екологія, здоров'я, курорти, туризм [12]	Туристські ресурси – природні, історичні, соціально-культурні й інші об'єкти, що стимулюють туристів до подорожі, здатні задовольнити потреби у відновленні й розвитку фізичних, емоційних і інтелектуальних сил людини
М. Мальська, Н. Антонюк, Н. Ганич [9]	Туристичні ресурси – специфічні властивості природного середовища, а також їх комбінації, прояв людської діяльності, природні, історичні, соціально-культурні об'єкти, які є предметами інтересу туристів, стимулюють їх до подорожі, здатні задовольнити їхні потреби у відновленні й розвитку фізичних, емоційних і інтелектуальних сил.
І. Зорін, В. Квартальнов [5]	Туристські ресурси створюють можливість розширення виробництва туристського продукту, обумовлену активами, запасами, внутрішніми резервами туристичної організації, а також природними й соціальними умовами, у яких вона діє, сукупністю природних, оздоровчих, культурних і інших ресурсів, здатних задовольняти різні запити й потреби туристів у комплексі або окремо.
Ю. Волков [1]	Природні, історичні й соціально-культурні фактори, що включають у себе об'єкти демонстрації й вивчення, а також інші об'єкти, які здатні задовольнити духовні потреби людей, сприяючи відновленню й розвитку їх фізичних і моральних сил, становлять туристські ресурси
Н. Корж, Д. Басюк [6]	Туристичні ресурси як фактор розвитку дестинації – це сукупність матеріальних рекреаційних ресурсів, подій, нематеріальних (міфологічних) властивостей об'єктів, які привабливі для відвідування, а, отже, є фактором отримання доходів організаціями, що обслуговують відвідувачів.
О. Кусков [7]	Туристичні ресурси включають природні та культурно-історичні складові та туристичну інфраструктуру, як самостійну групу. Проте, додатково він розглядає соціально-економічні ресурси, що, на думку вченого, є спільною групою, та включають трудові, інформаційні, управлінські ресурси тощо.
О. Любіцева [8]	Туристичні ресурси включають об'єкти, створені людською працею (пам'ятки історії, культури, архітектури, музеї тощо) та об'єкти, до яких докладається людська праця з метою підтримки їхніх атрактивних якостей (пляжі, національні парки тощо).

Не зважаючи на деякі відмінності у трактуваннях туристичних ресурсів, переважають природно-географічні аспекти визначення ресурсів з додаванням привабливості культурно-історичних, розважальних та

інших об'єктів туристичної діяльності, але сутність їх укладається в тому, що вони є основою туристичної послуги (туристичного продукту), що дозволяє дійти висновку, що туристичними ресурсами можна вважа-

ти все те, що буде використовуватися для організації туристичної діяльності на конкретній території. Необхідно також відзначити, що всі складові компоненти категорії «туристичні ресурси» перетворюються безпосередньо у туристичні ресурси тільки тоді, коли вони стають затребуваними для реалізації цілей туризму. Різноманітні елементи структури туристичних ресурсів дозволяють зробити висновок про складність системи туризму.

У системі туризму головна компонента туристичних послуг – це регіон туристичної дестинації, в якому присутні туристичні ресурси. Регіон з його територіальною й бюджетною відокремленістю, наявністю власних органів виконавчої й законодавчої влади, а також сукупністю власних природних, історичних, демографічних, економічних умов і ресурсів є безпосереднім середовищем реалізації туристичної діяльності. Таким чином, у кожному окремому регіоні формується своя туристична діяльність, що відрізняється не тільки наявністю природно-географічних, культурно-історичних, розважальних та інших об'єктів, а й інституціональним середовищем, сукупністю соціально-економічних умов, які задають рамки для процесів розвитку туризму.

Результатом організації туристичної діяльності є створення й наступна реалізація туристичної послуги (туристичного продукту). Надання туристичної послуги (туристичного продукту), вимагає об'єднання туристичної й різних інших видів діяльності, а також постійних міжгалузевих взаємодій, у яких беруть участь як суб'єкти туристичної індустрії, так і різні інститути розвитку туризму, адже туристична діяльність здійснюється у конкретному інституціональному середовищі при певних соціально-економічних умовах, і чим вище якісні характеристики інституціонального середовища, чим більш сприятливими є соціально-економічні умови, тим більш активно розвивається галузь. Інституціональне середовище розвитку туризму формує умови для підвищення туристичної привабливості, ефективного ведення туристичного бізнесу, формування споживчого попиту, підвищення якості створюваного туристичного продукту й характеризується різними інституціональними формами, зокрема, це національні закони про туризм, державні програми розвитку туризму, закони про використання особливо охоронюваних природних територій, регіональні законодавчі акти про туристичну діяльність, забезпечення безпеки надаваних у регіоні послуг, розвиток туристичної інфраструктури, нормативні акти про інформаційну підтримку туризму, позиціонування туристичної діяльності як одного зі стратегічних пріоритетів розвитку регіону тощо. Тому «означені види діяльності, отримувані результати, використовувані інститути та технології управління також стають ресурсами, які прямо чи опосередковано використовуються для задоволення потреб туристів» [14].

Наявність і якість сукупних туристичних ресурсів визначають туристичний потенціал і туристичну привабливість території (регіону). Поняття туристичний потенціал і туристична привабливість території (регіону), на наш погляд, мають причинно-наслідковий зв'язок. Наявні ресурси й діяльність, взаємодія яких

може бути використана для створення й реалізації туристичної послуги (продукту) формують туристичний потенціал, або попередні умови організації туристичної діяльності. Результат такої взаємодії оцінений задоволеністю сприйняття туристичної послуги (продукту) і повторно затребуваний туристом формує туристичну привабливість. Таким чином, туристична привабливість території (регіону) є затребуваним результатом реалізації туристичного потенціалу регіону й відображає наступні аспекти:

- наявність туристичних ресурсів, сконцентрованих у середовищі туристичної індустрії;
- наявність туристичних ресурсів, що перебувають поза туристичною індустрією у вигляді об'єднання різних видів діяльності, міжгалузевих взаємодій;
- інституціональна діяльність у сфері розвитку туризму й забезпечення безпеки надаваних туристичних послуг;
- рівень сприйняття сукупності туристичних ресурсів, що формує затребуваність споживачами пропонуваних туристичних послуг (продукту).

Окрім цього, туристична привабливість змінюється залежно від багатьох чинників, серед яких: наявність унікальних природних та створених людиною об'єктів, що дивують та притягують туристів, наявність сучасної матеріально-технічної бази туризму, наявність специфічних якостей туристичної послуги (продукту), зміна у перевагах населення щодо сприйняття тих чи інших туристичних ресурсів та інше. Очевидно, що для ефективного управління туристичною привабливістю з метою розвитку туристичного потенціалу, підвищення рівня затребуваності туристичних послуг (продуктів) необхідно регулярно проводити комплексні й систематичні дослідження факторів, що впливають на розвиток туристичної сфери в регіоні.

Виходячи з даної вище характеристики туристичної привабливості території (регіону), можна визначити фактори туристичної привабливості регіону, які об'єднаємо в наступні групи: «туристичні ресурси туристичної індустрії», «туристичні ресурси туристичної інфраструктури», «державне регулювання туристичної діяльності», «стан регіону».

Група факторів «туристичні ресурси туристичної індустрії» включає стан туристичних ресурсів регіону й рівень їх використання в туристичній діяльності: якісний стан і різноманітність природних, культурно-естетичних, концептуальних ресурсів; рівень залучення ресурсів регіону в туристичну діяльність; доступність ресурсів; якісний стан ресурсів для розвитку пріоритетних напрямків туризму.

Група факторів «туристичні ресурси туристичної інфраструктури» включає фактори, що виявляють вплив на якість роботи підприємств туристичної індустрії регіону, створюють умови для приймання й обслуговування туристів: стан стандартизації й класифікації об'єктів туристської індустрії у регіоні, організація туристичного господарства; рівень розвитку і якість роботи транспортної інфраструктури, підприємств харчування, торгівлі, розваг, засобів розміщення, установ культури, спорту, охорони здоров'я, зв'язку; рівень доступності й сервісної облаштованості об'єктів особливо охоронюваних природних територій; наявність і ефективність функціонування регіона-

льного туристського сайту й ряд інших факторів.

Група факторів «державне регулювання туристичної діяльності» включає фактори, що проявляються у результаті здійснення державними органами влади регулювання туристичної діяльності у регіоні, й впливають на стан нормативно-правового, бюджетного, програмного й наукового забезпечення туристичної діяльності, безпеку надаваних у регіоні послуг, підготовку кадрів для індустрії туризму, забезпечення інформаційної й рекламної підтримки розвитку туризму, позиціонування туристичної діяльності в якості одного зі стратегічних пріоритетів розвитку регіону.

Група факторів «стан регіону» включає такі фактори, як природно-екологічний, медико-санітарний стан регіону; соціально-економічні фактори, що впливають на формування в регіоні комфортної обстановки для туристів (рівень економічного розвитку та добробуту суспільства, кількість зайнятих у галузі, політична стабільність, релігійна й культурна толерантність, рівень злочинності тощо); фактори що забезпечують відомість туристичного регіону у вигляді інформаційного супроводження туристичної діяльності, що характеризується систематичним формуванням інформаційного ресурсу.

Аналіз і всебічна оцінка факторів, що впливають на розвиток туристичної сфери у регіоні є необхідною передумовою для керування туристичною привабливістю й комплексного розвитку туристичного комплексу регіону.

ВИСНОВКИ

Дослідження теоретичних аспектів формування туристичних ресурсів, туристичного потенціалу необхідне для визначення складу факторів, що стимулюють або стримують розвиток ресурсного потенціалу туризму. Наявність і якість туристичних ресурсів визначають привабливість регіону, відображаючи аспекти сприйняття туристичних ресурсів і ефективність діяльності по їхньому розвитку. Аналіз аспектів формування туристичної привабливості регіону показав, що туристичний потенціал і туристична привабливість регіону, мають причинно-наслідковий зв'язок – туристичний потенціал впливає на умови організації туристичної діяльності щодо надання туристичної послуги, результати якої споживач оцінює власною задоволеністю та повторною затребуваністю. При цьому туристична привабливість на відміну від туристичного потенціалу віддзеркалює аспекти сприйняття туристичних ресурсів і є результатом реалізації наявних можливостей та ефективності інституціональної діяльності у сфері розвитку туризму. Факторами впливу на розвиток туристичної привабливості регіону визначено наступні групи: «туристичні ресурси туристичної індустрії», «туристичні ресурси туристичної інфраструктури», «державне регулювання туристичної діяльності», «стан регіону». Подальше вивчення складових факторів впливу дозволить систематизувати їх залежно від походження і особливостей існування, та розробити заходи щодо підвищення туристичної привабливості регіону.

