

Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing / H. Shefrin. – Oxford : Oxford University Press, 2002. – 408 p.
 3. Benartzi S. Behavioral economics and the retirement savings crises / S. Benartzi, R. H. Thaler // Science. – 2013. – No. 339(6124). – Pp. 1152–1153.
 4. Pompian M. Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases / M. Pompian. – New Jersey : John Wiley & Sons, 2011. – 384 p.
 5. Dehtiarova N. V. Ratsionalne ta irratsionalne u pryiniatti investytsiinykh rishen na finansovomu rynku [Rational and irrational in investment decision-making in the financial market] / N. V. Dehtiarova, O. A. Zavora // Finansy, oblik i audyt. – 2010. – Issue 16. – Pp. 59–66.
 6. Bruce B. Handbook of Behavioral Finance / B. Bruce. – Oxford : Edward Elgar Publishing, 2010. – 435 p.
 7. Wakker P. P. Prospect Theory: For Risk and Ambiguity / P. P. Wakker. – Cambridge : Cambridge University Press, 2010. – 518 p.
 8. Dioba A. V. Teoretychni aspekty povedinkovoi teorii pryiniattia hospodarskykh rishen [The theoretical aspects of the behavioral theory in decision-making] / A. V. Dioba // Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu ekonomiky i torhivli imeni Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. – 2012. – Pp. 179–181.
 9. Stjepcevic J. The evolution of research of rational economic behavior // J. Stjepcevic. – Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 2 (62). – Pp. 13–18.
 10. Kahneman D. Prospect Theory : An Analysis of Decision Making Under Risk / D. Kahneman, A. Tverski // Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – No. 2. – 263 p.
 11. Arieli D. Predskazuemaya irratsionalnost. Skrytyye sily, opredelyayushchiye nashi resheniya [Predictable irrationality. Hidden forces that shape our decisions] / D. Arieli. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2010. – 296 p.

Information about the author

A. Dioba – Ph.D. in Economics, lecturer of Enterprise Economics and Management Department of Kharkiv National University of Economics (9a Lenin Ave., 61166, Kharkiv, Ukraine, e-mail: dio.albina@gmail.com).

Інформація про автора

Діоба Альбіна Валентинівна – канд. екон. наук, викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету (61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: dio.albina@gmail.com).

Информация об авторе

Диоба Альбина Валентиновна – канд. екон. наук, преподаватель кафедры экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета (61166, Украина, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: dio.albina@gmail.com).

A double-blind peer review has been held.

Стаття надійшла до ред. 28.03.2013 р.

ОЦІНКА ІНТЕРФЕЙСНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.22:338.45

Ваганова Л. В.

Проаналізовано зміст оцінки інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств з огляду на: вибір постачальників, управління вхідними поставками та визначення ризикових операцій платника податків. Оцінено рівень інтерфейсної складової ЕБП з урахуванням показників управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, що дозволить мінімізувати ризикові операції та застерегти підприємство від використання у своїй діяльності типових схем ухилення від оподаткування, забезпечуючи при цьому високий рівень не тільки інтерфейсної, а й фінансової та податкової складових економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Ключові слова: постачальник, платоспроможність покупця, вхідні поставки, ризикові операції.

ОЦЕНКА ИНТЕРФЕЙСНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК 336.22:338.45

Ваганова Л. В.

Проанализировано содержание оценки интерфейсной составляющей экономической безопасности машиностроительных предприятий в разрезе: выбора поставщика, управления входящими поставками и определения рискованных операций плательщика налогов.

Оценен уровень интерфейсной составляющей экономической безопасности с учетом показателей управления входящими поставками предприятия и надежности собственных контрагентов, что позволит минимизировать рискованные операции и предостеречь предприятие от использования в своей деятельности типичных схем уклонения от налогообложения, обеспечивая при этом высокий уровень не только интерфейсной, но и финансовой и налоговой составляющих экономической безопасности машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: поставщик, платежеспособность покупателя, входящие поставки, рискованные операции.

