

customs security of Ukraine, customs, within its competence, are obliged to use the most effective instruments of customs control. Today, one of the tasks of Ukrainian customs is the introduction of a modern, effective system of post-release audit, which focuses on risky economic operators, and the simplification of international trade procedures for persons, who work without violating customs rules.

Purpose. Analysis of the existing mechanisms of selection companies for conducting the post-clearance audit and identifying the directions for developing the system of risk criteria for selection economic operators for conducting a post-clearance audit in Ukraine.

Results. The study substantiates proposals in developing the system of risk criteria for selection economic operators for conducting a post-clearance audit in Ukraine. It was analyzed international, national foreign and Ukrainian legislation on risk management during customs control. The experience of the advanced states on risk management and using of the risk management system during post-clearance control were explored. According to the results of analysis of the international standards it was detected and proved discrepancy of the Ukrainian risk management system in part of economic operators assessment within post-clearance audit. The article proposes to use automated risk system for selection economic operators for conducting a post-clearance audit in Ukraine and describes components and tools of the system. It is also proposed to introduce certain amendments to the Customs Code of Ukraine.

Originality. Proposed recommendations and developed components of risk system for selection economic operators for conducting a post-clearance audit in Ukraine: main aspects of risk analysis during customs audit, analysis area to identify riskiness, objects of analysis, classification of risk criteria, peculiarities of organization of work with the system of selection of enterprises, reaction on risks within the framework of Ukrainian legislation.

Conclusion. In accordance with the international commitments, undertaken by Ukraine and in order to increase the level of state economic security, it is necessary to improve the work of post-clearance audit. The introduction of a risk management system for post-release control will allow the creation of an information space that includes information on previous audits and checks, violations, identified risks, causes and conditions, that conducive to non-compliance with legislation by economic operators, assessment of the effectiveness of detection activities, risk analysis and identifying risks. This will ensure timely detection and prevention of violations of customs legislation of Ukraine.

Key words: risk; risk criteria; risk management system; system of selection of economic operators; post-clearance audit; post-release control; international standards; economic security.

*Одержано редакцією 18. 02.2018 р.
Прийнято до публікації 28.02.2018 р.*

УДК 658.15(477)

Кривда Олена Віталіївна
кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
elcandy@ukr.net

Братченко Андрій Ігорович
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського»
aibratchenko@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розкрито вплив стратегічного управління, інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємств на прибуток від їх поточної діяльності. Виявлено незадовільне використання стратегічного управління прибутком. Обґрунтовано взаємозалежність інноваційної активності, конкурентоспроможності та ефективності підприємства через показник прибутку. Запропоновано використання інноваційного менеджменту для збільшення прибутку.

Ключові слова: прибуток; управління; системний підхід; інновації; інноваційна активність; конкурентоспроможність; конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Управління прибутком обумовлено тенденцією його зниження на підприємствах України і необхідністю підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в умовах посилення конкуренції та обмежених ресурсів. Низькі значення прибутку підприємств ускладнюють розширене відтворення основних засобів, що, в свою чергу, знижує роль прибутку в процесах реконструкції, технічного та технологічного оновлення виробництва та, в кінцевому підсумку, стримує зростання конкурентоспроможності товарів і обсягів виручки і, з іншого боку, «стимулює» витратну економіку, знижує економічну ефективність діяльності вітчизняних організацій. При практичному вирішенні цієї проблеми всі заходи по збільшенню прибутку, як правило, зводяться до економії витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виокремлення частини нерозв'язаної раніше проблеми. Проблема управління прибутком на підприємстві цікавить багатьох вчених-науковців у всьому світі. Цю проблему досліджували в своїх роботах такі вчені, як І. Ансофф, І. Бланк, С. Баранцева, О. Головачьов, Б. Данилишина, І. Кац, Г. Крамаренко, Н. Солоу, С. Скибенко, Р. Сайфулін, Р. Скалюк, Н. Ушаков, Н. Чумаченко, А. Шеремет. Але невирішеним залишається питання управління прибутком на стратегічному рівні.

Метою статті є визначення значення прибутку для успішної діяльності підприємства, дослідження теоретичних шляхів підвищення прибутку підприємства на стратегічному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження практики підвищення прибутку на основі зниження витрат показало, що в останні роки на українських підприємствах спостерігається негативна тенденція до випередження темпів зростання собівартості виробництва і реалізації продукції по відношенню до темпів зростання виручки, що призвело до різкого зниження прибутку.

Все це вказує на необхідність не тільки зниження витрат, а й зростання виручки, перш за все, шляхом реалізації ефективного управління і активізації інноваційної діяльності підприємств, підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємств [3; 4].

Регулювання величини доходу є складним завданням і не може бути реалізовано тільки на рівні поточного управління. Дослідження показали, що при всьому різноманітті причин зниження прибутку на вітчизняних підприємствах, головні з них криються в слабкому менеджменті, неправильно обраних і здійснюваних стратегіях розвитку підприємства, у відсутності висококваліфікованих топ-менеджерів і інноваційно підготовлених кадрів. Найбільш слабкою ланкою в системі управління прибутком підприємства залишається її стратегічний рівень. Проблема впровадження в практику вітчизняних підприємств стратегічного управління погіршується тим, що навіть при його наявності економічні методи управління на цьому рівні не використовуються загалом.

Методологічною основою вирішення проблем підвищення прибутку на основі реалізації стратегічного управління повинен стати системний підхід. Відправними положеннями системного вирішення проблеми впровадження стратегічного управління на вітчизняних підприємствах є наступні:

- подання підприємства як економічної (господарчої) системи, що відноситься до класу відкритих систем [6];
- використання системної моделі об'єкта як «чорного ящика» з відповідною інтерпретацією його входів та виходів;
- відкритість економічної системи підприємства та її взаємодія з надсистемою (макроекономічною системою), що реалізується за допомогою вхідного потоку ресурсів і вихідного потоку результатів. При цьому у вхідному потоці крім виробничих ресурсів слід виділити інформаційну складову (інформація про запити на продукт, рівень

конкуренції, стан актуальних ринків і ін. зовнішніх факторів), що забезпечує можливість обліку ризиків і прийняття стратегічних рішень.

Основними результатами, що визначають «вихід» економічної системи підприємства, слід вважати продукт, на який поступає запит із зовнішнього середовища, і економічну доцільність (вигоди) збереження підприємства як майнового комплексу для ведення конкретної підприємницької діяльності. Перетворення «входу» економічної системи (підприємства) в її «вихід» ґрунтується на взаємодії процесів двох видів - процесу створення продукту відповідно до зовнішніх запитів та процесу реалізації економічного інтересу в конкретній підприємницькій діяльності.

Дослідження методологічних основ і методичних положень управління формуванням, розподілом і використанням прибутку на підприємстві показує, що поняття прибутку слід трактувати як економічну категорію, яка представляє собою систему виробничо-економічних відносин (між підприємствами і ринком, підприємствами і державою, між взаємопов'язаними підприємствами, підприємством та його персоналом, підприємствами і споживачами) з приводу виробництва (формування), розподілу і використання прибутку для накопичення і споживання [1; 2; 5]. При цьому прибуток не є гарантованим доходом підприємницької діяльності та вкладення капіталу в той чи інший вид бізнесу. Позитивний результат він дає лише тільки при здійсненні науково-обґрунтованого стратегічного управління системою виробничо-економічних відносин. Сучасний підхід до управління виручкою і прибутком від реалізації продукції передбачає вдосконалення структури кінцевих результатів діяльності підприємства на основі використання «золотого правила розвитку організації», суть якого полягає в досягненні випередження темпів зростання активів (I_{akt}), валової ($JV_{в.п}$), виробленої ($JV_{п}$) і реалізованої продукції з відвантаження ($JV_{р}$), виручки (JB) від реалізації, доданої вартості ($JДС$) і прибутку від реалізації продукції ($Jп$). Тобто, необхідно дотримання співвідношень темпів зростання (індексів, %) показників у відповідності з наступною нерівністю:

$$100\% < I_{akt} < JV_{в.п} < JV_{п} < JV_{р} < JB < JДС < Jп.$$

Порівняння співвідношень фактичних темпів зростання кінцевих результатів підприємства з наведеною нерівністю буде вказувати на необхідність вживання заходів щодо досягнення вимог «золотого правила розвитку організації» і розробки відповідних управлінських рішень. При встановленні управлінських цілей і розробці завдань по досягненню необхідних величин виручки від реалізації продукції на промисловому підприємстві слід враховувати наступні фактори:

- рівень цін реалізованої продукції;
- обсяг реалізації продукції і виручки, що отримується;
- рівень оподаткування доходу від поточної діяльності.

