

так і інформаційних систем. В ідеальному випадку моделі бізнес – процесів та інформаційних систем повинні збігатися або перекриватися. Але на практиці це не так і тільки переплетення двох методологій може дати дійсно позитивний результат.

Література

1. Коваленко О.О.//Сучасні інформаційні системи - інвестиції в розвитку підприємства// Інвестиції практика та досвід. - 2009. - № 2. – с.10 – 13.
2. Левицька Т.В.//Особливості використання сучасних інформаційних технологій//Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 10 – с. 233 – 238.
3. Лумпова Т.І.//Сучасні напрямки створення інтегрованих інформаційних систем//Статистика України. – 2008. - № 1. – с. 76 – 82.
4. Матвійчик – Соскіна Н.О.//Аналіз сучасних підходів до створення маркетингових інформаційних систем//Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – с. 266 – 272.

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ СПІЛЬНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Буряк К. В.

Науковий керівник: Скорук О. П., к.е.н., доцент

Розглянуто пріоритетні напрямки економічної політики України до залучення в національну економіку іноземних інвестицій за рахунок створення спільних підприємств. Можливість малих підприємств реалізації експортного потенціалу.

Вступ. Найпоширенішою формою діяльності іноземних інвесторів в Україні є створення спільних підприємств.

Згідно із законодавством України спільне підприємство — це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, якщо протягом календарного року в його статутний фонд вноситься кваліфікаційна іноземна інвестиція, яка становить не менше 20% статутного капіталу і водночас не менше суми, еквівалентної певній кількості доларів США, а саме:

1) у разі здійснення інвестицій у вигляді рухомого та нерухомого майна, прав інтелектуальної власності, прав на здійснення господарської діяльності для банків та інших кредитно-фінансових закладів (організацій) — 100 тис. дол.;

2) у разі здійснення інвестицій у конвертованій валюті, валюті України при реінвестиціях, цінних паперах тощо для банків та інших кредитно-фінансових закладів — 1 млн. дол., для інших підприємств (організацій) — 500 тис. дол. [4].

Постановка проблеми. Соціально-політичне і економічне становище в Україні поки що не дає можливості розраховувати на великі вкладення західного капіталу в економіку.

Досягнутий рівень закордонного інвестування в формі спільних підприємств можна розглядати як початковий етап. Однак спільні підприємства продемонстрували дивовижну пристосованість навіть до тих несприятливих умов, які існують для всієї економіки України. Більшість із них утримувались у кризових для всієї економіки умовах.

В цілому можна вважати, що спільні підприємства поступово стають невід’ємним елементом економічних відносин і одним з важливих чинників формування ринкового середовища країни [3].

Результати дослідження. Угорські виробники сільськогосподарської продукції зацікавлені інвестувати в агропромисловий комплекс України, зокрема у м’ясопереробну галузь, де передбачається створення спільних підприємств із закритим циклом. Про це йшлося під час переговорів делегації Українського національного комітету Міжнародної Торгової Палати та українських підприємців із представниками асоціацій угорських виробників сільськогосподарської продукції. Переговори стали результатом домовленостей, укладених під час міжнародної конференції “Вступ Угорщини до ЄС – нові можливості в українсько-угорських торгово-економічних відносинах”.

Стратегія співробітництва України та Угорщини у цьому напрямку є довгостроковою, оскільки надасть угорським агропромисловцям можливість продовжувати використання та вдосконалення власних технологій, а також допоможе знайти додатковий ринок збуту. Україна ж, за рахунок прямих інвестицій, зможе відновити потенціал власного тваринництва і забезпечити м’ясопереробну промисловість якісною сировиною.

Під час переговорів угорська сторона висловила готовність передати представникам українського агропромислового комплексу якісний племінний матеріал, технологію вирощування великої рогатої худоби та вкласти інвестиції у будівництво підприємств з виробництва корму.

Запропонувавши угорським інвесторам сільськогосподарські підприємства із розвинутою

інфраструктурою для провадження спільної діяльності, високу рентабельність за рахунок економічно вигідних умов та створення замкнутого циклу, що передбачає як виробництво сільськогосподарської продукції, так і глибоку її переробку, Україна зможе забезпечити внутрішній ринок м'ясом і вийти на ринки третіх країн.

На переговорах зазначалося, що перспективними напрямками співробітництва України та Угорщини в агропромисловому комплексі є також налагодження в Україні за угорськими технологіями та з використанням сільськогосподарської техніки, переданої угорською стороною в якості інвестицій, вирощування яблук, люцерни, зеленого горошку [2].

Розглянемо вкладення інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у Вінницькій області (рис.1).

Найбільше інвестори вкладають кошти в операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (28,2%), на другому місці – промисловість (27,1%), а сільське господарство посідає третє місце і становить 15,1%, торгівля - 10,3%, транспорт та зв'язок - 9%, інші види діяльності - 6,3%, будівництво - 4% [5].



