



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 6/1'2017

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 14 від 20 червня 2017 року) та Вченою Радою Таврійського національ-

ного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 27 від 22 червня 2017 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 27.06.2017

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2017
© "Економіка. Фінанси. Право",

2017

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лоцихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, декан юридичного факультету Академії муніципального управління, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного та міжнародного права Маріупольського державного університету, заслужений діяч науки і техніки України
Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, заступник начальника кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри спеціальної техніки та оперативно-розшукового документування Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор, завідувач спеціальною кафедрою № 1 Національної академії Служби безпеки України, заслужений юрист України

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, громадський діяч, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент, доцент кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор, професор кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор, професор кафедри публічно-правових дисциплін Університету сучасних знань

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, завідувач відділу проблем приватного права Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, академік міжнародної кадрової академії, відмінник освіти України, радник юстиції

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор, доцент кафедри муніципального, цивільного та адміністративного права Академії муніципального управління

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри теорії, історії держави і права та конституційного права Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, в.о. ректора Академії муніципального управління, Заслужений працівник освіти України

Заступник керівника редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, професор кафедри економіко-правових дисциплін Національної академії внутрішніх справ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та адміністративного менеджменту Академії муніципального управління

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту Академії муніципального управління

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент, завідувач кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., доцент
Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, завідувач секретаріату Комітету Верховної Ради України з питань будівництва, містобудування і житлово-комунального господарства

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прухнівський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природо-користування України

Ткаченко Сергій Анатолійович, к.е.н., доцент, виконуючий обов'язки ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Випускний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

ЗМІСТ

Р.О. ЯРОМЕНОК. Соціальні та правові передумови запровадження кримінальної відповідальності юридичної особи	4
М.Ю. ЄГОРОВ, Т.В. АБЕРІХІНА. Аналіз впровадження системи маркетингового менеджменту на вітчизняних підприємствах	7
І.С. ЗАБОЛОТНА, О.О. БАРАБАШ. Роль бізнес-планування в системі планування діяльності підприємства	10
В.Г. ЯРЕМЕНКО, К.В. ГАРЬКАВЕНКО. Проблеми забезпечення фінансової незалежності територіальних громад	13
С.А. ТКАЧЕНКО. Підхід функціональної самостійності інтегрованої економічної діагностики в межах спеціальної функції	20
В.В. РУБЛЬОВ. Ситуаційне лідерство в управлінні комунальними підприємствами	22
В.О. ПОЛТАВЦЕВ. Формування маркетингової стратегії виходу підприємства на ринок будівельних матеріалів	26
І.А. МАРУЩАК. Методи і моделі еколого-економічної оцінки водних ресурсів на прикладі Південного Бугу	31
А.В. ЛАЗАРИШИН, П.М. ГРИЦЮК. Обґрунтування ефективної розмірності потоку аналітичної інформації методом головних компонент	36
Ю.В. КОВТУНЕНКО, Е.В. ОГОЛЕНКО. Витрати підприємства: економічний зміст та класифікація	41

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

Між Україною та США 15 червня у Вашингтоні підписано меморандум про співпрацю	44
Мед: перспективи експорту до ЄС	45
Верховна Рада розглядає законопроект № 6232 про внесення змін до процесуальних кодексів	47
НАБУ інформує про розслідування за фактом замаху на розтрату державних коштів, виділених Україні на підставі Кіотського протоколу	48
НАБУ: триває судовий розгляд справи проти Романа Насірова	50
Як отримати з бюджету часткову компенсацію витрат на придбання сільськогосподарської техніки?	51

ЯРОМЕНОК

Роман Олександрович
ryaromenok@gmail.com

УДК 343.22

СОЦІАЛЬНІ ТА ПРАВОВІ ПЕРЕДУМОВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ
КРИМІНАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИSOCIAL AND LEGAL PRECONDITIONS FOR THE CRIMINAL
LIABILITY OF LEGAL ENTITIESстарший детектив,
Національне антикорупційне
бюро України

Стаття присвячена визначенню соціальних та правових передумов запровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб. У статті висвітлено думки вітчизняних та зарубіжних науковців щодо кримінальної відповідальності юридичних осіб. Автором звернута увага на необхідність наукового опрацювання інституту заходів кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб.

Статья посвящена определению социальных и правовых предпосылок введения уголовной ответственности юридических лиц. В статье освещены мысли отечественных и зарубежных ученых об уголовной ответственности юридических лиц. Обращено внимание на необходимость научной проработки института мер уголовно-правового характера в отношении юридических лиц.

The present article is dedicated to determination of the social and legal preconditions for criminal liability of legal entities. The article highlights the thoughts of domestic and foreign scientists about the criminal liability of legal entities. The author indicates the necessity of conducting scholarly research of the institution of criminal-legal measures for legal entities.

Ключові слова: юридична особа, кримінальна відповідальність, заходи кримінально-правового характеру

Ключевые слова: юридическое лицо, уголовная ответственность, меры уголовно-правового характера

Keywords: legal entity, criminal liability, criminal law measures

ВСТУП

Питання відповідальності юридичних осіб за порушення кримінально-правових заборон та визначення моделі такої відповідальності належать до числа найбільш дискусійних у вітчизняній правовій науці. Ідея кримінальної відповідальності юридичних осіб має як прихильників так і супротивників. Ця неоднозначна проблема досліджувалась у численних наукових працях українських науковців.

Виникнення незалежної української держави після краху Радянського Союзу позначило й початок радикальних перетворень у економіці держави. Ставши на шлях незалежного розвитку, Україна мала докорінно реконструювати економіку, змінивши її структуру, і найголовніше – перевести її на ринкову систему господарювання. Характерною особливістю економічної системи нашої країни на той час було існування державної та колективної форм власності і як результат – монополізм та відсутність конкурентного середовища в економіці. Роздержавлення та приватизація мали сприяти перетворенню централізованої планової системи на ринкову. Внаслідок вказаних процесів істотна доля капіталу, виробничих, людських, матеріальних ресурсів опинилася у руках новостворених юридичних осіб приватного права. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність,

що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку[1]. Досить часто юридичні особи, переслідуючи мету отримання прибутку, нехтують інтересами громадян та держави. Зважаючи на частку юридичних осіб приватного права у економіці держави, протиправна діяльність останніх може спричинити істотну шкоду суспільним та державним інтересам.