THE ESTIMATION OF AN INTERFACE CONSTITUENT OF ECONOMIC SECURITY AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

UDC 336.22:338.45

L. Vaganova

The content of the estimation of an interface constituent of economic security at machine-building enterprises has been analyzed in terms of: choosing the purveyors, management of incoming supply and determining the risky operations of taxpayers. An interface constituent level of economic security has been estimated taking into account the indexes of management of enterprises incoming supply and reliability of their counterparties, that allows to minimize the risk of operations and to prevent the enterprises from using in their activities typical of tax avoidance schemes, providing a high level of not only the interface, but also financial and tax constituents of economic security at machine-building enterprises.

Keywords: supplier, customer creditworthiness, incoming supply, risky operations.

У сучасних умовах господарювання машинобудівних підприємств, коли стан їх взаєморозрахунку з дебіторами і кредиторами формує вхідні та вихідні фінансові потоки підприємства, накопичує розмір податків, зборів і впливає на його кінцеві фінансові результати, доцільно виділяти інтерфейсну складову економічної безпеки підприємства (ЕБП), яка включає у себе сукупність відносин підприємства з постачальниками і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами, державними органами влади та кредитними установами. Інтерфейсна складова економічної безпеки машинобудівних підприємств характеризується надійністю взаємодії з його економічними контрагентами та постійним моніторингом за появою непередбачених змін в умовах взаємодії із підприємством. Важливою ознакою надійності суб'єкта господарювання з його контрагентами виступає мінімізація ризикованих операцій на основі оцінки якості управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, у тому числі й вибору постачальника та оцінки платоспроможності покупців.

Проблемам надійності контрагентів підприємства присвячені роботи таких науковців: А. Гаджинського, І. Луценка, О. Карпенка, Л. Лігоненка, Н. Пагуніної, В. Лапідуса. Проте більшість із них базується на підходах обґрунтування вибору лише постачальників, нехтуючи при цьому іншими учасниками ланцюга постачання товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) та кінцевої продукції підприємств машинобудування.

Мета даної статті – аналіз методичних підходів до вибору постачальника та оцінки платоспроможності покупців, виділення показників якості управління вхідними поставками для оцінки інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Рівень надійності взаємовідносин підприємства з його контрагентами не тільки відображається в оцінці інтерфейсної безпеки підприємства, але й вказує на зміни рівня його фінансової та податкової складових ЕБП. Надійність контрагентів підприємства дозволяє, з одного боку, задовольняти власні інтереси підприємства, а саме: якість товарів,

обсяги постачань, рівень ціни на товари, рівень обслуговування, надійності, а з іншого – маніпулювати рівнем власного прибутку.

У роботі розглянуто підходи до вибору постачальників, які дозволяють машинобудівним підприємствам зменшити загальні витрати, що становить підґрунтя забезпечення ефективності їх діяльності. Найбільш розповсюдженим є метод оцінювання з виділенням основних і додаткових критеріїв вибору [1; 2].

Деякі автори під час пошуку резервів скорочення загальних витрат машинобудівних підприємств, що пов'язані з процесом закупівлі, пропонують одночасне використання методу оцінювання витрат і методу домінуючих характеристик, вказуючи їх переваги та недоліки [3]. Інші автори розглядають поетапність та критерії вибору постачальників без конкретизації методів.

Обґрунтування вибору постачальників за багаторівневою системою логістичних критеріїв [4] може бути проведено методом парних порівнянь з використанням середовища Microsoft Office Excel. Цей метод має як переваги, так і недоліки, однак він дозволяє враховувати реальну ситуацію для узгодження різних проблем шляхом визначення пріоритетів. Крім того, метод дає можливість враховувати "людський фактор", що є найважливішою його перевагою.

Інтерфейсна складова ЕБП ґрунтується на методах оцінки платоспроможності покупців як одного з напрямів аналізу контрагентів. Інтегральний графічний підхід, запропонований Ведерніковим Л. Ю. [5], базується на взаємопов'язаній оцінці трьох рівнів платоспроможності, це коефіцієнти абсолютної платоспроможності, проміжного і загального покриття та середнього строку погашення кредиторської заборгованості. Результатом оцінки є визначення якісного стану підприємства в межах "графа спроможності" – точок, які відповідають вказаним рівням платоспроможності.

У роботі [6] запропоновано оптимізаційну модель вибору постачальників для складських приміщень, у якій головними критеріями відбору виступають надійність і своєчасність поставок та ціна виробів. Згідно з цією моделлю, потрібно знайти такі значення невідомих x_k^t ,

для яких досягає найменшого значення функція, що відображає загальну вартість ТМЦ:

$$\Theta = \sum_{k=1}^t a_k^t \cdot p_k^t \cdot x_k^t \rightarrow \min, \quad (1)$$

де a_k^t – обсяг поставок ТМЦ к-м постачальником у періоді (визначається умовами договору поставок);

p_k^t – ціна за одиницю ТМЦ к-го постачальника в період t;

x_k^t – змінна, що приймає значення 0 або 1 залежно від того, чи бере участь к-й постачальник у поставках ТМЦ у період t.

У розглянутій моделі не враховуються, перш за все, якість продукції, що поставляється, потенційні можливості та багато інших аспектів діяльності потенційного партнера, а саме: виробничі, фінансові, пов'язані з персоналом тощо. Основна увага приділяється мінімізації витрат складського підприємства на закупівлю ТМЦ, що явно недостатньо для вибору найкращого постачальника при наявності альтернатив.

У роботі [7] пропонується система показників, яка включає в себе п'ять груп таких показників: виробничі, фінансові, сервісні, іміджеві та транспортні. Для отримання багатокритеріальної оцінки постачальника слід використувати метод порівняльного аналізу, що реалізований у три етапи: 1) вибираються найкращі (максимальні) показники за всіма постачальниками в кожній групі показників; 2) визначається ступінь відповідності характеристик кожного з постачальників найкращим показникам; 3) методом згортки розраховується інтегральний показник за всіма групами (ранжування постачальників). Перевагою даного методу є те, що інтегральний індекс не залежить від суб'єктивних факторів, при його розрахунку задаються коефіцієнти вагомості. Недолік методу полягає в обмеженні: всі показники повинні бути прямими, тобто показники мають відповідати умові "чим більше значення показника, тим кінцевий результат кращий". Модель не дозволяє одночасно враховувати різноспрямовані показники.

При вирішенні питань закупівель і поставок часто використовують метод бальної оцінки, розкритий, зокрема, в роботі [8]. Згідно з рекомендаціями, значення кожного показника в натуральних одиницях виміру ранжуються для всіх постачальників. Гіршому значенню показника присвоюється один бал, кращому – десять балів. Потім методом інтерполяції визначається бальне значення показника для інших претендентів.

Існує методика, що призначена для оцінки діяльності постачальників підприємства на основі трьох складових [9]: а) якості та конкурентоспроможності продукції, що поставляється; б) ресурсів постачальника для виробництва такої продукції; в) репутації постачальника. Але дана методика, так само, як і оптимізаційна модель вибору постачальників, не передбачає розрахунок інтегрального показника, за яким можна було б зробити висновок про перевагу того чи іншого постачальника.

Для оцінки ресурсів постачальника використовуються чотири групи показників: виробничо-технічна база, потенціал менеджерів вищого рівня, фінансова стабільність і можливості персоналу. Репутація постачальника оцінюється за такими групами показників, як організованість, партнерство і перспективність. Групові показники розраховуються на основі первинних показників за формулою середньозваженої оцінки, а потім формуються у загальний показник.

Широку популярність здобула система оцінки постачальників, суть якої полягає в розрахунку інтегральної бальної оцінки кожного з постачальників. Кожна окрема оцінка, у свою чергу, визначається за формулою:

$$B_j = 100 - \sum_{i=1}^k b_{ij}, \quad (2)$$

де j – номер окремої оцінки;

b_{ij} – оцінка i-го показника j-ї окремої оцінки, бал;

k – число елементарних показників за даною окремою оцінкою.

Чим гірша діяльність постачальника за будь-яким елементарним показником, тим більше балів йому присвоюється [10].

Можна зробити висновок, що дана методика оцінки постачальників має ряд особливостей, пов'язаних із номенклатурою виробів, які надходять на підприємство, різних за значущістю та вартістю, що дозволяють забезпечити порівняння оцінок. Перевагою методики є її комплексність і гнучкість, тобто можливість пристосування до умов конкретного підприємства, невеликими – складність визначення науково обґрунтованих коефіцієнтів вагомості окремих оцінок і суб'єктивність оцінки елементарних показників, що не мають кількісного виміру.

З метою оцінки рівня інтерфейсної складової економічної безпеки підприємства необхідно зосередити увагу на якості управління вхідними поставками як індикатора їх ефективності, результативності та гнучкості, виділяючи при цьому три групи:

- I група: 1) коефіцієнт ефективності зберігання запасів (частка витрат, пов'язана із зберіганням запасів, від загальних витрат виробництва підприємства); 2) коефіцієнт довговічності взаємодії з постачальниками (частка постачальників, з якими встановлені довготривалі взаємовідносини, від загальної кількості постачальників); 3) коефіцієнт рівня браку вхідних поставок (частка бракованих ТМЦ, які надійшли, від загального розміру поставок); 4) коефіцієнт надійності виробника (частка договорів, виконаних підприємством-виробником у повній відповідності до встановлених умов за певний період, у загальній кількості укладених договорів);

- II група: 1) коефіцієнт якості вхідних поставок (частка поставок, виконаних у повній відповідності до необхідних якісних характеристик за певний період, у загальній кількості виконаних вхідних поставок за той самий період); 2) коефіцієнт безвідмовності вхідних поставок (частка вхідних поставок, виконаних у повній відповідності до необхідних тимчасових характеристик за певний період часу, в загальній кількості вхідних поставок за той самий період); 3) коефіцієнт правильності вхідних поставок (частка вхідних поставок, виконаних у повній відповідності до необхідної комплектації за певний період, у загальній кількості виконаних вхідних поставок); 4) коефіцієнт надійності вхідних поставок (частка виконаних замовлень на поставку продукції за певний період часу від їхньої загальної кількості за той самий період);

- III група: 1) коефіцієнт гнучкості постачальника (частка вхідних поставок, виконаних із необхідними змінами за певний період, від загальної кількості вхідних поставок, які потребували змін, за той самий період поставок); 2) коефіцієнт гнучкості використання ресурсів сировини (частка фактичних витрат, пов'язаних із недопостачаннями за певний період, до максимально можливих витрат, пов'язаних з цими самими недопостачаннями за той самий період).

Дані групи показників характеризують рівень інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств. На основі методу нечітких множин доцільно трансформувати зазначені групи показників спочатку для оцінки інтерфейсної складової ЕБП, а згодом отриманий результат слід використати для обґрунтування комплексної системи оцінювання рівня ЕБП машинобудування. Метод нечітких множин дозволяє усунути недоліки традиційних підходів до інтерпретації значень інтегрального показника ЕБП, якщо до його складу входять різноманітні за економічною суттю індивідуальні показники.

Слід зважати на той факт, що стан розрахунку за отриманим ТМЦ залежить від рівня його платоспроможності. Зокрема, власники підприємства зацікавлені, перш за все, в тому, щоб забезпечити ефективне та надійне управління кредиторською заборгованістю, убезпечити підприємство від судових позовів і штрафних санкцій за несвоєчасну оплату. Незалежні аудиторів цікавлять достовірністю

суми кредиторської заборгованості та її впливом на фінансовий стан підприємства, а органи ОДПС зацікавлені, перш за все, у своєчасних і повних розрахунках підприємства з бюджетом, тому їх увагу привертають ті фактори, які можуть цьому зашкодити. Першочергова увага приділяється визначенню тих факторів, які спричиняють суттєві податкові ризики, зокрема в розрахунках із контрагентами. До них належить використання нетипових або ризикованих каналів постачання сировини, матеріалів або комплектуючих. Те ж саме стосується і каналів збуту.

З метою виявлення кола ризикованих операцій платника податків на основі Наказу ДПАУ від 11.09.2008 р. № 584 [11] слід проаналізувати проблеми взаємодії підприємства з контрагентами, в першу чергу дебіторами та кредиторами. Для цього складається перелік основних постачальників підприємства із зазначенням питомої ваги у загальній сумі кредиторської заборгованості (в першу чергу виділяються постачальники, питома вага яких перевищує 10 %, а також пов'язані особи), стану заборгованості (прострочена чи ні), предмету поставок, форм розрахунків (готівкова, безготівкова, вексельна, бартерна, поступка права вимоги або ін.). Аналізується також доцільність закупівель підприємства з точки зору їх відповідності моделі бізнесу та номенклатурі продукції, яка випускається. Визначається вид транспорту, особливості включення до ціни товару транспортних

послуг, вантажно-розвантажувальних і експедиційних послуг, митних та інших посередницьких витрат. Звертається увага на стабільність господарських зв'язків і загальну репутацію постачальника, в тому числі в податкових органах за місцем знаходження. Оцінюються умови укладених угод із точки зору відповідності прийнятій господарській практиці та вигоді підприємства. У деяких випадках виникає проблема визначення звичайних цін. На цій основі визначаються сумнівні постачальники, за якими відстежується весь ланцюжок постачання ТМЦ.

Слід зазначити, що досить вагомий вплив негативного характеру на рівень інтерфейсної складової зокрема та економічної безпеки машинобудівних підприємств загалом має факт застосування у практичній діяльності підприємства тієї чи іншої схеми ухилення від оподаткування. На основі роботи [12] можна розглянути найбільш поширені схеми ухилення від оподаткування на машинобудівних підприємствах (таблиця).

Вихідним елементом при дослідженні інтерфейсної складової ЕБП машинобудування як основного виробника продукції для суміжних галузей вітчизняної економіки та однієї із її найбільших галузей-експортерів за кордон є якісна оцінка вибору контрагентів, адже від їх надійності та довговічності договорів залежить не лише якість управління вхідними поставками, рівень прибутку на підприємстві, а й повнота і своєчасність сплати податків та зборів до державного бюджету.

Таблиця

Поширені схеми ухилення від оподаткування на машинобудівних підприємствах

№ п/п	Характеристика схеми
1	Назва: мінімізація доходів підприємства через штучне завищення валових витрат або зменшення податкових ПДВ через завищення податкового кредиту за допомогою використання підприємств з ознаками "фіктивності". Результат: завищення валових витрат і податкового кредиту шляхом проведення у бухгалтерському та податковому обліках фінансових документів від суб'єктів підприємницької діяльності з ознаками "фіктивності"
2. Ухилення від сплати ПДВ та його відшкодування з бюджету при проведенні операцій на території України	
2.1	Назва: реалізація ТМЦ за цінами, нижчими за вартість придбання. Результат: збитки, що сформувалися, СГД компенсує шляхом передачі за номіналом та одержання з дисконтною ставкою власних векселів на адресу "фіктивних" підприємств або підприємств, які не є платниками податку на прибуток
2.2	Назва: проведення безтоварних операцій. Результат: необґрунтоване формування від'ємного значення з ПДВ, що дає змогу СГД претендувати на відшкодування з бюджету ПДВ або ж мінімізувати власні податкові зобов'язання
3. При проведенні експортних операцій	
3.1	Назва: проведення псевдоекспортних операцій. Результат: підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або претендує на відшкодування ПДВ з бюджету
3.2	Назва: придбання ТМЦ у "транзитних" і "фіктивних" підприємств за значно завищеними цінами з наступним їх експортом за кордон. Результат: підприємство-експортер мінімізує власні податкові зобов'язання або ж претендує на відшкодування ПДВ з бюджету в розмірі, що дорівнює 1/6 частини від придбаних та надалі експортованих ТМЦ
3.3	Назва: проведення експорту ТМЦ за штучно завищеними цінами з використанням у ланцюжку офіційного виробника. Результат: далі товар відвантажується іншому нерезиденту, але вже за реальною його вартістю, і знову експортується в Україну для повторного використання у схемах безпідставного формування податкового кредиту з ПДВ
3.4	Назва: проведення експортних операцій за штучно завищеними цінами із застосуванням штучного виробництва товарів, які експортуються. Результат: розрахунки за придбані комплектуючі та реалізовану готову продукцію здійснюються з підприємством-виробником, як правило, за допомогою векселів. Незначні грошові кошти таке підприємство отримує тільки в оплату виконаної роботи
4	Назва: механізм ухилення від сплати ПДВ при проведенні імпорتنних операцій з ТМЦ за значно заниженими цінами. Результат: імпортер, який одержує ТМЦ, далі реалізує їх на адресу кінцевого споживача через низку "фіктивних" та "транзитних" підприємств, які завищують їх вартість до рівня ціни, що сформувалася на внутрішньому ринку України за цією групою товарів
5	Назва: ухилення від сплати податків шляхом безпідставного застосування нульової ставки ПДВ при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Результат: отриманий товар тільки за документами, тобто без фактичного проведення експортної операції, експортується за кордон на адресу підприємства-нерезидента, а фактично залишається та реалізується на території України
6	Назва: використання документів "фіктивних" фірм з метою незаконного формування валових витрат та податкового кредиту при придбанні робіт, послуг (фіктивний субпідряд). Суть: формування службовими особами СГД валових витрат та податкового кредиту з ПДВ шляхом віднесення до їх складу робіт або послуг, які фактично виконані власними силами, або іншим підприємством з меншими матеріальними витратами, при цьому у бухгалтерському та податковому обліках використовуються документи "фіктивних" фірм, що ускладнює встановлення реального виконавця робіт або послуг