Список використаних джерел

1. Волков Ю.Ф. Гостиничный и туристский бизнес. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. 637 с.

2. Герасименко В.Г. Ринки туристических услуг: монография. Одеса. Одес. нац. экон. ун-т, 2013. 223 с.

3. Герасимчук З.В. Регіональна політика розвитку рекреаційного природокористування: механізми формування та реалізації: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2007. 171 с.

4. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 року №324/95-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>

5. Зорин И.В., Квартальнов В.А. Энциклопедия туризма: справочник. Москва: Финансы и статистика, 2003. 368 с.

6. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними destinations: підручник. Вінниця: «ПП «ТД Едельвейс і К», 2017. 322 с.

7. Кусков А.С. Туристическое ресурсоведение. М.: Академия, 2008. 208 с.

8. Любцева О.О. До питання термінології в туризмі. Географія та туризм. 2010. Вип. 3. С. 7-10.

9. Мальська М.П., Антонюк Н.В., Ганич Н.М. Міжнародний туризм і сфера послуг. Київ: Знання, 2008. 661 с.

10. Ресурсний потенціал регіону: навч. посіб. Київ: НАДУ, 2014. 724 с.

11. Российский энциклопедический словарь: в 2 кн. Кн. 2: Н-Я. / под ред. А.М. Прохорова. Москва: Большая российская энциклопедия, 2000. 1023 с.

12. Словник-довідник: Екологія, здоров'я, курорти, туризм. Москва: Медицина, 1997. 224 с.

13. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. Москва: «Советская энциклопедия», 1980. 1600 с.

14. Shandova N. Investigation of organizational and management specifics of health tourism development. Technology audit and production reserves. 2017. № 3/5 (35). pp. 4-8.

References

1. Volkov Y.F. Hotel and tourist business. Rostov-na-Donu: Fenyks, 2008. 637 p. (in Russian)

2. Herasymenko V.H. Markets of tourist services: monograph. Odesa. Odesa national economics university, 2013. 223 p. (in Ukrainian)

3. Herasymchuk Z.V. Regional policy of recreational nature development: mechanisms of formation and implementation: monograph. Lutsk: Nadstirria, 2007. 171 p. (in Ukrainian)

4. Zakon Ukrainy «Pro turizm» of 15.09.1995 №324/95-BP. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua> (in Ukrainian)

5. Zorin I.V., Kvartalnov V.A. Encyclopedia of tourism: a reference book. Moscow: Finance and Statistics, 2003. 368 p. (in Russian)

6. Korzh N.V., Basiuk D.I. Management of tourist destinations. Vinnytsia: «PP «TD Edelweisi K», 2017. 322 p. (in Ukrainian)

7. Kuskov A.S. Tourist resource knowledge. Moscow: Academy, 2008. 208 p. (in Russian)

8. Lyubitseva O.O. To the topic of terminology in tourism. Geography and Tourism. 2010. Issue 3. pp. 7-10. (in Ukrainian)

9. Malska M.P., Antoniuk N.V., Hanych N.M. International tourism and services. Kyiv: Knowledge. 2008. 661 p. (in Ukrainian)

10. Resource potential of the region. Kyiv: NADU, 2014. 724 p. (in Ukrainian)

11. Russian Encyclopedic Dictionary: In 2 books. Book 2 / edited by A.M. Prokhorov. Moscow: The Great Russian Encyclopedia, 2000. 1023 p.

12. Dictionary of reference: Ecology, health, resorts, tourism. Moscow: Medicine, 1997. 224 p. (in Russian)

13. Soviet Encyclopedic Dictionary / edited by A.M. Prokhorov. Moscow: «Soviet Encyclopedia», 1980. 1600 p. (in Russian)

14. Shandova N. Investigation of organizational and management specifics of health tourism development. Technology audit and production reserves. 2017. № 3/5 (35). pp. 4-8.

ЧЕРКАСОВАСвітлана Олександрівна
cherckeska@gmail.com

УДК 657.6:338.467

ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОСЛУГ
ПРИВАТНИМИ ОХОРОННИМИ
АГЕНТСТВАМИ В УКРАЇНІFEATURES OF SERVICES' PROVIDING BY
PRIVATE SECURITY AGENCIES IN
UKRAINE**ГОЛУБКОВА**Вікторія Олегівна
vikagol24@gmail.comк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університетбакалавр, Одеський
національний політехнічний
університет

У статті розглянуті теоретико-методичні засади обліку і контролю розрахунків з надання послуг приватними охоронними агентствами, розглянуті основні тенденції розвитку ринку охоронних послуг в Україні, визначені особливості обліку і контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами, а також розроблені заходи щодо удосконалення обліку і контролю розрахунків із клієнтами з надання охоронних послуг.

* * *

В статье рассмотрены теоретико-методические основы учета и контроля расчетов по предоставлению услуг частными охранными агентствами, рассмотрены основные тенденции развития рынка охранных услуг в Украине, определены особенности учета и контроля расчетов по предоставлению охранных услуг частными охранными агентствами, а также разработаны мероприятия по совершенствованию учета и контроля расчетов с клиентами по предоставлению охранных услуг.

* * *

The article deals with the theoretical and methodological bases of accounting and control of calculations on the provision of services by private security agencies, considers the main tendencies of the development of the market of security services in Ukraine, specifies the features of accounting and control of settlements for the provision of security services by private security agencies, as well as measures for improving accounting and control of settlements with clients for provision of security services.

The main purpose of the work is to consider the theoretical and methodological principles of accounting and control of settlements for the provision of services by a private security agency and measures to improve the accounting and control of settlements for the provision of services by a private security agency and their practical use.

The object of the study is the process of accounting and control of calculations for the provision of services by a private security agency. The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical aspects regarding the system of accounting and control of calculations for the provision of services by a private security agency.

The introduction of a reserve of doubtful debts, a more detailed inventory of assets and liabilities, and the development of a special software product AB ABIS, allows you to minimize agency costs and increase profits, which is a positive signal for the private agency. Due to the calculation of the reserve of doubtful debts, the agency ensures the implementation of the principle of diligence - only reflects on the balance sheet the accounts receivable that is likely to be repaid, will bring economic benefits, in addition, distributes expenses by periods. Accordingly, the problems of accounting and control of the calculations for the provision of services should be considered from the point of improving its accounting, analytical and information support, and insufficient study of problem issues in relation to disclosure of the peculiarities of the organization of effective accounting and control of calculations for the provision of services by a private security agency.

Ключові слова: облік, контроль, аналіз, розрахунки, особливості, охоронне агентство, охоронна діяльність, надання послуг

Ключевые слова: учет, контроль, анализ, расчеты, особенности, охрannое агентство, охрannая деятельность, оказание услуг

Keywords: accounting, control, analysis, calculations, features, security agency, security activity, provision of services

ВСТУП

В умовах ринкових відносин особливої актуальності набуває проблематика забезпечення фізичного захисту та безпеки активів (прав власності) суб'єктів господарської діяльності й фізичних осіб через здійснення охоронної діяльності. На сьогоднішній день ринок охоронних послуг в Україні значною мірою зале-

жать від системи обліку і контролю розрахунків з надання охоронних послуг, яка забезпечує його економічну самостійність, конкурентоспроможність та стійке фінансове становище на ринку, оскільки ефективність відповідної системи залежить від об'єктивності, достовірності та повноти отриманої обліково-аналітичної інформації.

Однак не завжди за сучасних умов діяльності охо-

ронного агентства, практика обліку відповідає вимогам внутрішніх користувачів. Відповідно, проблематика формування ефективної системи обліку і контролю з надання послуг слід розглядати з позиції вдосконалення її обліково-аналітичного й інформаційного забезпечення, а недостатнє вивчення проблемних питань щодо розкриття особливостей формування ефективної системи обліку і контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами обумовили актуальність вибору теми даної статті.

МЕТА РОБОТИ

Метою роботи є розглядання теоретико-методичних засад обліку і контролю розрахунків з надання послуг охоронного агентства та заходів щодо удосконалення обліку і контролю розрахунків з надання послуг охоронним агентством та щодо їх практичного використання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою дослідження становлять наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. При проведенні дослідження використовувалися методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Основним нормативним документом, який регламентує охоронну діяльність в Україні являється Закон України «Про охоронну діяльність» [1].

Згідно з цим законом охоронна діяльність – це професійна діяльність суб'єктів державної та недержавної охоронної діяльності по організації та практичному здійсненню заходів охорони належного їм майна, забезпечення особистої безпеки їх засновників та посадових осіб, надання на підставі цивільно-правових угод послуг з охорони майна юридичних і фізичних осіб та забезпечення особистої безпеки фізичних осіб [1].

Об'єктом охоронної діяльності виступає фізична або юридична особа, які укладають договір з суб'єктом – охоронним агентством задля забезпечення ефективного контролю якості послуг, що регламентує вимоги до здійснення послуг охорони.

Зміст договору – це сукупність умов (пунктів), визначених на розсуд сторін і погоджених ними, та умов, які є обов'язковими відповідно до актів цивільного законодавства. Сторони також мають право укласти договір, в якому містяться елементи різних договорів (змішаний договір). До відносин сторін у змішаному договорі застосовуються у відповідних частинах положення актів цивільного законодавства про договори, елементи яких містяться у змішаному договорі, якщо інше не встановлено договором або не впливає із суті змішаного [5].

Згідно діючого законодавства суб'єкти охоронної діяльності здійснюють таку діяльність на підставі отриманої в установленому порядку ліцензії.

Ліцензування охоронної діяльності здійснюється відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [2]. Цим законом передбачена необхідність отримання ліцензій на такий вид діяльності як надання послуг, пов'язаних з

охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян.

Ліцензійні умови визначають організаційні, кваліфікаційні та особливі вимоги провадження господарської діяльності з надання послуг, пов'язаних з охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян.

Суб'єкт охоронної діяльності на підставі отриманої у встановленому порядку ліцензії надає такі охоронні послуги послуги:

- охорона майна громадян;
- охорона майна юридичних осіб;
- охорона фізичних осіб [1].

При цьому під охороною майна визначають діяльність суб'єктів охоронної діяльності з організації та практичного здійснення на підставі цивільно-правових договорів заходів, спрямованих на забезпечення схоронності, цілісності визначених власником майна належних йому будівель, споруд, іншого рухомого та нерухомого майна з метою відвернення та/або недопущення безпосередніх посягань на майно, припинення несанкціонованого власником доступу до нього для збереження його фізичного стану і забезпечення здійснення власником цього майна всіх належних йому повноважень щодо нього [3].