Питання кримінальної відповідальності юридичних осіб досліджували такі вчені як Л.П. Брич, Р.В. Вереша, Б.В. Волженкін, С.Б. Гавриш, Т.Б. Грек, В.К. Гришук, Ю.А. Дорохіна, О.О. Дудоров, С.Г. Келіна, О.О. Михайлов, А.В. Наумов, А.С. Нікіфоров, С.І. Нікулін, С. Б. Осадчий, О.Ф. Пасека, І.В. Сітковський, В.Н. Смітєнко, В.С. Устінов, П.Л. Фріс, Ю.В. Шинкарьов та ін.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні соціальних та правових передумов запровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб, необхідності удосконалення діючого законодавства щодо такої відповідальності із урахуванням досвіду іноземних держав.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних

видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти України та міжнародно-правові акти.

При проведенні дослідження використано методи логічного аналізу, статистичний та історичний метод та інші.

РЕЗУЛЬТАТИ

О.О. Дудоров вказує, що за допомогою норм лише цивільного, господарського, податкового та інших галузей регулятивного законодавства ситуацію з системними проявами протиправної діяльності великих комерційних організацій, вочевидь, виправити не вдасться [2].

На думку П.Л. Фріса будь-які дії спрямовані проти фізичних осіб – лідерів організованої злочинності, не спроможні призвести до позитивних наслідків, без ліквідації самих юридичних осіб. Будь-яка спроба припинити злочинні діяння буде марною, оскільки на їх місце прийдуть інші, що будуть продовжувати злочинні діяння [3].

Як зазначає З.О. Кукіна, дії або бездіяльність, які визнаються законом злочинами, не можуть і не повинні тягти за собою цивільну чи адміністративну відповідальність [4].

О.О. Кашкаров відзначає, що встановлення кримінальної відповідальності юридичних осіб, це складний та багатовекторний процес, який потребує в першу чергу переосмислення існуючих принципів кримінального права та кримінальної відповідальності, а саме – суб'єктивного ставлення у вину та індивідуалізації кримінального покарання, а також вироблення нових принципів, що будуть відповідати сучасним вимогам законодавства про кримінальну відповідальність [5].

Однак, панівною у вітчизняній юридичній науці є позиція про недоцільність запровадження інституту відповідальності юридичних осіб у кримінальному праві. Так, рекомендації V міжнародної науково-практичної конференції з кримінального права «Проблеми науки кримінального права та шляхи їх вирішення у законотворчій та правозастосовній діяльності» визначають недоцільність заходів кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб, оскільки чинне законодавство (фінансове, адміністративне, господарське, цивільне) наразі містить достатньо заходів примусу щодо юридичних осіб у випадках порушення ними законодавства; отже, кримінально-правове регулювання в цьому разі непотрібне [6].

Оцінюючи запровадження заходів кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб у кримінальне законодавство С.Я. Лихова відзначає, що причиною реформування національного законодавства за європейським зразком є прагнення України будь-яким способом інтегруватися в ЄС. При цьому зміни, які вносяться сьогодні в КК України, засновані не на наукових підходах, і є дещо хаотичними і безсистемними, що призводить, по суті, до руйнування основних теоретичних конструкцій в науці кримінального права [7].

16.11.2016 міжнародна громадська організація Transparency International оприлюднила звіт «People and corruption: Europe and Central Asia 2016». Для

цього звіту було опитано майже 60 000 чоловік у 42 країнах Європи та Центральної Азії, більше чверті опитаних вважають, що найбільш корумпованими, поряд з членами парламентів та урядовцями, є керівники бізнесу [8].

Відповідно до звіту Міністерства юстиції України про результати проведення заходів щодо запобігання і протидії корупції у 2013 році було засуджено 126 осіб, які постійно або тимчасово обіймають посади, пов'язані із виконанням організаційно-розпорядчих чи адміністративно-господарських обов'язків, або спеціально уповноважених на виконання таких обов'язків у юридичних особах приватного права, відповідно до закону. 46 посадових осіб та працівників юридичних осіб, фізичних осіб були засуджені за надання неправомірної вигоди [9]. У формі 7 складеного Державною судовою адміністрацією України Звіту про склад засуджених за 2014 рік є дані про засудження за корупційні злочини 12 працівників господарських товариств та 236 інших службовців, серед яких імовірно, є і службові особи юридичних осіб приватного права [10].

Впродовж тривалого часу кримінальна відповідальність юридичних осіб була характерною для англо-американського кримінального права, однак у зв'язку із зростанням ролі корпорацій наприкінці минулого століття, інститут кримінальної відповідальності юридичних осіб поступово встановлюється і в державах інших правових традицій – континентальної, ісламської, конфуціанської та інших. Сьогодні така відповідальність передбачена законодавством понад 50 країн світу [11].

Проблема відповідальності юридичних осіб за вчинення кримінальних правопорушень знайшла своє відображення у ряді міжнародно-правових актів. Одним з перших актів, присвячених відповідальності юридичних осіб стала Конвенція Організації Об'єднаних Націй проти транснаціональної організованої злочинності від 15.11.2000.

Ідея запровадження кримінальної відповідальності юридичних осіб не є новою для кримінального права України, оскільки пропонувалась ще у 1993-1997 рр. в одному з двох проектів Кримінального кодексу України, які розглядалися Верховною Радою України I та II скликань. Однак, не була підтримана ні представниками науки кримінального права, ні юристами-практиками, ні народними депутатами України. Підставою для такого рішення були чисельні аргументи, висловлені проти запровадження цієї новачки. Ці аргументи не втратили своєї актуальності й до нинішнього часу.

Але, із плином часу, як спроба реанімації не підтриманої свого часу ідеї кримінальної відповідальності юридичних осіб, Україною впродовж 2004-2016 рр. було ратифіковано ряд міжнародно-правових актів, які передбачають вжиття необхідних заходів для забезпечення відповідальності юридичних осіб за кримінальні злочини, зокрема: ст.18 Кримінальної конвенції Ради Європи про боротьбу з корупцією 1999 р. (ратифікована у 2006 р.); ст. 10 Конвенції Організації Об'єднаних націй проти транснаціональної організованої злочинності 2000 р. (ратифікована у 2004 р.); ст. 12 Конвенції Ради Європи про кібер-

злочинність 2001 р. (ратифікована у 2005 р.); ст. 26 Конвенції Організації Об'єднаних Націй проти корупції 2003 р. (ратифікована у 2006 р.); ст. 10 Конвенції Ради Європи про відмивання, пошук, арешт і конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, та про фінансування тероризму 2005 р. (ратифікована у 2010 р.); ст.18 Конвенції Ради Європи проти маніпулювання спортивними змаганнями 2014 р. (ратифікована у 2016 р.).