Таким чином, оцінювати рівень інтерфейсної складової ЕБП машинобудування необхідно з урахуванням показників управління вхідними поставками підприємства і надійності власних контрагентів, що дозволить мінімізувати ризикові операції та застерегти підприємство від використання у своїй діяльності типових схем ухилення від оподаткування, забезпечуючи при цьому високий рівень не тільки інтерфейсної, а й фінансової та податкової складових економічної безпеки машинобудівних підприємств.

Література: 1. Гаджинский А. М. Логистика : [учебник] / А. М. Гаджинский. – М. : Дашков и Ко., 2005. – 432 с. 2. Луценко І. Концептуальні засади та функції логістики / І. Луценко // Вісник КНЕУ. – 2003. – № 4. – С. 29–34. 3. Линдерс М. Управление снабжением и запасами. Логистика : [учебник] / М. Линдерс, Р. Харольд, Е. Фирон ; [пер. с англ.]. – СПб. : Виктория плюс, 2002. – 768 с. 4. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий : [учебник] / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 287 с. 5. Лигоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л. О. Лигоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с. 6. Хмельницькая С. Моделирование кооперационных связей в маркетинговых исследованиях / С. Хмельницькая, Ю. Михалицина, Л. Истомин // Маркетинг. – 2002. – № 3. – С. 38–43. 7. Пакугина Н. А. Повышение эффективности функционирования производственных систем на основе процессно-ориентированного управления : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04. "Экономика и управление предприятиями" / Н. А. Пакугина ; УНЦ РАН. – Уфа : УНЦ РАН, 2003. – 21 с. 8. Методические рекомендации по балльной оценке конкурсных заявок и квалификации поставщиков, участвующих в конкурсах на размещение заявок на поставки товаров для государственных нужд, разработанных Министерством экономики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tria/newmail.ru/laws/>. 9. Методика оценки состояния TQM на предприятии. – М. : Трек, 2000. – 60 с. 10. Лapidус В. А. Общее качество (TQM) в российских компаниях : [учебник] / В. А. Лapidус. – М. : ОАО "Типография" Новости", 2000. – 432 с. 11. Про затвердження зразків форм актів перевірок та Методичних рекомендацій щодо їх оформлення : Наказ Державної податкової адміністрації України № 584 від 11.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : news.yurist-online.com/laws/13177/. 12. Найбільш характерні схеми ухилення від оподаткування, виявлені при здійсненні невізних документальних (камеральних) і візних документальних перевірок : Наказ Державної податкової адміністрації України № 891/7/16-1417 від 14.06.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.8390.0>.