Охорона громадян – це діяльність суб'єктів охоронної діяльності з організації та практичного здійснення заходів, спрямованих на забезпечення особистої безпеки індивідуально визначеної фізичної особи шляхом відвернення та/або недопущення негативного безпосереднього впливу факторів кримінального, побутового або екологічного характеру на стан її життєдіяльності [3].

Охоронну діяльність можуть провадити на всій території України юридичні особи, а також фізичні особи-підприємці на підставі ліцензії за наявності матеріально-технічної бази, необхідної для провадження такої діяльності, та за умов виконання такими особами організаційних, кадрових і технологічних вимог, передбачених ліцензійними умовами.

При цьому суб'єкт недержавної охоронної діяльності є суб'єктом підприємницької діяльності з надання на договірній основі послуг юридичним і фізичним особам по здійсненню заходів охорони та безпеки, а також суб'єкт господарювання, заснований на недержавній формі власності, що здійснює охоронну діяльність щодо належного йому майна, забезпечення особистої безпеки своїх засновників або посадових осіб, є самостійним господарюючим статутним суб'єктом, який має права юридичної особи та здійснює охоронну діяльність з метою одержання прибутку (доходу) [3].

Для одержання ліцензії охоронне агентство повинне надати до ліцензійного органу наступні документи:

- 1) заяву на одержання ліцензії;
- 2) засвідчені нотаріально копії установчих документів (для юридичної особи);
- 3) засвідчені відбитком печатки підприємства копії документів, які підтверджують рівень освіти, кваліфікації та стаж роботи співробітників, необхідні для здійснення відповідного виду господарської діяльності [4].

Під час здійснення охоронної діяльності персоналу недержавних охоронних установ забороняється:

1) удаватися до неправомірних дій, що посягають на права і свободи громадян, ставлять під загрозу їх життя, здоров'я, честь, гідність та майно.

2) видавати себе за представників правоохоронних органів.

3) використовувати формений одяг працівників Міністерства внутрішніх справ України, інших правоохоронних органів [4].

За сучасних реалій український ринок послуг охорони знаходиться у процесі розвитку. З одного боку, на нього вплинула криза в національній економіці і зростання мінімальних зарплат, що призвело до збільшення собівартості обладнання, екіпіровки, витратних

матеріалів, що застосовуються при здійсненні охорони. З іншого боку, погіршення криміногенної ситуації в країні сприяло зростанню попиту на такі послуги [6].

Судячи з рекламної активності, найдинамічніше на вітчизняному охоронному ринку розвиваються компанії Венбест, Сіріус, Шериф, Ефорт, а також Поліція охорони [6].

Ціни на охоронні послуги залежать від рівня витрат охоронного агентства на забезпечення захисту інтересів клієнта. Динаміку зміни середньої вартості фізичної охорони в Україні в 2014-17 рр., грн/час, розглянемо на рис. 1. та динаміку вартості перевірки приміщень в Україні в 2014-2015 рр., грн/м², зображено на рис. 2.

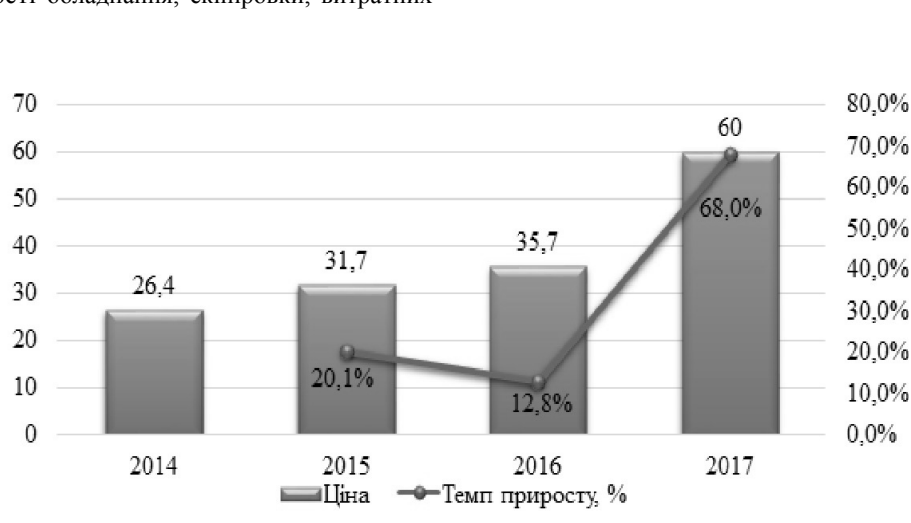


Рис. 1. Динаміка зміни середньої вартості фізичної охорони в Україні в 2014-2017 рр., грн/час.

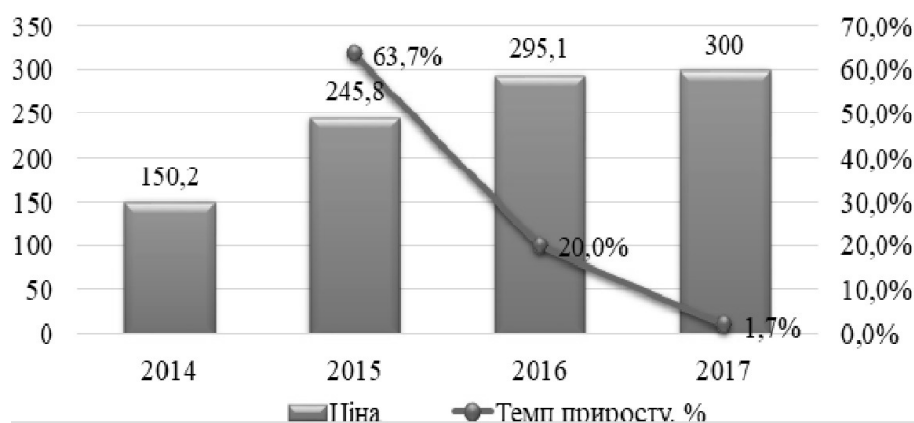


Рис. 2. Динаміка зміни вартості перевірки приміщень охорони приміщень в Україні в 2014-2015 рр., грн/м²

Значну частину собівартості послуг формує фонд заробітної плати, яку отримують фахівці, що забезпечують безпеку об'єктів або людей.

На сьогоднішній день питання обліку розрахунків з надання послуг охоронним агентством регулюється Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7].

Замовниками охоронних послуг являються фізичні або юридичні особи, які заключають договір з охоронною фірмою та обговорюють цілу ланку певних послуг. Замовники виступають у ролі дебіторів. Дебі-

тори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошей, їх еквівалентів або інших активів [8].

Вартість послуг з перевірки приміщень в більшості випадків розраховується в доларах, тому вона змінюється відповідно до коливань курсу цієї валюти.

Виникнення дебіторської заборгованості в певних межах є нормальною ознакою діяльності агентства, але не в тих випадках, коли відбувається її неконтрольоване зростання. Оскільки створення великих обсягів дебіторської заборгованості викликає низьку плато-

спроможність агентства.

Усі платежі в Україні здійснюються у готівковій та безготівковій формі.

Слід зауважити, що ефективність розрахункових відносин між агентством і підприємствами в цілому залежить від стану внутрішньогосподарського контролю розрахунків у межах окремого охоронного агентства.

Саме тому необхідним є постійне відстеження рівня дебіторської заборгованості і недопущення її значного зростання, з метою отримання якісної і своєчасної інформації про стан розрахунків і прийняття на цій підставі необхідних управлінських рішень. Проблема охоронного агентства не лише у тому, що борги не повертаються, а й у тому, що досить складно оцінити суму ймовірної безнадійної заборгованості, розрахувати резерв для її списання.

Необхідність створення резерву сумнівних боргів пов'язана з невизначеністю та загрозою можливих

збитків. Завдяки обчисленню резерву охоронне агентство забезпечує виконання принципу обачності – відображає у балансі лише ту дебіторську заборгованість, яка ймовірно буде погашена, принесе економічні вигоди, крім того, розподіляє витрати за періодами.

В інтересах охоронного агентства рекомендується підтримувати постійний контроль за розрахунками з дебіторами. Оскільки безвідповідальність та безконтрольність може призвести до кримінальної та адміністративної відповідальності, що у свою чергу відповідно позначиться на фінансовому стані охоронного агентства та його репутації серед партнерів та клієнтів.

Таким чином, на основі визначених особливостей обліку та контролю розрахунків з надання охоронних послуг недержавними (приватними) охоронними агентствами можна визначити основні напрямки щодо удосконалення обліку і контролю їх розрахунків з клієнтами (рис. 3).

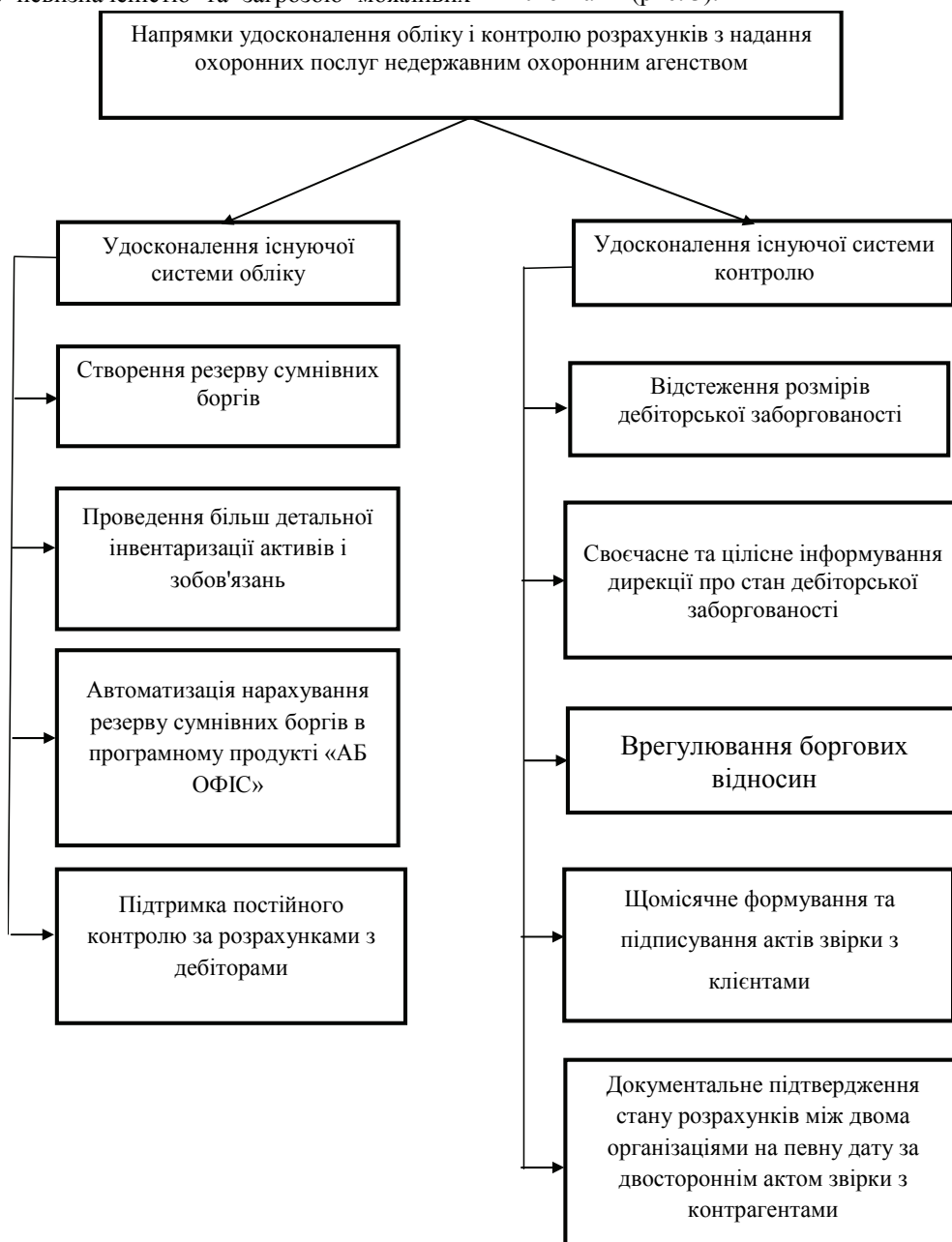


Рис. 3. Шляхи удосконалення обліку і контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватним охоронним агентствам

Запропоновані методики контролю і обліку розрахунків з надання охоронних послуг надають можливість звести до мінімуму ризики прийняття неефективних рішень в охоронному агентстві, що надалі дозволить уникати появи істотних помилок та реальніше оцінювати його фінансовий стан.

Основу інформаційного забезпечення реалізації запропонованих заходів щодо удосконалення обліку і контролю розрахунків з надання охоронних послуг, сформував використання сучасного програмного забезпечення автоматизації обліку розрахунків з надання охоронних послуг у середовищі інформаційної системи «АБ ОФІС», а процесів їх управління й контролю – у MS Word, MS Excel.

При цьому слід зауважити, що програмне забезпечення «АБ ОФІС» орієнтоване на мережеве використання і дозволяє легко підключати до єдиної бази даних необхідну кількість комп'ютерів. У програмі передбачена можливість ведення декількох баз даних з автоматичним обміном даними між ними, що значно полегшує управління дебіторською заборгованістю декількома охоронними агентствами одночасно.

Одним з головних завдань бухгалтера недержавного охоронного агентства полягає в тому, щоб визначити терміни погашення його дебіторської заборгованості, виявляти непогашену у строк дебіторську заборгованість, своєчасно попереджати керівництво про закінчення терміну позовної давності з дебіторської заборгованості. Все це виявляється у результаті інвентаризації заборгованостей.

Для проведення інвентаризації повинна створюватися спеціальна комісія, призначена керівником. Після проведеної інвентаризації, система управління повинна вивчати, який відсоток неповернення дебіторської заборгованості припадає на одного або кількох головних боржників; чи буде впливати несплата одним з головних боржників на фінансове становище охоронного агентства, а також проводити оцінку за термінами утворення заборгованостей і термінами їх можливого погашення.

При цьому акти звірки призначені для документального підтвердження стану розрахунків між двома сторонами (охоронним агентством та його клієнтами) на певну дату. За допомогою даного документа можна простежити всі господарські операції, проведені за участю контрагентів в розрізі договорів або в цілому, і вивести кінцеве сальдо на ту чи іншу дату.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день охоронна діяльність є специфічним та особливим видом діяльності, що пов'язана з ризиком для життя не тільки для самих працівників охорони, а й для оточуючих. При її здійсненні необхідна певна спеціалізація і відповідний рівень підготовки фахівців, без яких протидіяти злочинним посяганням на безпеку активів (прав власності) суб'єктів господарської діяльності й життя фізичних осіб неможливо. Відповідно, недержавні (приватні) охоронні агентства посідають чільне місце в системі органів, що здійснюють профілактику правопоруше-

нь, та них особливого значення набуває необхідність дотримання досить жорстких вимог ліцензійних умов щодо підбору персоналу та організації відповідного обліково-аналітичного забезпечення розрахунків з клієнтами з наданнями якісних охоронних послуг, що вимагає проведення подальших наукових досліджень в рамках означеної проблематики.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про охоронну діяльність»: чинне законодавство зі змінами і доп. станом 22 березня 2012 р. Київ, 234 с.
2. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»: офіц. видання: текст прийнятий ВР України 02 березня 2015 р. Київ, 222 с.
3. Ярошенко Ю.О. Особливості послуг приватних охоронних структур за сучасним законодавством. Проблеми правової реформи та розбудови громадянського суспільства в Україні: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. м. Харків, 2013. С. 48–51.
4. Потайчук І.В. Державний контроль за діяльністю приватних охоронних підприємств. Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». 2017. № 1. с. 15.
5. Цивільний кодекс України. Київ, 2015. 372с.
6. Pro consulting. Аналітика ринків. Фінансові консалтинг. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/cena-spokojstviya-tendencii-rynka-ohrannyh-uslug-v-ukraine> (дата звернення 07.07.2018)
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Київ, 2012. № 996. с. 1.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: офіційне видання: текст затверджений наказом Міністерства фінансів від 8 вересня 2013 р. Київ, 237 с.

References

1. Law of Ukraine "On protective activities": current legislation on change and additional. March 22, 2012. Kyiv, 234 p. (in Ukrainian)
2. Law of Ukraine "On Licensing Certain Types of Economic Activities": officer. edition: text adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine March 02, 2015. Kyiv, 222 p. (in Ukrainian)
3. Yaroshenko Y.O. Features of services of private security structures under modern legislation. Problems of legal reform and the development of civil society in Ukraine: materials of International science-practice conference. Kharkiv, 2013. pp. 48-51. (in Ukrainian)
4. Potaichuk I.V. State control over the activity of private security companies. Journal of the National University of Ostroh Academy. Series "Right". 2017. № 1. p. 15. (in Ukrainian)
5. The Civil Code of Ukraine. Kyiv, 2015. 372 p. (in Ukrainian)
6. Pro consulting. Market Analytics. Financial consulting: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/cena-spokojstviya-tendencii-rynka-ohrannyh-uslug-v-ukraine> (application date 07.07.2018) (in Ukrainian)
7. Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine". Kyiv, 2012. № 996. p.1. (in Ukrainian)
8. Regulation (standard) of accounting 10 "Accounts Receivable": the official publication: the text approved by the order of the Ministry of Finance of September 8, 2013. Kyiv. 237 p. (in Ukrainian)

ШВЕЦЬ

Юлія Олександрівна
yuliashvets@ukr.net

УДК 658:005.332.4

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ
СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
МІНЛИВОСТІ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩАTHE ESSENCE AND FEATURES OF THE COMPETITIVE STRATEGY
FORMATION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE STRATEGY IN THE
CONDITIONS OF THE MARKET ENVIRONMENTAL MOBILITYк.е.н., ст. викладач,
Запорізький національний
університет

У статті обґрунтовано сутність поняття конкурентної стратегії підприємства, сформовано власне визначення даного поняття. Проаналізовано основні принципи, функції, інструменти формування конкурентної стратегії. Виявлено основні підходи до розроблення конкурентної стратегії підприємства, реалізація яких дозволить забезпечити його конкурентоспроможність та ефективність функціонування за сучасних умов господарювання. Виходячи з розглянутих підходів, виокремлено основні етапи реалізації конкурентної стратегії підприємства. Визначено фактори, що впливають на розробку і реалізацію конкурентної стратегії підприємства. Проаналізовано показники конкурентоспроможності промислового підприємства та сформовано основні засади розвитку конкурентної стратегії підприємства.

* * *

В статье обоснована сущность понятия конкурентной стратегии предприятия, сформировано собственное определение данного понятия. Проанализированы основные принципы, функции, инструменты формирования конкурентной стратегии. Выведены основные подходы к разработке конкурентной стратегии предприятия, реализация которых позволит обеспечить его конкурентоспособность и эффективность функционирования в современных условиях хозяйствования. Исходя из рассмотренных подходов, выделены основные этапы реализации конкурентной стратегии предприятия. Определены факторы, влияющие на разработку и реализацию конкурентной стратегии предприятия. Проанализированы показатели конкурентоспособности промышленного предприятия и сформированы основные принципы развития конкурентной стратегии предприятия.

* * *

Introduction. Competitive strategy is a prerequisite for strengthening competitive positions and gaining competitive advantages in each direction of the industrial enterprise. The development of a competitive strategy is to determine how an enterprise will compete, what the goals should be, what tools and actions will be needed to achieve these goals. Formation and implementation of a competitive strategy at an industrial enterprise is appropriate, as it will create conditions for the exit from the crisis situation, improvement of performance indicators, strengthening of positions on the markets of products.

Purpose. Analysis of the approaches of scientists to the interpretation of the essence of the concept of competitive strategy, the study of the stages of development and implementation of the company's competitive strategy, the definition of factors affecting the development and implementation of a competitive strategy of the enterprise, research competitiveness indicators of the industrial enterprise.

Results. The article is formed by the actual definition of the concept of a competitive strategy of the enterprise. The basic principles, functions, tools of forming a competitive strategy are analyzed. The main stages of implementation of the competitive strategy of the enterprise are outlined. The factors influencing the development and implementation of the competitive strategy of the enterprise are determined. The indicators of competitiveness of the industrial enterprise are analyzed and the basic principles of development of the competitive strategy of the enterprise are formed.

Conclusion. In the conditions of the variability of the external and internal environment, bankruptcy of a significant proportion of industrial enterprises, increasing competition, the formation and implementation of a competitive strategy is an important place in the management of the enterprise. Analyzed theoretical principles, features of the formation of competitive strategy, identified factors of influence on the development of a competitive strategy will ensure the effectiveness and clarity of the development of this strategy of the industrial enterprise. The introduction of the foundations of the development of a competitive strategy at the enterprise will strengthen the competitive position not only in the regional and national markets, but also in the global, as well as improve economic development.

Ключові слова: конкурентна стратегія, промислове підприємство, конкурентоспроможність, етапи реалізації стратегії, стратегія підприємства, формування стратегії.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, промышленное предприятие, конкурентоспособность, этапы реализации стратегии, стратегия предприятия, формирование стратегии.

Keywords: competitive strategy, industrial enterprise, competitiveness, stages of strategy implementation, enterprise strategy, strategy formation

ВСТУП

Важливим інструментом управління конкурентним потенціалом є формування конкурентної стратегії підприємства. Успішне функціонування та розви-

ток підприємств у ринкових умовах господарювання потребує особливого підходу до формування його конкурентної стратегії. Правильно вибрана стратегія дозволяє ефективно реалізувати конкурентний потенціал підприємства. За сучасних умов господарюван-

ня, що характеризуються наростаючою конкуренцією на ринку товарів та послуг, на підприємствах загострюються проблеми, пов'язані із формуванням ефективних конкурентних стратегій. Успішна реалізація конкурентної стратегії на підприємстві дозволить адекватно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, своєчасно долати загрози, розробляти заходи виходу із кризового стану. Тому дослідження ефективного механізму формування конкурентної стратегії дозволить забезпечити підприємствам стійкі конкурентні переваги у довгостроковому періоді.

На сьогоднішній день дослідженням процесу розробки конкурентної стратегії підприємства займалися такі вчені, як: Квасницька Р.С. [1], Бельтюков Є.А. [2], Дубінін В.В. [3], Лузинська К.А. [4], Смулякова В.С. [5], Ротанов Г.М. [6], Божидай І.І. [7], Цимбаліс О.В. [8], Лепейко Т.І. [9], Гринишин Г.М. [10], Колісниченко С.В. [11], Шарко В.В. [12].

Не дивлячись на вагомий внесок вчених у дослідження окресленої проблеми на сьогоднішній день недостатньо дослідженим залишається інструментарій формування конкурентної стратегії, який дозволяє розвинути конкурентні переваги підприємства, а також не виділено основні засади розвитку конкурентної стратегії підприємства.

МЕТА РОБОТИ

Мета статті полягає в аналізі підходів вчених до трактування сутності поняття конкурентна стратегія, дослідженні етапів розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства, визначенні факторів, що впливають на розробку і реалізацію конкурентної стратегії підприємства, дослідженні показників конкурентоспроможності промислового підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці, ресурси Internet, річна бухгалтерська й опе-

ративна звітність підприємств. У процесі дослідження для досягнення визначеної мети використано системно-структурний аналіз, метод порівнянь та узагальнень, статистичний метод обробки даних.

РЕЗУЛЬТАТИ

Конкурентна стратегія є способом отримання стійких конкурентних переваг в кожному напрямку діяльності підприємства, а також задоволення існуючих потреб покупців в інноваційних товарах. Розробка конкурентної стратегії полягає у формулюванні того, як підприємство буде вести конкуренцію, якими повинні бути цілі, які засоби і дії знадобляться для досягнення цих цілей. Використання конкурентної стратегії на промислових підприємствах дозволить створити умови щодо запобігання виникнення кризових ситуацій, своєчасного реагування на дію чинників ринкового середовища, покращення результатів діяльності.

На сьогоднішній день у літературі міститься чимало трактувань поняття "конкурентна стратегія" (табл. 1).

Проаналізувавши визначення наведені в табл. 1 можемо відзначити, що конкурентна стратегія – це система взаємопов'язаних дій, процесів направлених на формування конкурентних переваг, зростання рівня конкурентоспроможності, механізм покращення результатів діяльності, утримання вигідної конкурентної позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та забезпечення стабільного розвитку в довгостроковому періоді з метою подолання негативної дії загроз ринкового середовища.

Дослідивши існуючі підходи вчених до трактування дефініції «конкурентна стратегія» виникає потреба у дослідженні особливостей її розробки. Тому було проведено аналіз робіт науковців з метою дослідження особливостей розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства (табл. 2).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «конкурентна стратегія» [складено автором на основі [1; 2; 3; 4]]

Автор	Визначення
А. Курно	« ... боротьба двох або більш підприємств, коли кожне припускає, що обсяг виробництва його конкурентів буде залишатися незмінним».
М. Портер	« ... комплекс заходів, послідовне і паралельне виконання яких дозволяє досягти цілей, при відсутності змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі».
В. Ансофф	«... інструмент менеджерів різних рівнів для досягнення цілей підприємства».
Р. Мінцберг	« ... основний фактор, який необхідно враховувати підприємствам для того, щоб домогтися успіху на ринку».
А. Томпсона	« ... являє собою набір дій і підходів по досягненню заданих показників діяльності».
Б. Хендерсон	«... дії в даний момент, підкріплювані послідовністю інших необхідних дій, до тих пір, поки стійку конкурентну перевагу не буде досягнуто».
Б. Карлоффа	«... стратегія господарської одиниці, що має закінчений діловий цикл і самостійний вихід на ринок, спрямована на придбання та збереження конкурентних переваг».
П. Смоленук	« ... довгостроковий, якісний напрям розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форми його діяльності, системи взаємовідносин всередині підприємства».
О. Нефедова	« ... генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети».
М. Книш	« ... сукупність головних цілей підприємства і основних способів досягнення даних цілей».

Таблиця 2

Традиційні підходи до розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства

[складено автором на основі [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]]

Автор	Характеристика підходу
Бельтюков Є.А.	1. Диференціація для всіх підприємств. 2. Лідерство у витратах для будь-якого підприємства. 3. Фокусування.
Дубінін В.В.	Постійна оцінка ефективності і коригування стратегії (тобто у коротко- і довгостроковій перспективі).
Лужинська К.А.	Задоволення всього комплексу потреб. Самовизначення та самоактуалізація.
Смулякова В.С.	Якості працівників, які максимально розвивають підприємницькі здібності керівника.
Ротанов Г.М.	Стратегії управління продуктом, рекламою, ціною та збутом.
Божидай І.І.	1. Диференціація для галузей, які постійно оновлюють свій продукт. 2. Економія на витратах в галузях, що випускають економічний продукт. 3. Висока якість галузей, які випускають якісні товари.
Цимбаліс О.В.	Концепція розвитку економічної конкурентної стратегії підприємства.
Лепейко Т.І.	Розвиток здібностей персоналу для вирішення проблем підприємства.
Гринишин Г.М.	Методика побудови стратегії оптимальної ціни.

Бельтюков Є.А. вважає, що правильно обрана стратегія є джерелом конкурентних переваг [2, с. 6-7]. Він дотримувався думки, що варіанти стратегій мають бути такі: лідерство щодо витрат з охопленням широкої сфери ринку; орієнтація на витрати під час роботи на вузькому сегменті ринку; диференціювання при охопленні широкої сфери ринку; орієнтація на диференціювання при дії на вузькому сегменті ринку. Перевагою наукового підходу автора є те, що він вказав на актуальні для будь-якого підприємства варіанти вибору конкурентної стратегії, які необхідно враховувати на етапі її розробки.

Наступний автор Дубінін В.В. досліджував процес прийняття ефективних стратегічних конкурентних рішень [3, с. 68]. Науковий внесок автора полягає у тому, що він вказав на необхідність постійної оцінки ефективності та коригування конкурентної стратегії підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі.

Лужинська К.А. характеризує стратегічне конкурентне управління з точки зору мотивації персоналу [4, с. 160]. До ефективних стратегічних конкурентних методів управління мотивацією персоналу відносить ті, які більше всього забезпечують задоволення всього комплексу потреб людей.

На думку Смулякової В.С. ефективними під час формування стратегії підприємства є методи управління адаптацією персоналу, які максимально розвивають підприємницькі здібності керівників і професійний талант працівників [5, с. 15].

Ротанов Г.М. у своїх роботах рекомендує використовувати конкурентні стратегії на підприємстві. Він розробив концепцію маркетингу, згідно з якою всі фахівці виконують не тільки свої функції, а прагнуть до колективної взаємодії з метою надання маркетингової орієнтації всім членам компанії. Він виділив чотири види конкурентних стратегій, виходячи з частки ринку: 1) стратегію лідера ринку; 2) стратегію претендента на лідерство; 3) стратегію послідовника; 4) стратегію мешканця ніші [6, с. 318]. У свою чергу, Божидай І.І. рекомендує застосування трьох базових конкурентних стратегій підприємства (стратегії «економія на витратах», «висока якість», «диференціація») та уточнює, що конкурентна стратегія передба-

чає поєднання трьох рівноправних факторів [7, с. 21-22]. Він дотримувався думки, що основним фактором, що впливає на конкурентоспроможність підприємства є клієнт.

Цимбаліс О.В. сформував і теоретично обґрунтував концепцію розвитку економічної конкурентної стратегії підприємств як цілісного динамічного утворення, яке включає сукупність складових із стратегічного менеджменту, маркетингу, екологічного управління, що є основою створення механізму ефективного управління сучасними підприємствами [8, с. 109-110].

Проте, положення автора необхідно доповнити стосовно розвитку конкурентної стратегії. Зміна стратегічного напрямку має бути обмежена і перебувати у рамках задоволення вищих потреб споживача та ці зміни стосуються рішень, які пов'язані з новою технікою і технологією, економічністю виробництва.

За результатами дослідження підходів авторів до розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства було виокремлено основні етапи розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства (табл. 3).

На першому етапі відбувається вибір стратегії, уточнення мети підприємства щодо конкурентної позиції. Даний етап пов'язаний з оцінкою отриманих альтернатив. Підприємству необхідно остаточно визначитися, яких результатів йому необхідно досягти на ринку, виходячи із знання свого потенціалу і можливих ризиків. На другому етапі проводиться аналіз сильних і слабких сторін підприємства. Даний етап також включає SWOT-аналіз на основі якого формуються конкурентні переваги. На третьому етапі відбувається збір всієї необхідної інформації про ринок, на якому працює підприємство. На четвертому етапі впроваджується увесь комплекс заходів, що спрямовані на налагодження результатів діяльності підприємства. П'ятий етап включає роботу над утриманням позиції на ринку та спрямований на отримання своєчасної інформації щодо реалізації конкурентної стратегії, її ефективності.

На розробку та реалізацію конкурентної стратегії підприємства впливають фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, які доцільно дослідити (табл. 4).