Рис.1. Структура інвестицій Вінницької області в основний капітал за видами економічної діяльності у 2008 році

Сьогодні спільні підприємства в Україні функціонують переважно у таких галузях, як внутрішня торгівля (22,4%), харчова промисловість (14,5%), машинобудування і металообробка (12,8%), чорна і кольорова металургія (5,0%), зовнішня торгівля (4,4%), транспорт і зв'язок (4,1%), легка промисловість (4,0%), хімічна промисловість (3,9%), будівництво (3,7%). Найбільша кількість спільних підприємств зосереджена у м. Києві, Львівській, Одеській, Дніпропетровській, Закарпатській областях. Питома вага внесків іноземних інвесторів у статутні фонди спільних підприємств оцінюється у 80% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України [1].

Висновки. Основними причинами, що гальмують розвиток спільного підприємництва в Україні та регіонах, знижують ефективність функціонування спільних підприємств слід вважати:

- економічну та правову нестабільність в країні;
- відсутність чіткої політики сприяння розвитку пріоритетних напрямів спільних підприємств з боку держави;
- необхідність удосконалення правових і економічних важелів регулювання діяльності спільних підприємств.

На мікрорівні з метою підвищення ефективності діяльності спільних підприємств пропонуються наступні напрями удосконалення системи управління:

1. Удосконалення організаційної структури управління спільними підприємствами;
2. Підвищення професійного та інтелектуального рівня управлінського персоналу;
3. Оволодіння керівниками всіх рівнів сучасними методами та стилями управління;
4. Підвищення ролі сучасних засобів автоматизованої обробки інформаційних даних в оптимізації ефективного управління спільними підприємствами.

Впровадження запропонованих пропозицій щодо вдосконалення діяльності спільних підприємств сприятиме підвищенню ефективності зовнішньоекономічних зв'язків [2].

Література

1. Бріль М.С. Організація і функціонування спільних підприємств/ Харківський економ. ун-т. - К., 2005. - С.26
2. Варналій З.С. Спільне підприємництво: основи теорії і практики.//Формування ринкових відносин в

- Україні. - 2008.-№3.- С.171.
3. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання.// Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – С.216.
 4. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К.: КНЕУ, 1998.- С.45.
 5. Статистичний щорічник Вінниччини за 2008 рік. – за ред. С. Ігнатова. - 2008.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Дмуховська М.В
Науковий керівник: Мельченко С.Ф., к.е.н., доцент

У статті розкрито необхідність проведення на підприємствах політики управління дебіторською заборгованістю. Визначено основні напрями формування такої політики в умовах фінансової кризи.

Вступ. У процесі здійснення виробничої та комерційної діяльності в підприємства виникає дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями продукції, акціонерами, персоналом, бюджетом і позабюджетними фондами. В умовах світової фінансово-економічної кризи, яка супроводжується неплатежами за товари (роботи, послуги) особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та запобігання безнадійним боргам на підприємствах. При цьому політика управління дебіторською заборгованістю має бути складовою не лише фінансової, а й усієї маркетингової стратегії підприємства.

Мета статті. Метою статті є визначення основних напрямів формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах фінансово- економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню цих проблем присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків зокрема: Ф.Ф. Бутинця, І.О Власова, С.І Маслова, Н. Матицевої, А. М.Рехаєвої та інших. У цих працях розкривається більшою мірою загальні аспекти формування дебіторської заборгованості та її оцінки. Проте проблемам оптимізації структури дебіторської заборгованості в умовах фінансової кризи майже не приділяється уваги.

Виклад основного матеріалу. Згідно з П(С)БО 10 “ Дебіторська заборгованість ”, дебітори – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [2]. Відповідно дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Виникнення дебіторської заборгованості – це об’єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами та результатами господарських операцій.

Велике значення для ефективного дебіторської заборгованістю також має її класифікація, під час якої за основу беруть такі основні критерії:

- 1)строк погашення та зв’язок з нормальним операційним циклом;
- 2)об’єкти, щодо яких виникла дебіторська заборгованість;
- 2)своєчасність погашення.

За терміном погашення розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість.

Довгострокова заборгованість-сума дебіторської заборгованості, що не виникає під час нормального операційного циклу й буде погашена протягом 12 місяців з дати складання балансу.

Залежно від своєчасності погашення поточна дебіторська заборгованість поділяється на:

- дебіторську заборгованість, визначений угодою строк оплати якої не настав;
- дебіторську заборгованість не оплачену в строк.

Стосовно об’єктів, де виникає дебіторська заборгованість, групування здійснюється за такими видами:

- за фінансовою орендою;
- забезпечення векселя;
- за наданими позиками;
- за продукцію, товари, роботи, послуги;
- за розрахунками.

Залежно від своєчасності погашення неоплачена дебіторська заборгованість поділяється на безнадійну та сумнівну.

Безнадійна дебіторська заборгованість-це поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є певність про її правильне відображення дебіторської заборгованості у звітності підприємства важливу роль відіграють її правильне визначення та достовірна оцінка.

Так у П(С)БО10”Дебіторська заборгованість” зазначено, що дебіторська заборгованість може відноситись до складу активу, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може визначатися активом одночасно з визначення доходу від реалізації продукції, робіт і послуг описується в П(С)БО 15 “ Дохід ”. Згідно із цим стандартом, цей вид дебіторської заборгованості є активом, якщо виконуються такі умови: