

✓ ув'язка системи мотивації персоналу с розміром дебіторської заборгованості.

Об'єктом аналізу виступають клієнти підприємства — покупці готової продукції, товарів, робіт, послуг. Параметрами АВС-аналізу найчастіше виступають обсяг реалізації, строки прострочення платежів та обсяг простроченої дебіторської заборгованості в абсолютному та відносному виразі.

Дослідження наукової літератури дозволило систематизувати переваги і недоліки АВС-аналізу дебіторської заборгованості:

- переваги — простота використання; універсальність; можливість повної автоматизації розрахунків; оптимізація ресурсів підприємства;

- недоліки — одномірний метод аналізу — групування відбувається за одним критерієм; не розпізнає якість і природу даних (не враховує сезонні коливання попиту на товар); залежність результатів аналізу від мети проведення; на практиці виникає необхідність виділяти не три А, В і С групи, а більше (в результаті правило «20:80» не працює); залежність результатів аналізу від часових періодів.

Параметрами АВС-аналізу дебіторської заборгованості ми пропонуємо використовувати показники обсягу реалізації та обсягу простроченої дебіторської заборгованості у відносному виразі.

Використання АВС-аналізу дебіторської заборгованості дозволяє оцінити ризики, розставити пріоритети при розробці кредитної політики та диференціювати умови кредитування покупців.

Також результати АВС-аналізу дебіторської заборгованості можна використовувати для оцінки сумнівності боргів з метою формування резерву, з метою контролю за рівнем дебіторської заборгованості та для ув'язки системи мотивації менеджерів з продажу з розмірами дебіторської заборгованості.

УДК 330.341

Елена Сучкова,

к.э.н., доцент,

Черкасский институт Межрегиональной академии
управления персоналом

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР НАРАЩИВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИЙ В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ

Инновационное развитие отечественной промышленности является приоритетной государственной задачей в долгосрочной

перспективе. Все большую долю ВВП развитых и развивающихся стран занимает продукция наукоемких технологий, все выше вовлечение науки и инноваций в промышленное производство. Ключевыми субъектами инноваций, как показывает мировая и отечественная практика, являются крупные промышленные компании — носители и эффективные пользователи технологических и продуктовых инноваций. Последние эффективно развиваются и осваивают крупные инвестиции благодаря специализации отдельных регионов и интеграции действующих на их территории предприятий в специально организованные структуры — кластеры.

Такие организационные структуры способствуют экономическому развитию, как предприятий-участников кластеров, так и всей региональной экономики, в которой функционирует кластер.

Современные хозяйственные кластеры в целом как структурные комплексы, формирующие новое системное качество взаимодействия хозяйственных субъектов, традиционно характеризуются набором значимых признаков, некоторые из которых, однако, не имеют либо утратили всеобщий характер, присущий всем типам кластерных структур. Одним из них является признак географической локализации. Этот признак, начиная с М. Портера, большинством исследователей определяется как неотъемлемый значимый признак кластерных структур, когда процессы производства тесно связаны через обмен товарами (услугами, знаниями).

Формирование инновационных кластеров в Западной Европе последней трети XX ст. проходило достаточно интенсивно в доглобализационный период. М. Энрайт высказал гипотезу, что конкурентные преимущества создаются не наднациональным или национальным уровне, а на региональном, и одним из первых ввел понятие «регионального кластера», подчеркнув, что «фирмы-члены кластера находятся в географической близости друг к другу».

Региональный кластер обладает следующими отличительными признаками: его доля на рынке соответствующей продукции (национальном и мировом) превышает среднюю долю экономики региона, выраженную в валовом региональном продукте (ВРП) на этом рынке; темп роста продукции кластера превышает средний темп прироста ВРП.

Кластеры также различаются по составу входящих в него фирм, когда ядро кластера часто представлено одной или несколькими крупными компаниями. Вокруг ядра группируется множество предприятий, занятых поставками комплектующих, мате-

риалов, оказанием услуг. Такую модель взаимодействий в рамках кластера часто называют шотландской моделью.

Особую актуальность приобретают проблемы отбора эффективных инновационных проектов, определение их приоритета, социальной значимости, применение информационных технологий для управления инновационными проектами крупных промышленных компаний и в целом кластеров. В целом отсутствует обобщенная модель, на основе которой может осуществляться системная поддержка управления инновациями, инновационными проектами.

Существуют различные модели, позволяющие решать конкретные задачи управления. Одной из таких задач является отбор (скрининг) инновационных идей и проектов на ранних стадиях их разработки, что связано с большим размером инвестиций в инновации. Для осуществления скрининга используются известные модели: модель отбора инновационных идей «Воронка» Стивена Уилрайта и Кима Кларка, представляющая последовательность фильтрации инновационных проектов, конкурирующих между собой за ресурсы, на основе стратегических целей компании и ее технологического и финансового потенциала; модель принятия инновационных решений «Ворота» Роберта Купера, в которой инновационный процесс разделяется на ряд этапов, перед каждым из которых ставятся «ворота» — критерии перехода к следующей стадии или прекращения проекта, а также их модификации, в которых модифицируются методы отбора, ставятся дополнительные фильтры и рычаги, расширяется горизонт отбора включением в модели этапов коммерциализации и инноваций.

Не менее важной задачей процесса управления наращиванием инновационного потенциала промышленной компании или кластера в целом является ранжирование инновационных проектов с целью выявления приоритетных направлений развития производства или управление портфелем инновационных проектов.

Оценка инновационных проектов осуществляется на основании критериев их патентоспособности, затрат на исследования и разработку, затрат на производство, вероятности успешного выполнения, возможности сбыта и ряд других измерителей эффективности, в зависимости от специфики проекта.

Инновационная деятельность связана с риском и неопределенностью. Оценка инновационных рисков имеет свою специфику, поскольку довольно часто отсутствует какая-либо статистическая информация и зачастую не с чем сравнить данный проект и провести аналогию.

Одним из способов управления рисками инновационных проектов является их ранжирование с учетом рисковей составляющей. Ранжирование проектов в свою очередь предполагает их дальнейший отбор по выявленным показателям и наоборот, отсеивание инновационных идей и проектов на основе критериев и приоритетов. То есть скрининг, и ранжирование проектов являются взаимосвязанными процессами, и управление инновациями на начальной стадии должно осуществляться на основе синтеза данных моделей.

УДК 657.1

Єлизавета Шубенко,
асистент кафедри обліку і оподаткування,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕОРГАНІЗАЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ У ГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРИСТВАХ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Власний капітал є одним з найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку та ключовою категорією, яка відображає взаємозв'язок підприємства з його власниками. Основний інтерес інвесторів на всіх етапах життєвого циклу підприємства зосереджений на вартості власного капіталу. Значущість інформації про зміни у складі власного капіталу істотно зростає у міру формування в сучасній економіці груп компаній, що характеризуються складними взаємозв'язками, пов'язаних з їх реорганізацією.

Процес реорганізації необхідно розглядати як структурування активів, зобов'язань, власного капіталу та складу учасників юридичних осіб у процесі їх створення та (або) припинення. Важливою передумовою для окреслення завдань організації бухгалтерського обліку власного капіталу господарських товариств є доцільна класифікація реорганізаційних операцій.

В економічній літературі науковці наводять різні класифікаційні ознаки реорганізації, розглядаючи її лише як процес структурування юридичних осіб. Так, О.О. Терещенко виділяє класифікаційну ознаку за структурою реорганізації, яка дозволяє виділити такі види реорганізації: з метою розширення розмірів підприємства (злиття, приєднання), направлену на створення