Таблиця 3

Етапи розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства*[складено автором на основі [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10]]*

Етапи	Оцінка
Вибір стратегії, уточнення мети підприємства щодо конкурентної позиції	– формування стратегії (бізнес-ідеї), використання творчого та інтелектуального рівня трудового потенціалу підприємства; – формулювання бізнес ідеї з чітким уявленням про те, що робити і для кого робити. Визначення ринкового сектора.
Аналіз сильних і слабких сторін підприємства, оцінка можливих конкурентних стратегій	– відповідь на питання як робити, формування потужної команди виконавців; – вихід з малим випуском продукції на вибраний сектор. Перевірка правильності вибору виду діяльності.
Збір та аналіз інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище	Формування управлінської структури та потужної компанії. Збільшення обсягу реалізації.
Планування і реалізація змін, спрямованих на досягнення конкурентної позиції	– стабілізація обсягів виробництва; – розгляд можливостей підвищення конкурентоспроможності; – розгляд нових бізнес-ідей; – максимальне використання потужності компанії; – збільшення частки ринку; – максимізація прибутку.
Управління результатами і робота над утриманням позиції	– утримання позицій на ринку; – підвищення рівня ефективності діяльності підприємства шляхом використання ресурсозберігаючих технологій; – організація реалізації нової більш досконалої бізнес-ідеї.

Таблиця 4

Фактори впливу на розробку і реалізацію конкурентної стратегії підприємства *[складено автором]*

Фактор	Вплив на розробку і реалізацію конкурентної стратегії підприємства
Соціально-економічна ситуація у країні	Об'єктивні фактори, що відображають стадію і фазу економічного циклу країни. Вони формують змістовні та структурні пріоритети завоювання конкурентних переваг в умовах нестійких економічних процесів.
Інформатизація суспільства	Даний фактор обумовлює необхідність урахування у процесі інформатизації суспільства завоювання переваг споживача.
Роль підприємства в економічному і соціальному житті суспільства	Ця роль полягає в тому, що підприємство за допомогою товарів сприяє задоволенню потреб споживачів, забезпечує трудову зайнятість населення і сприяє самореалізації працівників.
Зміна пріоритетів і задоволення потреб споживачів	При розробці та реалізації конкурентної стратегії підприємства необхідно враховувати як змінилися смаки і уподобання споживачів товарів.
Глобалізація суспільства	Розробка ефективної конкурентної стратегії можливе тільки із врахуванням світового досвіду завоювання переваг на ринку товарів.
Особливості виробництва продукції і послуг підприємства	Виробництво продукції та послуг має відповідати стратегічним рішенням щодо товару, ціни, реклами і збуту, прийнятим в ході маркетингових досліджень ринку.
Рівень конкурентних здібностей продукції та послуг підприємства	Впливає на величину прибутку, на здатність підприємства задовольнити потреби споживача.
Зміни у мотиваційній структурі персоналу підприємства	Впливає на ефективність реалізації персоналом конкурентної стратегії підприємства та необхідно використовувати як економічні, так і неекономічні методи мотивації працівників.
Загальна інвестиційна активність підприємств	Визначає здатність підприємства до випуску конкурентоспроможного товару за рахунок нової техніки і технології.
Поточний фінансовий стан підприємств	Впливає на вибір джерел фінансового забезпечення реалізації конкурентної стратегії підприємства.

Врахування визначених факторів при розробці та реалізації конкурентної стратегії підприємства дозволить зменшити їх негативний вплив на підприємство, уникнути ситуації банкрутства, підвищити конкурентоспроможність та сформувати конкурентні переваги, а також підвищити ефективність стратегії.

Таким чином, виходячи з результатів проведеного аналізу можна визначити теоретичні основи формування конкурентної стратегії підприємства та її основні етапи: етап розробки стратегії управління; етап комп-

лексного аналізу підприємства; етап вибору оптимальної конкурентної стратегії; етап оцінки реалізації конкурентної стратегії підприємства; контроль за реалізацією конкурентної стратегії.

На першому етапі передбачається розробка комплексу стратегічного розвитку підприємства, який є найбільш ефективним у процесі формування конкурентної стратегії. Для підприємства розробка даної концепції полягає у визначенні його місії та встановленні цілей підприємства. Формулювання та встанов-

лення цілей підприємства є одним з найважливіших завдань даного етапу, що слугує основою для прийняття управлінських рішень щодо вибору типу конкурентної стратегії. Відмітимо, що при визначенні цілей підприємства слід враховувати чинники внутрішнього і зовнішнього середовища з метою досягнення основної мети функціонування підприємства, задоволення потреб споживачів у високоякісних товарах і послугах.

Після того, як визначені місія і цілі, настає другий етап розробки конкурентної стратегії підприємства – етап комплексного аналізу підприємства. При дослідженні внутрішнього середовища підприємства визначаються сильні сторони, оцінюється ступінь їхньої здатності перетворитися у конкурентні переваги. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства дозволить виявити певні ризики у його подальшій діяльності, загрози, можливості та передумови забезпечення розвитку у довгостроковій перспек-

тиві. На третьому етапі здійснюється вибір ефективної конкурентної стратегії. На цьому етапі приймається рішення щодо того, якими принципами буде керуватися підприємство задля досягнення цілей. На четвертому здійснюється оцінка реалізації обраної стратегії. На основі результатів аналізу показників оцінки ефективності реалізації конкурентної стратегії підприємства визначають необхідність у її коригуванні. У процесі коригування конкурентної стратегії переглядається і редагується кожен з етапів формування стратегії з метою виявлення невідповідності довгострокових цілей підприємства поточному стану зовнішнього середовища функціонування. На останньому етапі формування конкурентної стратегії підприємства здійснюється контроль за її реалізацією, який забезпечує досягнення цілей, основних завдань.

Проведемо аналіз показників конкурентоспроможності промислового підприємства АТ «Мотор Січ» з метою визначення його конкурентної стратегії (табл. 5).

Таблиця 5

Аналіз показників конкурентоспроможності АТ «Мотор Січ» за 2013-15 рр.

[розраховано автором на основі [13]]

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	21	21,76	23,67
Коефіцієнт автономії	1,43	1,54	1,46
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,2	1,5	1,9
Рентабельність продаж	0,89	0,8	0,75
Фондовіддача	0,7	0,65	0,69
Рентабельність продукції	0,03	0,029	0,029
Коефіцієнт платоспроможності	0,19	0,24	0,25
Показник витрат на одиницю продукції	0,05	0,046	0,042
Показник продуктивності праці	0,99	0,77	0,73

Аналіз показників конкурентоспроможності підприємства свідчить про: коефіцієнт абсолютної ліквідності більше за нормативне значення 0,5, що є позитивною тенденцією; коефіцієнт автономії не виходить за граничне значення 0,5; коефіцієнт оборотності обігових коштів має позитивну тенденцію до збільшення; коефіцієнт рентабельності продаж більше за нормативне значення 0, що є позитивною тенденцією. Результати аналізу дозволяють відзначити, що значення показників конкурентоспроможності підприємства не порушують граничних значень, що позитивно характеризує конкурентний стан підприємства. Отже, конкурентна стратегія даного підприємства є ефективною.

У ході розробки конкурентної стратегії промислового підприємства необхідно враховувати той факт, що прийнята конкурентна стратегія підприємства не є остаточною і незмінною. Зміни внутрішніх і зовнішніх факторів можуть призвести до необхідності перегляду окремих елементів та етапів стратегії. Тому перед керівниками підприємства постають завдання, пов'язані з необхідністю розробки дієвого механізму контролю, що дозволяє не лише проводити аудит його діяльності, а й своєчасно вносити корективи в конкурентну стратегію і тактику поведінки на ринку.

Для того щоб вибрана конкурентна стратегія промислового підприємства не втратила своїх властивостей і актуальності на ринку, потрібно постійно формувати і розробляти нові засади, підходи до удосконалення конкурентної стратегії підприємства. Звідси

можна сформулювати основні засади розвитку конкурентної стратегії промислового підприємства:

- прагнення керівництва підприємства до поліпшення, нововведення і змін у всіх аспектах господарської діяльності підприємства;
- застосування системного підходу до формування конкурентних переваг, що охоплює весь механізм діяльності підприємства;
- створення нового продукту і вибір споживчих сегментів;
- вигідне географічне розташування підприємства;
- лідерство у зниженні витрат;
- лідерство певної групи споживачів, певної продукції або на певному ринку;
- залучення підтримки з боку органів державної влади.

Отже, ефективність формування та реалізації конкурентної стратегії розвитку підприємства впливає на досягнення поставлених цілей, перетворення факторів та чинників конкурентоспроможності в їх конкурентні переваги, розвиток підприємства в умовах нестабільності ринкового середовища.

ВИСНОВКИ

В умовах нестабільного розвитку економіки та посилення конкуренції важливе місце в управлінні підприємством займає формування та реалізація конкурентної стратегії. Проаналізований механізм формування конкурентної стратегії, основними елементами

якого є мета, концепція, загальна стратегія, принципи, функції, інструментарій та інформаційне забезпечення, дозволить гарантувати ефективність і чіткість розробки конкурентної стратегії підприємства. Запровадження визначених етапів розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства, врахування виокремлених факторів впливу та дотримання засад розвитку конкурентної стратегії промислового підприємства дозволить зайняти й утримувати у довгостроковій перспективі сильну конкурентну позицію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, налагодити розвиток в умовах змінності ринкового середовища.

Перспективним напрямом дослідження, для забезпечення ефективної діяльності підприємств у майбутньому мають бути розробки методологічних і методичних основ формування та реалізації стратегій розвитку підприємств, а саме: виробничих, маркетингових, інноваційних, інвестиційних, цінових, кадрових.

Список використаних джерел

1. Квасницька Р.С., Ардашкіна Н.С. Практичні аспекти розробки конкурентної стратегії підприємства в сучасних умовах господарювання. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Т. 2, № 4. С. 122-125.
2. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. Економіка: реалії часу. 2014. Вип. 2(12). С. 6-13.
3. Дубінін В.В. Конкурентна стратегія в управлінні бізнес-процесами підприємства. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2015. Вип. 9. С. 65-75.
4. Лужинська К.А. Конкурентна стратегія: сутність і основні характеристики. Управління розвитком. 2013. № 20(160). С. 158-161.
5. Смулякова В.С. Теоретичні підходи до визначення економічної категорії «стратегія підприємства». Управління розвитком. 2013. № 12 (152). С. 14-16.
6. Ротанов Г.М. Стратегія управління конкурентоспроможністю промислового підприємства. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. № 1(63). С. 316-319.
7. Божидай І.І. Дефініція поняття «конкурентна стратегія» та її місце в управлінській ієрархії стратегій. Траектория науки: електронний науковий журнал. 2016. Т. 2, № 1. С. 21-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_1_4 (дата звернення: 05.07.2018).
8. Цимбаліс О.В. Формування конкурентної стратегії підприємства. Управління розвитком. 2013. № 13(153). С. 108-110.
9. Лепейко Т.І., Кіпа Д.В. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства. Академічний огляд. 2014. № 2(41). С. 64-69.
10. Гринишин Г., Балаш Л., Лисюк О. Конкурентна стратегія підвищення зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Аграрна економіка. 2015. Т. 8, № 3-4. С. 37-43.
11. Колісниченко С.В. Конкурентоспроможність підприємства та методи її оцінювання. Управління розвитком. 2014. № 1(164). С. 23-25.
12. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. 2015. Вип. 2(4), Ч. 2. С. 120-126.
13. Офіційний сайт державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». URL : <https://smida.gov.ua/> (дата звернення: 05.07.2018).