Ці чинники носять агрегований характер і, в свою чергу, формуються під впливом факторів другого порядку - номенклатурного і асортименту виробленої (реалізованої) продукції, її відповідності вимогам ринку, ємності відповідного ринку, платоспроможності попиту, рівня конкуренції, форм і методів введення товарів на ринок і фінансових розрахунків за отриману продукцію. При цьому слід звернути увагу, що підвищення рівня опосередкованого впливу факторів прямо пов'язане з підвищенням рівня прийняття відповідного рішення. Всі зовнішні по відношенню до підприємства фактори слід розглядати як стратегічні, а тому вони вимагають застосування відповідних методів стратегічного аналізу.

У зв'язку з формуванням прибутку на стратегічному рівні слід виділити управління інноваційними процесами на підприємстві. Багатьма дослідниками визнається очевидний вплив інноваційної діяльності підприємства на підвищення конкурентоспроможності, а останній - на зростання виручки і прибутку. Особливої актуальності в зв'язку з цим набуває проблема інноваційної активності підприємств, яка визначає рівень ефективності та якість інноваційної діяльності підприємства. Відмінності в ступені інноваційної активності підприємства пояснюють його різні інноваційні результати навіть при

однакових вхідних. Для українських підприємств трапляються ситуації, коли при наявності звітності з інноваційної діяльності інноваційна активність фактично відсутня.

Узагальнення досліджень І. Ансоффа [1] дозволяють сформулювати такі умови визнання інноваційної активності підприємства:

по-перше, інноваційна діяльність носить стратегічний характер і є керованою навіть в умовах нестабільності зовнішнього середовища;

по-друге, інноваційна активність проявляється як раціональна послідовність дій, які сприяють досягненню інноваційних цілей підприємства;

по-третє, інноваційна активність завжди направлена на практичний результат, відбитий в кінцевих показниках роботи підприємств.

Інноваційна активність підприємства забезпечує взаємозв'язок між управлінням на стратегічному та тактичному рівнях. На стратегічному рівні для забезпечення інноваційної активності необхідно:

наявність конкурентоспроможної інноваційної стратегії підприємства та його агресивності в конкуренції;

- мобілізація інноваційного потенціалу для вирішення практичних завдань;
- оптимізація обсягу залучення інвестицій в інноваційній діяльності;
- висока якість стратегічних змін, спрямованих на формування реальних конкурентних переваг підприємства.

Тактика інноваційної активності забезпечує динаміку інноваційної діяльності підприємства на основі досягнення:

– відповідності тактики інноваційної активності характеру конкурентної стратегії розвитку підприємства;

– оптимальної швидкості (за часом) здійснення заходів щодо проведення стратегічних інноваційних змін в області оновлення продукції, технології та технологічного обладнання, знань та умінь персоналу та організаційної структури.

Обґрунтування необхідного рівня інноваційної активності здійснюється за критерієм відповідності її мікро- та макросередовища та її зміни. Оцінка інноваційної активності здійснюється на основі інтегрального показника, який включає такі ознаки інноваційної активності, як: якість інноваційні стратегії; рівень мобілізації інноваційного потенціалу; рівень залучення інвестицій в інноваційну діяльність; відповідність реакції підприємства характеру конкурентної стратегічної ситуації; швидкість (темп) проведення стратегічних інноваційних змін; обґрунтованість реалізованого рівня інноваційної активності.

Головним критерієм оцінки інноваційної активності є її вплив на конкурентоспроможність і ефективність підприємства через показник прибутку.