Перша спроба імплементації вказаних норм у національне законодавство була здійснена ще у 2009 році. Законом України «Про відповідальність юридичних осіб за вчинення корупційних правопорушень» від 11.06.2009 була передбачена відповідальність юридичних осіб за вчинення їх уповноваженими особами корупційних правопорушень. Однак не можна назвати вказану спробу вдалою, адже цей закон був введений в дію з 01.01.2011, а вже 05.01.2011 втратив чинність.

На виконання прийнятих на себе Україною міжнародних зобов'язань 23.05.2013 Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму України стосовно відповідальності юридичних осіб», яким Загальну частину Кримінального Кодексу України було доповнено Розділом XIV-І «Заходи кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб», який набрав чинності з 01.09.2014, норми якого визначили підстави, види та порядок застосування заходів кримінально-правового характеру щодо юридичних осіб, а також підстави звільнення юридичної особи від їхнього застосування. Практика застосування вказаного закону, а точніше відсутність такої практики, свідчить про те, що другу спробу запровадження відповідальності юридичної особи за вчинення злочину її уповноваженою особою, навряд чи можна назвати більш вдалою, ніж попередня спроба.

Станом на сьогодні існує незначний відсоток кримінальних проваджень щодо притягнення юридичних осіб до кримінальної відповідальності, а рішення, якими покладено кримінальну відповідальність на юридичну особу, взагалі відсутні. Натомість ряд зарубіжних країн мають позитивний досвід впровадження інституту відповідальності юридичних осіб у кримінальне законодавство. Для прикладу протягом 2010–2013 років в Естонії винесено 246 вироків стосовно юридичних осіб, у Литві – 178, Словенії – 82. Максимальний розмір штрафу який застосовувався до юридичних осіб у Естонії становив 798 000 євро, у Латвії – 1 210 688 євро, Хорватії – 667 000 євро. При цьому у Грузії було винесено усього 2 вирок за аналогічний період, хоча закон існував ще з 2006року.[12].

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновки, що запровадження відповідальності юридичних осіб за вчинення уповноваженими суб'єктами кримі-

нальних правопорушень сьогодні є необхідним. Забезпечення дієвості вказаного виду відповідальності потребує суттєвого удосконалення кримінального законодавства із урахуванням досвіду іноземних держав. У свою чергу, заходи кримінально-правового характеру як новий інститут кримінального права, потребує наукового опрацювання.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України.
2. Дудоров О.О. Кримінальна відповідальність американських корпорацій за економічні злочини: від витоків до сьогодення/ О.О. Дудоров, Д.В. Каменський // Право і громадянське суспільство. – 2015. – № 2. – С. 139.
3. Фріс П.Л. До питання про кримінальну відповідальність юридичної особи/ П.Л. Фріс // Юридичний вісник. – 2015. – № 2(35) – С.152-156.
4. Кукіна З.О. Кримінальна відповідальність юридичних осіб. Досвід країн континентальної системи права/ З.О. Кукіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Випуск 3. Том 2. – С.67-71.
5. Кашкаров О.О. Передумови реформування Кримінального кодексу України та створення законодавства про кримінальні проступки/ О.О. Кашкаров // Форум права. – 2009. – № 1. – С. 236-241.
6. Проблеми науки кримінального права та шляхи їх вирішення у законотворчій та правозастосовній діяльності. За матеріалами V міжнародної науково-практичної конференції з кримінального права 8–9 жовтня 2015 р./ Вісник Асоціації кримінального права України. – 2015. - № 2(5) – С. 396.
7. Лихова С.Я. Юридичні особи як суб'єкти кримінальної відповідальності за КК України/ С.Я. Лихова // Юридичний вісник. – 2014. – № 4 (33). – С. 128, 132.
8. People and corruption: Europe and Central Asia 2016 (Електронний ресурс)/ Transparency International // Режим доступу: <https://www.transparency.org/whatwedo/publication/7493> - С. 10.
9. Звіт про результати проведення заходів щодо запобігання і протидії корупції у 2013 році Міністерства юстиції України. Квітень 2014 р.(Електронний ресурс)/ Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/section/421>.
10. Альтернативний звіт щодо оцінки ефективності державної антикорупційної політики/ 2015. – С. 224-225.
11. Голованова Н.А. Уголовная ответственность юридических лиц в международном и национальном праве (сравнительно-правовое исследование)/ Голованова Н.А., Лафитский В.И., Царина М.А. // Москва. – 2013. – С.8, 289-341.
12. Ответственность юридических лиц за коррупцию в странах Восточной Европы и Центральной Азии / Антикоррупционная сеть ОЭСР для стран Восточной Европы и Центральной Азии// ОЭСР. – 2015. – С. 45-46, 51.

ЄГОРОВ

Микола Юрійович
N_ay@mail.ru

УДК 330.55:330.101.52(477)

АНАЛІЗ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ
МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

АВЕРІХІНА

Тетяна Володимирівна
gradov69@mail.ruANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION OF
MARKETING MANAGEMENT IN
DOMESTIC ENTERPRISESстудент, Одеський
національний політехнічний
університетк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університет

Розкрито сутність маркетингового менеджменту та розроблено рекомендації щодо впровадження системи маркетингового менеджменту на вітчизняних підприємствах в сучасних економічних умовах на прикладі ТОВ «Одетекс».

Раскрыта сущность маркетингового менеджмента, разработаны и представлены рекомендации по внедрению системы маркетингового менеджмента на отечественных предприятиях в современных экономических условиях на примере ООО «Одетекс».

The essence of marketing management is revealed and recommendations for the implementation of marketing management in domestic enterprises in the current economic conditions on the example of "Odyeteks" are presented and developed.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, «Одетекс», ринок ЄС, ефективність управління, етапи впровадження маркетингового менеджменту

Ключевые слова: маркетинговый менеджмент, «Одетекс», рынок ЕС, эффективность управления, этапы внедрения маркетингового менеджмента

Keywords: marketing Management, "Odyeteks", EU market, management efficiency, implementation stages of marketing management

ВСТУП

Сьогодні, у зв'язку з розвитком в Україні ринкової економіки, актуальним стає питання, щодо вдосконалення відносин суб'єктів ринку та методів їхнього управління. На сьогоднішній день вітчизняні підприємства працюють в умовах ринкової невизначеності. Для того, щоб вижити в цих мінливих умовах, їм доводиться весь час знаходити нові потенційні ринки, впроваджувати інноваційні технології, постійно стежити за мінливими смаками як існуючих споживачів, так і потенційних, вивчати роботу конкурентів і впроваджувати заходи щодо збереження та підвищення своїх конкурентних позицій. В цьому аспекті хочеться звернути увагу на маркетинговий менеджмент, як на засіб підвищення ефективності роботи вітчизняних підприємств в сучасних економічних та соціально-політичних реаліях України.