References

1. Kvasnytska R.S., Ardashkina N.S. Practical aspects of development of a competitive strategy of the enterprise in modern economic conditions. Herald of Khmelnytskyi national university. Series: Economic Sciences. 2014. Vol. 2, № 4. pp. 122-125 (in Ukrainian).
2. Beltukov Y.A., Nekrasova L.A. Competitive strategy of the enterprise: essence and formation on the basis of assessment of the level of competitiveness. Economics: time realities. 2014. Issue 2 (12). pp. 6-13 (in Ukrainian).
3. Dubinin V.V. Competitive strategy in the management of business processes of the enterprise. Bulletin of Mariupol State University. Series: Economics. 2015. Issue 9. pp. 65-75 (in Ukrainian).
4. Luzhynska K.A. Competitive strategy: essence and main characteristics. Development management. 2013, № 20 (160). pp. 158-161 (in Ukrainian).
5. Smuliakova V.S. Theoretical approaches to the definition of economic category «enterprise strategy». Development management. 2013. № 12 (152). pp. 14-16 (in Ukrainian).
6. Rotanov H.M. The strategy of managing the competitiveness of an industrial enterprise. Herald of Zhytomyr State Technological University. Series: Economics. 2013. № 1 (63). pp. 316-319 (in Ukrainian).
7. Bozhydai I.I. Definition of the concept of «competitive strategy» and its place in the managerial hierarchy of strategies. Traectoria nauki: electronic scientific journal. 2016. Vol. 2, № 1. pp. 21-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_1_4 (application date: 05.07.2018) (in Kosice).
8. Tsybalis O.V. Formation of competitive strategy of the enterprise. Development management. 2013. № 13 (153). pp. 108-110 (in Ukrainian).
9. Lepeiko T.I., Kipa D.V. The mechanism of forming a competitive strategy of the enterprise. Academic Review. 2014. № 2 (41). pp. 64-69 (in Ukrainian).
10. Hrynyshyn H., Balash L., Lysiuk O. Competitive strategy of increase of foreign economic activity of enterprises of agroindustrial complex. Agrarian economy. 2015, Vol. 8, № 3-4. pp. 37-43 (in Ukrainian).
11. Kolisnychenko S.V. Competitiveness of the enterprise and methods of its evaluation. Development management. 2014. № 1 (164). pp. 23-25 (in Ukrainian).
12. Sharcko V.V. Competitiveness of the enterprise: methods of evaluation, strategy of improvement. Scientific herald of Mukachevo State University. Series «Economics». 2015. Issue 2(4), part. 2. pp. 120-126 (in Ukrainian).
13. Official site of the state agency «Stock market infrastructure development agency of Ukraine». URL: <https://smida.gov.ua/> (application date: 05.07.2018) (in Ukrainian).

ЧЕРКАСОВА

Світлана Олександрівна
cherckeska@gmail.com

УДК 657.6:338.467

ГОЛУБКОВА

Вікторія Олегівна
vikagol24@gmail.com

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ЩОДО
ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ
РОЗРАХУНКІВ ІЗ КЛІЄНТАМИ У РАМКАХ
НАДАННЯ ПОСЛУГ ПРИВАТНИМИ
ОХОРОННИМИ АГЕНТСТВАМИ

MODERN APPROACHES TO INTERNAL
CONTROL CALCULATIONS WITH
CLIENTS IN THE PRIVATE PROTECTION
AGENCY SERVICES

к.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

бакалавр, Одеський
національний політехнічний
університет

Стаття присвячена огляду сучасних підходів щодо формування системи обліку та контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами в Україні. Обґрунтовано потребу впровадження резерву сумнівних боргів як невід'ємного елементу ефективної системи бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. Проведено аналіз існуючих методик нарахування резерву сумнівних боргів та наведено методику нарахування й використання резерву сумнівних боргів в діяльності приватного охоронного агентства ТОВ «Фірма Федерал».

* * *

Статья посвящена рассмотрению современных подходов к формированию системы учета и контроля расчетов по предоставлению охранных услуг частными охранными агентствами в Украине. Обоснована необходимость внедрения резерва сомнительных долгов как неотъемлемого элемента эффективной системы бухгалтерского учета дебиторской задолженности. Проведен анализ существующих методик начисления резерва сомнительных долгов и приведена методика начисления и использования резерва сомнительных долгов в деятельности частного охранного агентства ООО «Фирма Федерал».

* * *

The article is devoted to the consideration of modern approaches to the formation of a system of accounting and control of payments for the provision of security services by private security agencies in Ukraine. The necessity of introducing a reserve of doubtful debts as an integral part of an effective accounting system for accounts receivable is substantiated. The analysis of existing methods of accrual of the reserve of doubtful debts is carried out and the method of calculation and use of the reserve of doubtful debts in the activity of the private security agency LLC Firma Federal is given.

The activities of a modern security agency, regardless of ownership, are accompanied by settlements with clients for the services provided.

At the present stage, accounts receivable on settlements with customers is too high and is usually the largest share of current assets of security agencies, which greatly affects their financial position. In connection with this, there is a need to organize an effective system of internal control of payments for the provision of security services by private security agencies in order to ensure their effective and stable functioning.

Creating a doubtful debt reserve enables the private security agency to increase the number of clients, taking into account the ability to determine and display in the statement the net realizable value of the current receivable (and not the entire current receivable). Due to this, the security agency's reporting will not overestimate the amount of assets (receivables) and at the same time do not underestimate the costs (namely, the cost of creating a reserve of doubtful debts). This fully corresponds to the principle of prudence, which involves the use of accounting methods of valuation methods, which must prevent a reduction in the assessment of liabilities and costs and overestimated valuation of assets and revenues of the security agency in accordance with applicable law.

Ключові слова: приватне охоронне агентство, охоронні послуги, система управління, контроль, облік, резерв сумнівних боргів

Ключевые слова: частное охранное агентство, охранные услуги, система управления, контроль, учет, резерв сомнительных долгов

Keywords: private security agency, security services, management system, control, accounting, reserve of doubtful debts

ВСТУП

Діяльність сучасного охоронного агентства в незалежності від форм власності супроводжується розрахунками з клієнтами за надані охоронні послуги.

На сучасному етапі дебіторська заборгованість за розрахунками з клієнтами є занадто високою і скла-

дає зазвичай найбільшу частку оборотних активів охоронних агентств, що значно погіршує їх фінансовий стан. У зв'язку з цим виникає необхідність в організації ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами з метою їх ефективного та стабільного функціонування.

Для цілей контролю необхідно проводити аналіз дебіторської заборгованості. Під час проведення аналізу визначаються такі показники: рівень дебіторської заборгованості і його динаміка за періоди, середній період інкасації дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, тривалість одного обороту дебіторської заборгованості в днях, коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, середній вік простроченої, сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості, величина ефекту або коефіцієнт ефективності від вкладення оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

Відповідно, проблематика формування ефективної системи внутрішнього контролю з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами в сучасних умовах господарювання слід розглядати з позиції управління дебіторської заборгованості, її обліково-аналітичного й контрольного забезпечення, а недостатнє вивчення проблемних питань щодо розкриття особливостей її формування обумовили актуальність вибору теми даної статті.

МЕТА РОБОТИ полягає в виявленні та обґрунтуванні сучасних підходів щодо формування ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами в Україні за сучасних умов господарювання у рамках удосконалення існуючої системи їх обліку й аналізу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інформаційною базою дослідження становлять наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти. При проведенні дослідження використовувалися методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

При організації бухгалтерського обліку розрахунків з надання послуг охоронного агентства необхідно користуватись законодавчими та нормативними документами України. При огляді нормативно-правової бази неможливо не звернути увагу на Міжнародні стандарти з бухгалтерського обліку [1]. Україна поступово переходить на М(С)БО, та з врахуванням національних особливостей економіки України, на основі цього нормативно-правового документа були розроблені Національні стандарти бухгалтерського обліку [2].

Відповідно до ст. 6 Закону "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" загальними принципами організації обліку є:

- державне регулювання;
- зіставність облікових та планових показників;
- раціональний розподіл функцій між бухгалтерією, економічними та іншими службами підприємства;
- забезпечення аналітичності даних.

У бухгалтерському обліку замовника, отримані послуги відображаються або на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», або на субрахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» [3].

Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи: зокрема акт про надання послуг, що фіксує факт здійснення господарської операції. Відповідно, акт про надання послуг повинен бути складений при здійсненні господарської операції, а якщо це неможливо – після її закінчення.

На підставі актів про надання послуг формуються витрати періоду як:

- витрати виробництва (рахунок 23 «Виробництво»);
- загальновиробничі витрати (рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»);
- витрати на збут (93 «Витрати на збут»);
- інші витрати операційної діяльності (94 «Інші витрати операційної діяльності»).

Доходи від надання послуг в бухгалтерському обліку виконавця виникають на дату підписання акту наданих послуг і відображаються за кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». Витрати, які відповідно до п. 11 П(С)БО 16 включаються до виробничої собівартості послуг, акумулюються на рахунку 23 «Виробництво» з подальшим списанням у момент визнання доходу в дебет субрахунку 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг» [4].

Таким чином, якщо надання послуг не є основною діяльністю підприємства, краще використовувати субрахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності» або 746 «Інші доходи від звичайної діяльності» [3]. Облік розрахунків з надання охоронних послуг наведено у табл. 1 і табл. 2.