Відзначаючи значення конкурентоспроможності в підвищенні прибутку, відзначимо, що джерелами будь-якого рівня конкурентоздатності (національної економіки, регіонів, галузей і підприємств) є конкурентні переваги підприємств, котрі формуються на основі ексклюзивних цінностей, які дають перевагу над конкурентами. При цьому конкурентні переваги всіх рівнів конкурентоспроможності в кінцевому підсумку втілюються в товарах, а тому оцінка ефекту конкурентних переваг відбувається, перш за все, через результати реалізації товару на ринку, тобто через виручку і прибуток.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Таким чином, зростання прибутку виступає важливим показником інноваційного розвитку підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. Довготривале зростання обсягу реалізації (виручки) і прибутку від реалізації забезпечує стратегічні переваги підприємства, відповідає його економічним інтересам і інтересам інших учасників економічної діяльності. Перспектива подальших досліджень, на наш погляд, вбачається у вивченні таких питань: характеристика моделі стратегічного управління розподілом та використанням прибутковістю підприємств з позиції економічної збалансованості, а також побудова багатофакторної моделі ефективності використання прибутку підприємства та її вплив на основні кількісні та якісні показники його діяльності.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
3. Головачев А.С. Методологические основы управления формированием прибыли на предприятии в условиях его инновационного развития / А.С. Головачев // Экономика и управление. – 2016. – №1(45). – С. 13-20.
4. Баранцева С. М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С. М. Баранцева. — Донецьк, 2007. — 22 с.
5. Кривда О.В. Механізм формування інвестиційного прибутку / Н.В. Береза, О.В. Кривда // Сучасні проблеми економіки і підприємництва: Зб. наук. праць. – Вип. 15. – К:НТУУ «КПІ», 2014. – С. 69-73.
6. Головачев А.С. Управление прибылью на предприятиях: проблемы ее формирования и инновационные пути их решения / А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, Н.В. Шинкевич // Экономика и управление. – 2016. – №2(46). – С. 3-9.
7. Скибенко С.Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства / С.Т. Скибенко, М.В. Чемерис // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6 (51), ч. 2. – 2011.
8. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислових підприємств підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Р. В. Скалюк. — Хмельницький, 2012. — 20 с.

References

1. Ansoff, I. (1989). *Strategic Management*. Moscow: Economics (in Russ.)
2. Blank, I.A. (2002). *Profit Management*. Kyiv: Nika-Center, Elga (in Russ.)
3. Golovachev, A.S. (2016). *Methodological bases of management of profit generation at an enterprise in the conditions of its innovative development*. Economics and Management, 1 (45) (in Russ.)
4. Barantseva, S.M. (2007). *Strategic management of profits of a trading enterprise*. Author's abstract. dis for obtaining sciences. step Cand. econ Sciences: special 08.00.04 (in Ukr.)
5. Kryvda, O.V., Bereza, N.V. (2014). *The mechanism of formation of investment profit*. Modern problems of economy and entrepreneurship, 15. - Kyiv: NTUU "KPI" (in Ukr.)
6. Golovachev, A.S. Gedranovich, B.A., Shinkwich, N.V. (2016). Management of profit at the enterprises: problems of its formation and innovative ways of their solution. *Economics and Management*, 2 (46) (in Russ.)
7. Skibenko, S.T., Chemeris, M.V. (2011). Formation of profit management strategy of enterprise. *Scientific Bulletin of the Poltava University of Economics and Trade*, 6 2 (in Ukr.)
8. Skalyuk, R.V. (2012). *Economic mechanism of management of financial results of economic activity of industrial enterprises of the enterprise*: author's abstract. dis for obtaining sciences. step Cand. econ Sciences: special 08.00.04, Khmel'nitsky (in Ukr.)

Kryvda Olena Vitaliivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

FMM NTUU "KPI them. Igor Sikorsky "

Bratchenko Andrey Ihorovich

magistrate

FMM NTUU "KPI them. Igor Sikorsky "

MANAGEMENT OF FORMATION OF PROFIT IN THE SYSTEM STRATEGIC MANAGEMENT BY ENTERPRISE

Abstract. Introduction. The profit management is conditioned by the tendency of its decrease in enterprises of Ukraine and the need to increase the efficiency of business entities in conditions of increased competition and limited resources. Low value of enterprise profits make it difficult to expand the reproduction of fixed assets, which in turn reduces the role of profit in the processes of reconstruction, technical and technological upgrading of production, and ultimately constrains the growth of product competitiveness and revenue, and, on the other hand, "stimulates" costly economy, reduces the economic efficiency of the activities of domestic organizations. In practical solutions to this problem, all measures to increase profits, as a rule, are reduced to cost savings.

