

Одним із прикладів помилковості попередньої гіпотези може служити і практика швейного виробництва. Припустимо, у швейному цеху виявлено нестачу костюмів. Попередня гіпотеза – крадіжка. Однак експерт-бухгалтер за допомогою розрахунково-аналітичних методів довів, що наявної на той час сировини було недостатньо для пошиття вказаної кількості костюмів. Таким чином, кожна гіпотеза, що висувається на стадії експертного дослідження, повинна бути перевірена. Це єдина логічна вимога, яка дає право на висунення будь-якої гіпотези.

Процес формування і розвитку гіпотез складається із чотирьох основних стадій: висунення гіпотези; формулювання гіпотези; доведення гіпотези; доведення гіпотези-доповнення до початкової гіпотези. Висунення гіпотези ґрунтується на вивченні об'єкта експертизи, тобто переданих на судово-бухгалтерську експертизу матеріалів і нормативно-правових актів, що стосуються об'єкта дослідження. Формулювання гіпотези включає її обґрунтування, вибір методів дослідження, визначення доказів чи контрдоказів. Доведення гіпотези полягає в її дослідженні, експериментальному підтвердженні чи запереченні на основі результатів дослідження (якщо експеримент не підтверджує гіпотезу, то її відкидають), коригуванні та уточненні початкових гіпотез. Доведення гіпотези-доповнення до початкової гіпотези передбачає доповнення початкових та обґрунтування нових гіпотез за результатами проведеного дослідження.

Таким чином, у процесі експертного дослідження попередньо висунуту гіпотезу уточнюють відповідно до отриманих результатів.

Література

1. Бруханський Р. Ф. Судово-бухгалтерська експертиза: навчальний посібник. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 246 с.
2. Бруханський Р. Ф. Стратегічні пріоритети оптимізації контрольно-ревізійних процедур в АПК України / Р. Ф. Бруханський // Облік і контроль на підприємствах АПК: стан та перспективи розвитку: у 2 частинах. – Ч.1. – Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції 10-11 жовтня 2008. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 28-30.
3. Бруханський Р. Ф. Модернізація Державної податкової служби України: проблеми та перспективи / Р. Ф. Бруханський // Наука молода. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – № 5. – С. 93-99.

Радик С.

Тернопільський національний економічний університет

ПРІОРИТЕТИ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації світової економіки одним із векторів забезпечення конкурентоздатності регіонів є вдале використання місцевих особливостей.

Кластерний підхід є однією із новітніх концепцій розвитку регіональної економіки, яка передбачає застосування непрямих впливів на промисловий розвиток регіону шляхом створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. В основі кластерного підходу перебуває процес акумулювання позитивних ефектів регіональної агломерації, зокрема географічної та економічної близькості виробника й споживача. При цьому спостерігається мінімізація або ж повна відсутність кордонів між економічними секторами та видами діяльності, оскільки всі вони розглядаються у системному взаємозв'язку.

Застосування кластерного підходу зумовлює ряд суттєвих переваг: 1) для влади регіону: збільшується кількість платників податків і розширюється база оподаткування, оскільки центри управління малим і середнім бізнесом, як правило, знаходяться на тій же території, що й, власне, сам бізнес (на відміну від вертикальних корпорацій); формується зручний та ефективний інструмент взаємодії з бізнесом, знижується залежність від окремих «елітних» бізнес-груп, з'являються основи для диверсифікації економічного розвитку території; 2) для бізнесу: покращується кадрова інфраструктура; з'являються передумови для досліджень і розробок; знижуються умовно-постійні витрати; формуються реальні можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки.

Існує ряд умов, які можуть як сприяти, так і перешкоджати розвитку кластерів в Україні. Фахівці відносять до позитивних умов наступні: існування технологічної і наукової інфраструктури; психологічну готовність до кооперації і т.д. До стримуючих чинників розвитку кластерів в Україні належать: невисока якість бізнес-клімату, низький рівень розвитку асоціативних структур (торгових палат, промислових асоціацій тощо), які не справляються із задачею визначення і відстоювання пріоритетів й інтересів регіонального бізнесу; короткостроковий горизонт планування; лобіювання бізнес-інтересів «елітних» компаній.

На думку Р.Ф. Бруханського, реальні вигоди від розвитку кластера з'являються лише через 5-7 років. Цей факт змушує звернути увагу на рівень управління регіональним розвитком. Оскільки масштаб обмежений, переважно, 5 роками (виборчий цикл), то говорити про яку-небудь довгострокову стратегію досить важко. Таким чином, супроводжувати успішну реалізацію проектів за напрямом спеціального стимулювання кластерів можна лише при наявності виваженої регіональної стратегії. Розвивати кластер у відриві від розвитку регіону загалом неефективно. Недарма один із основоположників кластерного підходу М.Портер у своїй методиці як один з найбільш важливих чинників для успішного розвитку кластера називає «наявність стійкої стратегії».