МЕТА РОБОТИ

Основною метою даної роботи є аналіз теоретичних засад маркетингового менеджменту та рекомендації, щодо його впровадження на вітчизняних підприємствах на прикладі ТОВ «Одетекс».

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дана стаття базується на працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а також на матеріалах періодичних видань, статистичних збірниках. В роботі були використані методи порівняння та узагальнення, аналізу і синтезу, системний підхід тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для початку вважаємо за необхідне розглянути окремо такі поняття, як «маркетинг» та «менеджмент» задля точного визначення суті маркетингового менеджменту.

Один із засновників маркетингу Філіп Котлер визначав маркетинг, як вид людської діяльності, спрямований на задоволення попиту й потреб за допомогою обміну. В сучасних умовах концепція маркетингу розглядається, як нова підприємницька філософія, спрямована на потреби і попит споживачів та націлена на їхнє задоволення, як основі для досягнення цілей підприємства [1].

В свою чергу, менеджмент – це процес управління матеріальними та людськими ресурсами, що забезпечує їх найефективніше використання для досягнення поставленої мети [2].

Проаналізувавши поняття маркетингу і менеджменту, визначимо, що являє собою маркетинговий менеджмент. Варто сказати, що дане поняття є ширшим за загальну функцію менеджменту і означає управління всіма загальними та окремими функціями підприємства, а також усіма підрозділами фірми на основі маркетингу [3].

Розглянемо основні етапи впровадження системи маркетингового менеджменту підприємства на прикладі ТОВ «Одетекс», яке є одним з найбільших промислових підприємств міста Одеси. Предметом діяльності підприємства є: виробництво нетканих текстильних матеріалів і виробів із них, окрім одягу, а саме виробництво затінюючих сіток; виробництво

матраців; ткацьке виробництво; виробництво тари і упакування з різного роду сировини; виробництво пакувальних матеріалів; пакування; оптова та роздрібна торгівля тарою та упакуванням власного виробництва тощо. ТОВ «Одетекс» існує на ринку з 2006 року [6].

Проаналізувавши діяльність ТОВ «Одетекс», ми прийшли до висновку, що не дивлячись на відносно короткий строк існування, воно вже добре зарекомендувало себе на вітчизняному ринку. Однак, задля подальшого розвитку потрібно виходити на зовнішні ринки збуту. Особливо перспективним в цьому аспекті є ринок ЄС. Адже підписання економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває великі можливості для вітчизняних підприємств, особливо в сфері агропромисловості, що є дуже вигідним для ТОВ «Одетекс» – основним виробництвом підприємства є затіняючі сітки або сітки тінюві для фермерських господарств [7].

Задля виходу на європейський ринок, підприємства варто впроваджувати процес маркетингового менеджменту в певній послідовності.

На першому етапі проводиться аналіз ринкових можливостей фірми, в рамках якого необхідно оцінити попит та привабливість ринкових можливостей підприємства. Варто зазначити, що в ТОВ «Одетекс» є великі перспективи з виходу на європейські ринки.

Другий етап – вибір цільових ринків. Як вже зазначалося вище, для ТОВ «Одетекс» – це ринок ЄС, а саме ринки Польщі, Чехії, Словаччини та Болгарії. В цих країнах розвинутий аграрний сектор. Крім того, на дані ринки простіше зайти українському виробнику, ніж на ринки Франції, Іспанії, Італії та інших країн-лідерів ЄС.

На третьому етапі обирається стратегія маркетингу: формуються цілі фірми для кожного сегменту ринку.

Відповідно до стратегічних цілей ТОВ «Одетекс», актуальним було обрати маркетингову стратегію розвитку. Вона передбачає зростання обсягів прибутку, капіталу та інших показників фірми.

Проаналізувавши діяльність ТОВ «Одетекс», ми прийшли до висновку, що найбільш актуальними були б стратегії: розвитку товару (інтенсивний ріст), вертикальної інтеграції (інтеграційний ріст) та горизонтальної диверсифікації.

Так стратегія розвитку товару була б актуальна в аспекті випуску нових екологічно чистих продуктів, таких як:

- екологічно чисті пакети, що розкладаються;
- паперові пакети;
- пакети з малюнком (логотипом компанії)

тощо.

Дана продукція буде користуватись попитом як в Україні, так і на зовнішньому ринку, наприклад, ринку ЄС.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання зусиль ТОВ «Одетекс», його постачальників та посередників. Саме такий вид інтеграції є найбільш сприятливим для виходу даного підприємства на європейський ринок. Адже

Також для ТОВ «Одетекс» актуальною була б диверсифікація горизонтального типу: випуск товарів, що доповнять вже існуючі (застібки для агросітки, щітки для очищення матраців тощо).

Четвертий етап слугує для розробки маркетингового комплексу, де обираються маркетингові інструменти, до яких відносять комплекс «чотирьох Р»: товарну, збутову, цінову політику та політику просування.

Так, на ТОВ «Одетекс» товарна політика може реалізовуватись шляхом оптимізації структури продукції підприємства, починаючи з розробки товару та його виведенням на ринок і завершуючи вдосконаленням продукту задля збереження його привабливості для споживачів через значний проміжок часу. Потрібно розробити такий новий продукт або вдосконалити існуючий, щоб він відповідав всім вимогам ЄС та був цікавим для європейського споживача. Збутова політика передбачає створення каналів збуту продукції підприємства. Для «Одетекс» збут найкраще здійснювати шляхом: непрямого експорту, прямого експорту та використовуючи спільну підприємницьку діяльність з іноземними компаніями.

В аспекті прямого експорту потрібно використовувати весь потенціал відділу ЗЕД. А саме: постійний пошук нових ринків збуту, використання своїх торгових представників для пошуку закордонних клієнтів тощо.

Цінова політика «Одетекс» передбачає гнучкість у встановленні ціни на європейському ринку. На нашу думку, виходити на новий ринок потрібно з ціною на 5-7% нижче за середню ціну на аналогічний продукт, щоб звернути увагу на себе європейських споживачів. Зайнявши свій сегмент ринку, ціну можна поступово підіймати до граничного рівня, за який готові платити споживачі.

Не менш важливою є політика просування, в рамках якої проводиться інформування потенційних покупців про продукцію підприємства. Для ТОВ «Одетекс» ефективними інструментами політики просування могли би стати: активна PR-компанія в тих країнах, на чий ринок планує вийти підприємство; реклама, адаптована до європейського споживача (особливо в мережі Інтернет); участь у тематичних виставках та ярмарках тощо.

На п'ятому етапі з урахуванням цілей ТОВ «Одетекс» розробляється маркетингова програма, яка представляє собою стратегічний план, розроблений на основі комплексних маркетингових досліджень [8].

В рамках шостого етапу реалізуються принципи маркетингу для максимального задоволення потреб споживачів. В цьому аспекті актуальним для ТОВ «Одетекс» було б використати комплекс «чотирьох С», а саме: цінність товару для споживача, витрати споживача, доступність товару для споживача та інформативність споживача. Досягши позитивного ефекту за всіма чотирма показниками, можна говорити про високий рівень організації маркетингового менеджменту на підприємстві.

На сьомому етапі контролюється маркетингова діяльність підприємства. Маркетинговий аудит

можна здійснювати, як внутрішніми силами, так і за допомогою сторонніх організацій. Зважаючи на те, що в штаті ТОВ «Одетекс» нема спеціалістів, які б могли провести якісний незалежний аудит маркетингової діяльності, вважаємо за необхідне скористатися послугами незалежної аудиторської компанії.

Контроль маркетингової діяльності передбачає вирішення таких основних завдань: визначення фактично досягнутих результатів за контрольними параметрами; співставлення планових і фактичних показників діяльності; розробка заходів щодо вдосконалення діяльності – коригування наявних планів, прийняття нових тощо [9].

ВИСНОВКИ

Таким чином, маркетинговий менеджмент розглядається, як управління всіма загальними та окремими функціями підприємства, а також усіма підрозділами фірми на основі маркетингу. Використання системи маркетингового менеджменту є важливим чинником розвитку будь-якого сучасного українського підприємства.

Виділяють 7 основних етапів впровадження системи маркетингового менеджменту на підприємстві. На прикладі ТОВ «Одетекс» був проаналізований кожен з етапів, а також надані рекомендації, щодо їх впровадження. І якщо ТОВ «Одетекс» прислухається до даних рекомендацій, то вже за кілька років

«Одетекс» зможе вийти на європейський ринок та міцно закріпитись на ньому.

Список використаних джерел

1. Беляев М.І. Маркетинговий менеджмент: Навч. посібник / Під заг. ред. М.І. Беляєва, В.Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 407 с.
2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент / А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2010. – 268 с.
3. Бурцева Т.А. Управління маркетингом: Навчальний посібник. 2015 – 271 с.
4. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент: навч. Посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 354 с.
5. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт ТОВ «Одетекс» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.odetex.com>.
7. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
8. Крилова Г.Д. Маркетинг. Теорія та 86 ситуацій: Навчальний посібник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2012. – 519 с.
9. Петруня Ю.Є. Маркетинг: Навч. посібник– К.: Знання, 2014. – 372 с.

ЗАБОЛОТНА

Інна Станіславівна
inna-zabolotnaya@mail.ru

УДК 338

РОЛЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ
ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА

БАРАБАШ

Олександр Олександрович

BUSINESS PLANNING IN THE SYSTEM OF
ENTERPRISE ACTIVITIES PLANNINGОдеський національний
політехнічний університетк.е.н., старший викладач,
Одеський національний
політехнічний університет

Найважливішим елементом організації підприємницької діяльності в умовах ринкової економіки є створення бізнес-плану, який у свою чергу являє собою основу для оцінки перспективності проектів випуску нової продукції або створення послуги та намічених шляхів реалізації даних проектів. У статті розглянута роль бізнес-планування, його переваги та значення в плануванні діяльності підприємства.

Важнейшим элементом организации предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики является создание бизнес-плана, который в свою очередь представляет собой основу для оценки перспективности проектов выпуска новой продукции или создания услуги и намеченных путей реализации данных проектов. В статье рассмотрена роль бизнес-планирования, его преимущества и значение в планировании деятельности предприятия.

Drawing up a plan, which itself is the basis for the evaluation of promising projects on product release or creation the services and the ways of implementation of these projects, is the most important element of business organization in the market economy. Business planning significance, its benefits and importance in planning of the enterprise activities are examined in this article.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, підприємство, виробництво

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-планирование, предприятие, производство

Keywords: business plan, business planning, enterprise, production

ВСТУП

Проблема залучення інвестицій, спроможних створити потужний імпульс для розвитку фірм, хвилює сьогодні більшість як вітчизняних, так і зарубіжних підприємців. Інвестиції потрібні всім, проте одержує їх далеко не кожен. Фірмам доводиться повною мірою враховувати умови, на яких вони отримують інвестиції. В іншому випадку вони ризикують зазнати збитків, а в ряді випадків і стати банкрутами. Того ж, хто надає кошти, інвестора – цікавить прибуток, яку він може отримати. Для нашої країни бізнес-план тільки останнє десятиліття грає важливу роль для подачі кредитної заявки в банк. Бізнес-план є необхідним інструментом проектно-інвестиційних рішень відповідно до потреб ринку з ситуацією на сьогоднішній день економічною ситуацією. [1]

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ полягає в дослідженні значення бізнес планування в системі планування діяльності підприємства.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, статті, матеріали наукових видань, посібники, інтернет-ресурси.

При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Бізнес-план – це план розвитку бізнесу на майбутній період, в якому сформульовані предмет, основні цілі, стратегії, напрямки та географічні регіони господарської діяльності, визначені цінова політика, ємність і структура ринку, умови здійснення поставок і закупівель, транспортування, страхування та переробки товарів, фактори, що впливають на зростання або зниження доходів і витрат по групі товарів і послуг, що є предметом діяльності підприємства.

Слід розрізняти поняття «бізнес-план», «інвестиційний проект» та «техніко-економічне обґрунтування». В одному випадку бізнес-план відноситься до підприємства в цілому, в іншому – до підсумкового документу, що обґрунтовує проект. Це визначається наступним. Процес бізнес-планування, результатом якого є бізнес-план, можна розуміти в широкому і вузькому сенсі.