Таблиця 1

Типові господарські операції щодо обліку розрахунків з надання послуг у охоронного агентства

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	2	3	4
<i>Перша подія – надання послуг</i>			
1	Підписано акт про надання послуг	361	703
2	Відображено зобов'язання з ПДВ	703	641 / ПДВ
3	Отримані гроші за надані послуги	311	361
<i>Перша подія – отримання попередньої оплати</i>			
1	Отримано попередню оплату	311	681

Продовження табл. 1

1	2	3	4
2	Відображено ПЗ з ПДВ	643	641 / ПДВ
3	Підписано акт про надання послуг	361	703
4	Списано суму податкових зобов'язань після поставки	703	643
5	Проведено залік заборгованостей	681	361

Таблиця 2

Типові господарські операції щодо обліку розрахунків з надання послуг у підприємства-клієнта

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
Перша подія – отримання послуг			
1	Підписано акт про отримання послуг	92	631
2	Відображено податковий кредит з ПДВ	641 / ПДВ	631
3	Перераховані кошти за отримані послуги	631	311
Перша подія – перерахування авансу			
1	Перераховано аванс	371	311
2	Відображено ПК з ПДВ	641 / ПДВ	644
4	Підписано акт про отримання послуг	92	631
5	Відображено ПДВ у складі наданих послуг	644	631
6	Проведено взаємозалік заборгованостей	631	371



Рис. 1. Схема здійснення внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю приватного охоронного агентства в рамках надання охоронних послуг

Розрахункові операції здійснюється відповідно до законодавства України у порядку, встановленому Національним Банком України.

Ефективність розрахункових відносин між охоронним агентством і його клієнтами в цілому залежить від стану внутрішнього контролю розрахунків у межах окремого охоронного агентства.

Особливу увагу слід звернути на законність розрахунків, їх доцільність, документальне оформлення та правильність відображення розрахункових операцій за даними бухгалтерського обліку та звітності.

Якість обліку – це показник, що характеризує ефективність діяльності працівників бухгалтерської служби. Чи сукупність ознак, які характеризують результати трудової діяльності працівників бухгалтерії [5].

Суперечливою для охоронних підприємств є і політико-правова складова економічної безпеки, бо постійно присутня невизначеність, пов'язана з нестабільністю політичної ситуації в державі, що спричиняє велику кількість ризиків та негативних впливів [6].

Внутрішній контроль за дебіторською заборгованістю у діяльності приватного охоронного агентства можна навести на рис. 1.

Для перевірки розрахунків із клієнтами та іншими дебіторами охоронне агентство повинно обмінятися виписками з особових рахунків. Виписки надсилають агентства-кредитори своїм дебіторам.

Дебітори зобов'язані перевірити одержані виписки у десятиденний термін, підтвердити суму заборгованості чи повідомити кредиторам свої мотивовані заперечення.

Важливим в організації ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків із контрагентами є забезпечення надійності збереження інформації від сторонніх осіб, зокрема перевірка системи зберігання документації, функціонування архівної служби, порядку інвентаризації документів в архіві і забезпечення доступу до документів тощо. Взагалі ефективне проведення внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю можливе при тісній взаємодії між бухгалтерією охоронного агентства, його юридичним та фінансовим відділами.

Саме тому в рамках удосконалення існуючої системи обліку розрахунків з надання охоронних послуг приватними охоронними агентствами в Україні пропонується впровадження резерву сумнівних боргів як невід'ємного елементу ефективної системи бухгалтерського обліку їх дебіторської заборгованості.

Резерв сумнівних боргів створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості.

Порядок створення і використання резерву сумнівних боргів приведений в П(С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7].

Величина резерву сумнівних боргів обчислюється на дату балансу (п. 7 П(С) БО 10). Згідно ст. 13 Закону № 996, п. 12 П(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» звітним періодом вважається календарний рік. Квартальна (місячна) звітність є проміжною. Таким чином, розрахунок резерву сумнівних боргів проводиться раз в кінці року (рис. 2).

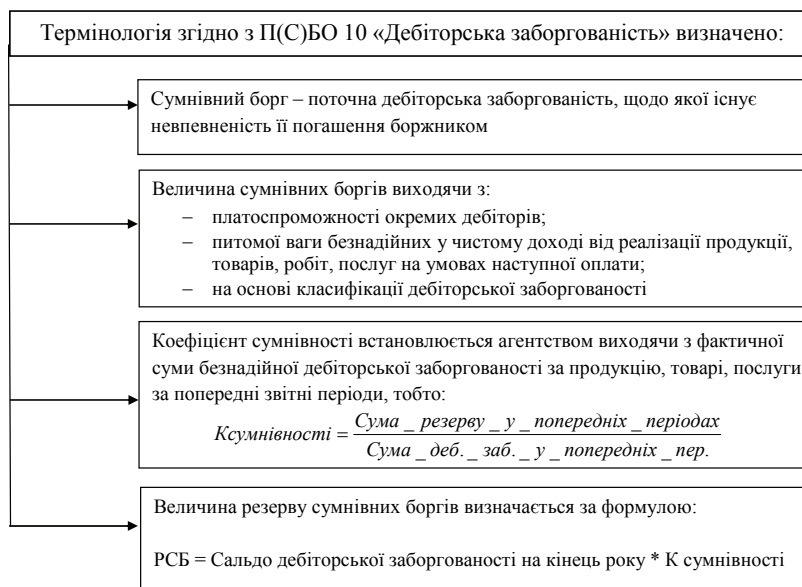


Рис. 2. Теоретичні основи розрахунку резерву сумнівних боргів згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»

Чинне законодавство виділяє чотири основні причини виникнення безнадійної заборгованості в існуючій системі обліку і внутрішнього контролю розрахунків з надання охоронних послуг: закінчення терміну позовної давності, недостатність майна боржника для погашення боргу перед кредитором, дія форс-мажору, смерть або позбавлення волі фізичних осіб-боржників.

Для обліку резерву сумнівних боргів призначено

контрактивний регулюючий рахунок 38 "Резерв сумнівних боргів" [8]. Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості згідно з ПСБО 10 [7].

У табл. 3 представлений рекомендований варіант відображення резерву сумнівних боргів у системі бухгалтерському обліку приватного охоронного агентства (на прикладі приватного охоронного агент-

ства ТОВ «Фірма Федерал»).

Списана дебіторська заборгованість повинна обліковуватись на позабалансовому рахунку 3 роки і агентство повинно вживати заходи до її повернення.

Необхідною умовою віднесення сумнівної дебіторської заборгованості до валових витрат є вжиття заходів щодо її повернення.

Достовірне формування резерву сумнівних боргів в існуючій системі бухгалтерського обліку дозволять зменшити об'єкт оподаткування та більш ефективно здійснювати управління та контроль за дебіторською заборгованістю, уникнувши при цьому ризиків неплатоспроможності.

Таблиця 3

Приклад відображення резерву сумнівних боргів у існуючій системі бухгалтерському обліку приватного охоронного агентства

Назва операції	Дебет	Кредит
Створення (нарахування) резерву сумнівних боргів	944	38
Списання безнадійної дебіторської заборгованості з активів за рахунок резерву сумнівних боргів	38	36
Списання безнадійної дебіторської заборгованості з активів у сумі, що перевищує резерв	944	36
Коригування розміру резерву сумнівних боргів на звітну дату:		
збільшення	944	38
зменшення (методом «сторно»)	944	38

ВИСНОВКИ

Таким чином, на сьогоднішній день приватні охоронні агентства в Україні все частіше стикаються з проблематикою утворення сумнівної дебіторської заборгованості із розрахунків клієнтами у рамках надання охоронних послуг, що значно погіршує їх платоспроможність та фінансову стабільність. Контроль розрахунків із клієнтами з надання охоронних послуг стає невід'ємною складовою системи їх внутрішнього контролю. Створення чіткої та дієвої системи внутрішнього контролю здатне забезпечити ефективне поточне функціонування охоронного агентства та розвиток його діяльності у майбутньому.

При цьому створення резерву сумнівних боргів надає можливість приватному охоронному агентству збільшувати кількість клієнтів, враховуючи можливість визначити і відобразити у звітності саме чисту реалізаційну вартість відповідної поточної дебіторської заборгованості (а не всю поточну дебіторську заборгованість). Завдяки цьому у звітності охоронного агентства не буде завищена сума активу (дебіторської заборгованості) та одночасно не занижуватимуться витрати (а саме витрати на створення резерву сумнівних боргів). Це цілком відповідає принципу обачності, який передбачає застосування у бухгалтерському обліку методів оцінки, що повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів охоронного агентства згідно діючого законодавства.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ): чинне законодавство зі змінами та доп. станом на 29 березня 2013 р. Київ, 2013. 244 с.
2. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку: чинне законодавство зі змінами та доп. станом на 27 грудня 2013 р. Київ, 2013. № 628. 123 с.
3. Інструкція «Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій»: чинне законодавство зі змінами та доп. станом на 18 грудня 2015 р. Київ, 2015. № 573. 202 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: офіц. видання: текст прийнятий Міністерством фінансів України 27 грудня 2013 р. Київ, 2013. № 628. 27 с.

5. Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» / ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП. «Рута», 2012. 592 с.

6. Філіппова С.В., Волощук Л.О. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління: монографія. м. Одеса, 2015. 195 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: офіц. видання: текст прийнятий Міністерством фінансів України 8 листопада 2013 р. Київ, 2013. № 528. 391 с.

8. Положення про вимоги щодо технічного стану та організації охорони приміщень банків України: офіц. Видання: текст прийнятий МВС 29 грудня 2014 р. Київ, 2013. № 493. 141 с.

References

1. International Financial Reporting Standards (IFRS): current legislation amended and supplemented. March 29, 2013. Kyiv, 2013. 244 p. (in Ukrainian)
2. National accounting (standard) of accounting: current legislation with amendments and additional. December 27, 2013. Kyiv, 2013. № 628. 123 p. (in Ukrainian)
3. Instruction "On the application of the plan of accounting for the accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations": the current legislation with changes and additional. as of December 18, 2015. Kyiv, 2015. № 573. 202 p. (in Ukrainian)
4. Regulation (standard) of accounting 16 "Expenses": official publication: text adopted by the Ministry of Finance of Ukraine on December 27, 2013. Kyiv, 2013. № 628. 27 p. (in Ukrainian)
5. Accounting Organization. Tutorial for students of the specialty "Accounting and Audit" / ed. by prof. F.F. Butynets. Zhitomir: PP. Ruta, 2012. 592 pp. (in Ukrainian)
6. Filippova S.V., Voloshchuk L.O. Economic security of enterprises of the real sector of the economy in terms of value-oriented management: monograph Odessa. nats Polytechnic un Odessa, 2015. 195 p. (in Ukrainian)
7. Regulation (standard) of accounting 10 "Accounts Receivable": official publication: text adopted by the Ministry of Finance of Ukraine on November 8, 2013. Kyiv, 2013. № 528. 391 p. (in Ukrainian)
8. Regulation on the requirements for the technical condition and organization of the premises of the banks of Ukraine: the official publication: the text adopted by the Ministry of Internal Affairs on December 29, 2014. Kyiv, 2013. № 493. 141 p. (in Ukrainian)