References: 1. Gadzhynskiy A. M. Logistika [Logistics] : [uchebnik] / A. M. Gadzhynskiy. – M. : Dashkov i Ko., 2005. – 432 p. 2. Lutsenko I. Kontseptualni zasady ta funktsii lohistyky: [Conceptual framework and functions of logistics] / I. Lutsenko // Visnyk KNEU. – 2003. No. 4. – Pp. 29–34. 3. Linders M. Upravneniye snabzheniyem i zapasami. Logistika [Supply and inventory management. Logistics] : [uchebnik] / M. Linders, R. Harold, E. Firon ; [per s angl.] – SPb. : Viktoriya plus, 2002. – 768 p. 4. Saaty T. Prinyatiye resheniy: metod analiza ierarkhiy [Decision-making: method of hierarchies analysis] / T. Saaty. – M. : Radio i svyaz, 1993. – 287 p. 5. Lihonenko L. O. Antykryzove upravlinnia pidpriyemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktuchnyi instrumentarii [Crisis management: Theoretical and methodological principles and practical tools] : [monohrafiia] / L. O. Lihonenko. –

K. : KNTUEU, 2001. – 580 p. 6. Khmel'nitskaya S. Modelirovaniye kooperatsionnykh svyazey v marketingovykh issledovaniyakh [Modeling of cooperative relations in marketing research] / S. Khmel'nitskaya, Yu. Mikhailitsyna, L. Istomin // Marketing. – 2002. – No. 3. – Pp. 38–43. 7. Pakugina N. A. Povysheniye effektivnosti funktsionirovaniya proizvodstvennykh sistem na osnove protsessno-orientirovannogo upravleniya [Increasing the efficiency of production systems based on process-oriented management] : avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 "Ekonomika i upravlenie predpriyatiyami" / N. A. Pakugina ; UNTs RAN. – Ufa : UNTs RAN, 2003. – 21 p. 8. Metodicheskie rekomendatsii po ballnoi otsentke konkursnykh zayavok i kvalifikatsii postavshchikov, uchastvuyushchikh v konkursakh na razmeshcheniye zayavok na postavki tovarov dlya gosudarstvennykh nuzhd, razrabotannykh Ministerstvom ekonomiki RF [Methodical recommendations on point evaluation of competition's application and qualification of purveyors, taking part in competitions for placing product supply applications for state needs elaborated by the Ministry of Economy of the Russian Federation] [Electronic resource]. – Access mode : <http://tria/newmail.ru/laws/>. 9. Metodika otsenki sostoyaniya TQM na predpriyatii [Methods of evaluation of TQM in the company]. – M. : Trek, 2000. – 60 p. 10. Lapidus V. A. Obshee kachestvo (TQM) v russkikh kompaniyakh [Total quality (TQM) in Russian companies] : [uchebnik] / V. A. Lapidus. – M. : OAO "Tipografiya "Novosti", 2000. – 432 p. 11. Pro zatverdzhennia zrazkiv form aktiv perevirok ta Metodichnykh rekomendatsii shchodo yikh oformlennia : Nakaz Derzhavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy No. 584 vid 11.09.2008 r. [On the Confirmation of Samples of Audit's Statement and Methodical Recommendation for Their Registration : The Order of Government Tax Administration of Ukraine, No. 584 dated 11.09.2008] [Electronic resource]. – Access mode : news.yurist-online.com/laws/13177/. 12. Naibilsh kharakterni skhemy ukhlyennia vid opodatkuvannia, vyavleni pry zdiisnenni neviznykh dokumentalnykh (kamaralnykh) i vyiznykh dokumentalnykh perevirok : Nakaz Dervavnoi podatkovoi administratsii Ukrainy No. 891/7/16-1417 vid 14.06.2007 r. [The Most Typical Tax Avoidance Schemes, Revealed in the Process of Documentary (In-office) and Visiting Documentary Inspection : The Order of Government Tax Administration of Ukraine No. 891/7/16-1417 dated 14.06.2007] [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1008.8390.0>.

Інформація про автора

Ваганова Людмила Василівна – аспірант кафедри обліку та аудиту Хмельницького національного університету (29000, Україна, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Інформація об авторе

Ваганова Людмила Васильевна – аспірант кафедри учета и аудита Хмельницкого национального университета (29000, Украина, г. Хмельницкий, ул. Институтская, 11, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Information about the author

L. Vaganova – postgraduate student of Accounting and Audit Department of Khmelnytskyi National University (11 Instytutska St., 29000, Khmelnytskyi, Ukraine, e-mail: lyuda_vaqanova@mail.ru).

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Отенко І. П.

Стаття надійшла до ред.
06.02.2013 р.