У вузькому розумінні бізнес-планування – це розробка деякого підсумкового документа по обґрунтуванню бізнес-ідеї з метою залучення інвестицій. Зазначена процедура носить разовий характер. У даному випадку бізнес-план виступає як вторинний документ, який представляє плани розробки і реалізації відповідної частини інвестиційного проекту. В широкому розумінні бізнес-планування – це безперервний процес планування господарської діяльності підприємства на найближчі і віддалені періоди

відповідно до потреб ринку і можливості отримання необхідних ресурсів. В даному випадку бізнес-план виступає інструментом управління організацією за допомогою його реалізації і внесення в колектив на основі аналізу внутрішнього стану об'єкта і його положення у зовнішньому середовищі. Результатом такого планування є система планів підприємства, яка включає в себе стратегічний і поточний бізнес-план підприємства. Тут інвестиційний проект може бути включений в стратегічний і поточний бізнес-план підприємства, який відображає плановані результати проекту.

Близьким родичем бізнес-плану можна вважати техніко-економічне обґрунтування. Це ще один з варіантів плану розвитку підприємства, тому функції бізнес-плану близькі до функцій техніко-економічного обґрунтування. Головна відмінність техніко-економічного обґрунтування від бізнес-плану полягає в тому, що це специфічний документ для створення і розвитку промислових об'єктів, тобто особливий акцент в структурі техніко-економічного обґрунтування зроблений на виробничо-технічний аспект проекту, в той час як комерційні ринкові проблеми майбутнього бізнесу залишаються нерозкритими. З цих позицій можна говорити про набагато вузькому специфічному характері техніко-економічного обґрунтування, ніж бізнес-плану.

У ринкових умовах господарювання бізнес-план використовується в різних сферах і формах підприємництва і допомагає окреслити те коло проблем, з якими стикається підприємство або підприємець в умовах мінливості, нестабільності ринкової ситуації.

Мета розробки бізнес-плану – спланувати господарську діяльність підприємства на найближчу та віддалену перспективу відповідно до потреб ринку і можливостей отримання необхідних ресурсів [2].

Таким чином, можна виділити значення бізнес-плану як необхідного:

1. Для розробки концепції ведення бізнесу і генеральної стратегії розвитку підприємства;
2. Виконання функції планування;
3. Оцінки і контролю процесу розвитку основної – виробничої та соціальної діяльності підприємства;
4. Залучення коштів;
5. Залучення приватних інвесторів, ефективного використання інвестицій, конкурсного розміщення державних інвестицій в високоефективні проекти. [3]

Бізнес-планування найкраще характеризується терміном «аналіз управлінських рішень». Саме завдання прийняття рішень (або вибору способів дій) є головною для всіх подібних досліджень. Однак складання бізнес-плану (в поєднанні з прийняттям відповідних рішень на всіх етапах його складання), який був би одночасно реальним і економічно вигідним, є завданням далеко не з легких.

У українській практиці досить рідко складається бізнес-план на термін, що перевищує 12 місяців (наприклад, 5 і більше років). В більшості випадків бізнес-план укладається в цей термін, але і в цих випадках потрібно показати, яким буде подальший розвиток. [4]

У українських умовах чітко простежуються два підходи до процесу бізнес планування. Перший передбачає розробку бізнес-плану зовнішньої консалтингової компанією, а ініціатори проекту беруть участь в ньому за допомогою підготовки вихідних даних. Однак найкращим є другий підхід, коли підприємець самостійно працює над бізнес-планом, при необхідності отримуючи консультації у фахівців (наприклад, маркетологів) або потенційних спонсорів і інвесторів.

Набагато складніша ситуація з підприємцями-початківцями, яким доводиться розробляти бізнес-план самотужки. Але в цьому випадку вони можуть скористатися відповідною літературою, а в найскладніших випадках отримати консультації у фахівців в цій сфері або своїх більш досвідчених колег. [5]

Бізнес-план оцінює перспективну ситуацію як усередині фірми, так і поза нею. Він необхідний керівництву фірми для орієнтації в умовах акціонерної власності і в певній мірі при створенні товариства. Перед тим як ризикнути деяким капіталом інвестори повинні бути впевнені в старанності проробки проекту й повинні бути інформовані про його ефективність. Вони повинні вивчити бізнес-план перед розглядом можливості капіталовкладень, тобто бізнес-плани необхідні в роботі з будь-якими інвестиціями.

Бізнес-планування є способом організації діяльності підприємства для виконання поставлених цілей, виражених в встановлених для них значеннях ключових показників ефективності. Бізнес-план є інструментом досягнення цих цілей.

Формат бізнес-плану включає основні відомості, необхідні для планування діяльності, аналізу проміжних і остаточних результатів, прийняття рішень менеджерами материнської і дочірніх компаній і акціонерами. Формат звіту про виконання бізнес-плану включає відомості про планові та фактичні показники за звітний період.

Структура будь-якого бізнес-плану стандартна. Горизонт планування залежить від сформульованих в плані цілей. План повинен складатися на період до досягнення цих цілей, який може становити рік, два, три роки і більше. [6].

ВИСНОВКИ

Особлива перевага бізнес-планування полягає в комплексному підході. В рамках бізнес-плану фінансові, маркетингові, організаційні та соціальні аспекти діяльності компанії не розглядаються ізольовано. Всі сторони бізнесу аналізуються в комплексі, що дозволяє реально оцінювати наслідки прийняття тих чи інших управлінських рішень. Бізнес-планування спочатку зажадає значних сил, засобів, зусиль і часу зі збору та обробки інформації.

Підводячи підсумок вищевикладеного, можна сказати про те, що витрати на бізнес планування є найбільш вигідною інвестицією, тому що дозволяють прогнозувати як виробничу діяльність організації, так і врахувати соціальні аспекти управління.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок про те, що складання бізнес-плану необхідно не тільки на етапі створення фірми, але, і, в процесі

діяльності. Таким чином, бізнес - план - це кінцевий продукт цілого процесу під назвою «бізнес планування».

Список використаних джерел

1. Жаріков О.Н. Королівська В.І., Хохлов С. Системний підхід до управління. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. - 62 с.

2. Іваничева Т.А. Соціальний розвиток організації // Академічний вісник. – 2012 № 2. – С.100-103.

3. Терев М.М. Підприємство та його структура: Діагностика. Управління. Оздоровлення. – М.: ПРИОР, 2009. – 240 с.

4. Уткін Е.А., Кочеткова О.І. Бізнес план. – М.: Фінанси і статистика, 2007. - 132 с.

5. Винокуров, В.А. Організація стратегічного управління на підприємстві. – М.: Центр економіки і маркетингу, 2006 -160 с.

6. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. – М.: ИНФРА-М, 2010 р – 336 с.