Purpose. Determination of the value of profit, the study of theoretical ways to increase profits at the enterprise.

Results. Research of the practice of increasing profit on the basis of cost reduction showed that in recent years in Ukrainian enterprises there is a negative tendency to outstrip the growth of the cost of production and sales in relation to the growth rate of revenue, which led to a sharp decrease in profits. All this points to the need not only to reduce costs, but also to increase revenue, first of all, through the effective management and intensification of innovation activities of enterprises, increasing the competitiveness of products and enterprises.

Originality. Innovative activity of the company provides the relationship between management at the strategic and tactical levels. At the strategic level, in order to provide innovative activity, it is necessary:

- 1) availability of competitive innovative strategy of the enterprise and its aggressiveness in competition;
- 2) mobilization of innovative potential for solving practical problems;

- 3) optimization of the volume of attraction of investments into innovative activity;
- 4) high quality of strategic changes, aimed at forming the real competitive advantages of the enterprise.

The tactics of innovative activity provides the dynamics of innovation activity of the enterprise on the basis of achievement:

- 1) the conformity of tactics of innovative activity of the character of the competitive strategy of enterprise development;
- 2) optimal speed (in time) implementation of measures for strategic innovation in the field of product innovation, technology and process equipment, personnel knowledge and organizational structure

Conclusion. Thus, profit growth is an important indicator of innovation development of the enterprise and increase its competitiveness. Long-term growth of sales (sales) and sales profits ensures strategic advantages of the enterprise, corresponds to its economic interests and interests of other participants in economic activity. The prospect of further research, in our opinion, is seen in the study of such issues: the characteristics of the model of strategic management of distribution and the use of profitability of enterprises from the standpoint of economic equilibrium, as well as the construction of a multi-factor model of the efficiency of profit utilization and its impact on the main quantitative and qualitative indicators of its activities.

Keywords: profit, management, systemic approach, innovations, innovative activity, competitiveness, competitive advantage.

*Одержано редакцією 01. 03.2018 р.
Прийнято до публікації 12.03.2018 р.*

УДК 366.02

Слатвінська Марина Олександрівна

Кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри фінансів

Одеський національний економічний університет

м. Одеса, Україна

slatma81@gmail.com

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА: ДИСКУСІЙНІСТЬ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ

***Анотація.** В статті досліджено наукові погляди до змістовного наповнення поняття «фіскальна політика» та виявлено їх дискусійність. Крім того, обґрунтовано відмінність «фіскальної політики» від «бюджетно-податкової», «фінансової» та «грошово-кредитної». На підставі проведеного узагальнення, поглиблення та розширення наявних теоретичних здобутків запропоновано власне бачення поняття «фіскальна політика», у якому, на відміну від існуючих, акцентується увага ще й на цільових позабюджетних фондах та податкових доходах і видатках не лише державного, а й місцевих бюджетів.*

***Ключові слова:** політика; фіскальна політика; бюджетно-податкова політика; фінансова політика; грошово-кредитна політика; податкові надходження; державні видатки.*

Постановка проблеми. Драматичним проявом нагромаджених в економіці і соціальній сфері глибоких суперечностей, стають фінансово-економічні, соціальні та політичні кризи. Наявність специфічних для кожної країни проблем в фінансовій сфері, соціально-економічному житті суспільства потребують наукового осмислення і пошуку способів їх ефективного розв'язання. В цьому аспекті фіскальна політика, будучи важливою складовою економічної політики і вагомим інструментом державного регулювання, прямо і опосередковано, через фіскальні важелі, впливає на формування, розподіл, перерозподіл та використання фінансових ресурсів у відповідності до поставлених цілей і завдань соціально-економічного розвитку держави. Вона впливає на фінансові відносини та регулює фінанси інституційних одиниць і секторів, пов'язаних у фінансову систему. У країнах з розвинутою економікою фіскальна політика є ефективним інструментом стимулювання соціально-економічного зростання та сприяє середньо і довгостроковому зростанню на $\frac{3}{4}$ відсоткових пункти і навіть більше. Втім, диспозиційність у розумінні змісту дефініції «фіскальна політика» та її амбівалентність обумовили наявність низки дискусійних підходів, які потребують більш глибокого дослідження.