Для успішної реалізації регіональної стратегії та стратегії розвитку окремих кластерів необхідно забезпечити їх повну взаємоузгодженість. При розробці регіональної стратегії доцільно враховувати, які ключові точки зростання існують в регіоні, і як можуть вплинути різні групи інтересів на розвиток цих ключових точок зростання. У той же час, при виявленні перспективних кластерів і при плануванні їх розвитку обов'язково повинні бути враховані рамки регіональних стратегій. У сучасних умовах мова йде не стільки про те, що необхідність розвитку певного кластера повинна бути прописана в регіональній стратегії, а про те, що повинен існувати консенсус між діловими і адміністративними елітами регіону щодо необхідності розвитку кластера.

Регіональний економічний розвиток на основі стимулювання кластерів передбачає ініціативу та спільні зусилля бізнесу і адміністрацій регіону. Ролі, які повинні виконувати адміністрація і бізнес в процесі розвитку галузевих кластерів, принципово відрізняються, однак взаємодоповнюють одна одну. Роль адміністрації може полягати в підтримці та ініціюванні процесів активації кластерів, оскільки більшість регіональних адміністрацій практично завжди залучені до діяльності бізнесу. Бізнес же, в свою чергу, може опосередковано впливати на адміністрацію. З цього приводу, важливою є участь адміністрації в

кластерних нарадах і процесах прийняття рішень, що стосуються розвитку кластерів. Досить високоефективним способом стимулювання кластерів, який є у розпорядженні адміністрацій, вважається комплекс цільових програм. Вони можуть істотним чином впливати на розвиток кластера. Адміністрація може проводити активну роботу в напрямі формування моделі взаємодії між різними суб'єктами розвитку кластера, а також займатися врегулюванням різноманітних питань діяльності кластера щодо різних рівнів влади.

Останнім часом отримала активне поширення думка про те, що найбільш природною і перспективною формою організації й розвитку бізнесу в державі є вертикально інтегровані бізнес-групи. Кластер же передбачає горизонтальну структуру. Виникає питання: як ці два підходи можуть співіснувати? Вважаємо, що кластерний підхід не вступає в конфлікт із задачами розвитку вертикальних корпорацій. Наявність розвиненої інфраструктури сервісу і додаткових послуг в структурі кластера знизить рівень витрат і підвищить конкурентоздатність будь-якої корпорації. Наявність щільної мережі супутнього бізнесу дозволить істотно знизити витрати на створення нових виробничих, науково-дослідних та інших структур в рамках кластера і підвищить рівень конкурентоздатності вже існуючих. Адміністрації повинні грамотно використовувати дану ситуацію та сприяти створенню кластерів навколо основних «локомотивів» регіонального бізнесу. В цьому випадку великі компанії виконують роль ядра кластера, а малий і середній бізнес, який розвивається навколо них прискореними темпами, стає важливим платником податків і основним джерелом розвитку території. Цільовий підхід до розвитку матеріально-сировинної бази та інфраструктури навколо певної сфери істотно підвищить шанси кластеру на виживання. Головне, що дадуть кластери – це можливість перспективного розвитку як для бізнесу, так і для регіону. Стимулювання розвитку кластерів під силу будь-якому регіону. Для бізнесу кластер – це реальна можливість забезпечити конкурентоздатність в майбутньому. Однак, важливо розуміти, що кластери, як і будь-яка інша методика, можуть принести результати лише тоді, коли вони вписані в більш широкий контекст стратегій регіонального розвитку.

Література

1. Бруханський Р. Ф. Контролінг / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 114 с.
2. Бруханський Р. Ф. Управлінський облік. Навчальний посібник / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 223 с.
3. Бруханський Р. Ф. Організація бухгалтерського обліку в умовах реструктуризації сільськогосподарських підприємств / Р. Ф. Бруханський // Придніпровський науковий вісник. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 1998. – № 100 (167). – С. 55-59.
4. Бруханський Р. Ф. Адаптація облікової системи сільськогосподарського підприємства до вимог стратегічного менеджменту / Р. Ф. Бруханський // Облік і фінанси. – 2012. – №. 3. – С. 23-27.

Вус І.

Тернопільський національний економічний університет

ПРОЦЕДУРИ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Дослідження судово-бухгалтерською експертизою направлених на її вирішення правоохоронними органами питань, що є об'єктами розслідування, проводиться із застосуванням відповідних методичних прийомів, які здійснюються рядом адекватних процедур.