ЯРЕМЕНКО

Валентина Григорівна
Cafedra.gosfin@gmail.com

УДК 336.2

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФІНАНСОВОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ
ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДPROBLEMS OF THE FINANCIAL
AUTONOMY OF LOCAL
COMMUNITIESк.е.н., доцент, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

ГАРЬКАВЕНКО

Ксенія Володимирівна
Kseniyakurn.1981@gmail.comСтарший викладач, Харківський
інститут фінансів КНТЕУ

У статті проаналізовано діючі підходи до визначення складу системи власних доходів місцевого самоврядування, визначено роль системи місцевого оподаткування в її формуванні, проаналізовано етапи становлення та розвитку системи місцевих податків і зборів в Україні, визначено основні недоліки її функціонування на сучасному етапі. Встановлено, що незважаючи на значне реформування системи місцевого оподаткування, його не можна вважати ефективним інструментом формування власної доходної бази місцевого самоврядування. Досліджено основні моделі організації системи місцевого оподаткування з урахуванням досвіду країн Європейського союзу. Розглянуто доцільність надання права податкової ініціативи органам місцевої влади з метою розширення доходної бази місцевих бюджетів. Визначено напрями подальшого реформування системи місцевого оподаткування як основи доходної бази територіальних громад.

В статті проаналізовані дійсні підходи к определению состава системы собственных доходов местного самоуправления, определена роль системы местного налогообложения в формировании, проанализированы этапы становления и развития системы местных налогов и сборов в Украине, определены основные недостатки ее функционирования на современном этапе. Установлено, что несмотря на значительное реформирование системы местного налогообложения, его нельзя считать эффективным инструментом формирования собственной доходной базы местного самоуправления. Исследованы основные модели организации системы местного налогообложения с учетом опыта стран Европейского союза. Рассмотрена целесообразность предоставления права налоговой инициативы органам местной власти с целью расширения доходной базы местных бюджетов. Определены направления дальнейшего реформирования системы местного налогообложения как основы доходной базы территориальных общин.

The current approaches to determination of the system of own revenues of local government, the role of local taxation in its formation, the stages of formation and development of local taxation in Ukraine are examined in the article. It was established that despite a significant reform of local taxation, it can not be regarded as an effective tool for the own revenue base of local governments. The basic model of the system of local taxation based on the experience of the European Union was considered. We consider the expediency of the right to tax initiatives local authorities to expand the revenue base of local budgets. The directions of further reform of local taxation as a basis the revenue base of local communities has been distinguished.

Ключові слова: власна доходна база місцевого самоврядування, місцеві бюджети, модель місцевого оподаткування, забезпечення фінансовими ресурсами, доходи

Ключевые слова: собственная доходная база местного самоуправления, местные бюджеты, модель местного налогообложения, обеспечения финансовыми ресурсами, доходы

Keywords: own revenue base of local governments, local governments, the model of local taxation, financial resources, and revenues

ВСТУП

У контексті інституційних реформ особливої ваги набуває проблема забезпеченості місцевого самоврядування необхідною фінансовою базою для здійснення його повноважень. Адже «право та реальна здатність» місцевої влади вирішувати питання місцевого значення напряму залежить від того, який обсяг ресурсів вона матиме у своєму розпорядженні. При цьому визначну роль повинні відігравати власні

надходження, оскільки саме вони гарантують реальну незалежність децентралізованої влади від влади загальнодержавної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Різні аспекти фінансової децентралізації та місцевих фінансів досліджувались багатьма українськими вченими. Значний внесок у розробку вказаних проблем зробили О.П. Кириленко [2], І.О. Луніна [4], К.В. Павлюк [8] та інші.

Невирішені частини проблеми

Слід зауважити, що в основному дослідження більшості українських вчених та спеціалістів стосувались теоретичної сутності місцевих фінансів, формування та вдосконалення міжбюджетних відносин. Не заперечуючи великого наукового та практичного значення даних розробок, вважаємо, що необхідно додатково зосередити увагу на проблемах формування власної дохідної бази місцевого самоврядування.

МЕТА РОБОТИ

Метою дослідження є розгляд та узагальнення існуючого досвіду формування власної дохідної бази місцевого самоврядування та пошук шляхів її удосконалення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою виступають наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, нормативно-правові та законодавчі акти, статистичні матеріали Державної Казначейської служби та Державного комітету статистики України.

При проведенні дослідження використано розрахунково-аналітичні методи, методи порівняння, синтез і аналіз, статистичні методи.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вітчизняні спеціалісти до категорії власних доходів місцевого самоврядування відносять доходи, що формуються на території місцевої влади згідно з його рішеннями. Подібний підхід до визначення власних доходів використовується й зарубіжними вченими. Вони вважають основною ознакою власних джерел територіальне походження доходів. Додатковими ознаками виступають: можливість впливу муніципальної влади на розмір певного виду доходів; повнота зарахування останніх до місцевого бюджету.

Виходячи з вищевказаних ознак до категорії власних можна віднести:

- 1) доходи від місцевого оподаткування;
- 2) неподаткові надходження.

При цьому найважливішим джерелом доходів мають бути саме надходження від місцевого оподаткування.

Система місцевого оподаткування в Україні пройшла досить тривалий шлях розвитку, який можна умовно розділити на три етапи: 1993-2011 роки, 2011-2014 роки, 2015 р. по теперішній час.

Відправним моментом правового становлення системи місцевих податків і зборів можна вважати прийняття Декрету Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори" №56-93 від 20 травня 1993 року. Цей нормативний акт закріпив правові основи держави щодо здійснення її незалежної податкової політики. Ним було встановлено шістнадцять місцевих податків і зборів, серед яких: комунальний податок, податок на рекламу, готельний збір, ринковий збір, збір за видачу ордеру на квартиру, збір з власників собак, збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі і сфери послуг, збір за використання місцевої символіки, курортний збір, збір за право проведення кіно- і телезйомок, збір за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що

прямує за кордон, збір за право проведення аукціонів, конкурсного розпродажу та лотерей, збір за участь у бігах, збір за вигреш на бігах, збір з осіб, що беруть участь у грі на тоталізаторі, збір за паркування автотранспорту. У декреті також визначено повноваження органів місцевого самоврядування щодо встановлення місцевих податків і зборів та надання пільг по них, а також максимальні ставки місцевих податків і зборів.

Також слід звернути увагу на такий документ, як Закон "Про доповнення Декрету Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори" від 17 червня 1993 року №3293-ХІІ. Згідно до нього було встановлено ще один місцевий податок – податок з продажу імпортованих товарів. Цей податок відзначається як один з найбільш ефективних. Лише за один квартал 1997 року його надходження до місцевих бюджетів становили загальну суму у 2,4 млн. грн.. Проте у 1997 році його було скасовано.

В подальшому розвитку податкової системи України значну роль відіграло прийняття Закону України "Про бюджетну систему України" №253/95 від 29 червня 1995 р., яким установлені та окреслені пріоритети центральних та місцевих органів державної влади у формуванні відповідних бюджетів, визначена роль і частка надходжень коштів до них за рахунок загальнодержавних та місцевих податків.

Наступним, і, на думку фахівців, фундаментальним нормативно-правовим актом, що завершив формування податкової системи України, в тому числі місцевих податків і зборів, є Закон України "Про систему оподаткування", №77/97 від 18 лютого 1997 р.. Саме цим законом було дане визначення податку як обов'язкового внеску до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваного платником у порядку та на умовах, встановлених законодавством України про оподаткування.

Також даним законом було впроваджено у життя положення статті 67 Конституції України про обов'язок кожного громадянина сплачувати податки. Законом визначено об'єкти оподаткування, платники податків, їх права та обов'язки, правові гарантії та загальний принцип відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства.

Щодо місцевих податків і зборів, то їх перелік було вміщено у статті 15; до категорії місцевих віднесено два податки та чотирнадцять зборів.

Прийняття Податкового кодексу України істотно вплинуло на фінансовий ресурс місцевого самоврядування. Розпочата податкова реформа в 2011 році істотно вплинула не лише на кількість нормативно-правових документів, що регламентують справляння місцевих податків та зборів, але і значно скоротила їх перелік.

Кількість місцевих податків і зборів скоротилась, причому деякі з них повністю скасовано, інші дещо модифікувались. Так, раніше скасований готельний збір повернувся у вигляді туристичного збору, збір за паркування автотранспорту перетворився на збір за місця для паркування транспортних засобів. Разом з тим комунальний податок та податок з реклами були повністю скасовані, як і багато інших зборів (ринко-

вий, за використання місцевої символіки тощо). На особливу увагу заслуговує переведення єдиного податку з рангу загальнодержавних до місцевих, а також спрямування його на формування спеціального фонду місцевих бюджетів.

Серед позитивних надбань Податкового кодексу можна виділити наступні:

1) скасування низки фіскально неефективних податкових платежів;

2) спрощення системи адміністрування місцевих податків;

3) впорядкування повноважень органів місцевого самоврядування в частині встановлення та адміністрування місцевих податків і зборів в сторону обмеження довільного трактування цими органами порядку адміністрування місцевих податків і зборів;

4) врегулювання взаємодії органів місцевого самоврядування з контролюючими органами;

5) запровадження податку на нерухомість, який у більшості європейських країн вважається одним з найбільш ефективних місцевих податків;

6) надання єдиному податку статусу місцевого, що дозволить збільшити фінансову незалежність місцевих бюджетів.[5]

Проте, слід відмітити й негативні наслідки прийняття Податкового кодексу.

Як свідчать результати наукових досліджень, при його розробці не було дотримано основних принципів побудови місцевої фіскальної політики, визначених у рекомендаціях Ради Європи щодо виконання Європейської хартії місцевого самоврядування, що зокрема, передбачають:

1) віднесення до місцевих тих податків та зборів, що є локалізованими, прив'язаними до конкретної території, сплати яких важко уникнути;

2) наділення органів місцевого самоврядування правом встановлювати розміри ставок в певних, але суттєвих межах, достатніх для забезпечення фінансування місцевих програм;

3) визначення пільг та звільнень щодо місцевих податків та зборів виключно рішеннями представницьких органів місцевого самоврядування, а не законом;

4) повсюдність бази оподаткування для більшості адміністративно-територіальних одиниць відповідного рівня [6].

Скасування ринкового збору та збору за право використання місцевої символіки призвело до значних втрат доходів місцевих бюджетів.

Недосконалою також визнано систему справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, оскільки базою його оподаткування визначено лише житлову нерухомість. При цьому з-під оподаткування вилучено житло площею до 120 кв.м., тобто майже вся нерухомість цієї категорії. Крім того, оподаткування нерухомості без врахування ринкової вартості житла не відповідає принципам справедливості оподаткування. Отже, запроваджений податок не міг бути визнаним значним фінансовим ресурсом для місцевого самоврядування [7].

Віднесення плати за землю до загальнодержавних податків також було необґрунтованим, оскільки за своєю суттю вона відноситься до податків місцевих.

Так, у Бюджетному кодексі цей вид доходів у повному обсязі було віднесено до доходів бюджетів місцевого самоврядування, які не беруться для розрахунку між бюджетних трансфертів, тобто власних доходів. Крім того, орендна плата як складова частина плати за землю, практично повністю відповідає ознакам місцевих податків та зборів. Відсутність у органів місцевого самоврядування можливості впливати на визначення пільг та ставок земельного податку створювало дисбаланс динамічного нарощування номінальних надходжень орендної плати за повільнішого зростання надходжень земельного податку, а отже не сприяє розвитку ринку землі та зростання надходжень до місцевих бюджетів. [11]

В більшості країн ЄС, органи місцевого самоврядування розглядають земельний податок як найбільш ефективний з огляду на можливість розширення бази оподаткування та впливу на ставки, важливість його ролі як регулюючого та стимулюючого податку.

Визначення платниками збору за місця для паркування транспортних засобів тільки суб'єктів господарювання фактично перетворювало цей збір на концесію частини території (земельної ділянки) місцевої ради, що обмежує широке впровадження в Україні поширених у світі технічних пристроїв для паркування (паркоматів) та несе значні корупційні загрози. В країнах ЄС платниками зазначеного збору є власники транспортних засобів, що сплачують його саме за право паркування, а справляння збору покладено на відповідні підприємницькі структури.

Отже, прийняття Податкового кодексу призвело до втрати місцевими бюджетами біля 17,6 млрд. грн. надходжень [12].

З 1 січня 2015 р. в Україні розпочато новий етап розвитку системи місцевого оподаткування. Відповідно до змін, внесених до Податкового кодексу, до місцевих податків належать податок на майно та єдиний податок, до місцевих зборів - збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір. Податок на майно складається з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю.[9]

Законом №71 від 28.12.2014 р. скасовано збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, фіксований сільськогосподарський податок трансформовано в єдиний податок (виділено в окрему четверту групу), введено третю групу платників єдиного податку - юридичних осіб взамін четвертої та шостої груп.

Найбільш відчутні зміни відбулись у сфері оподаткування нерухомості: до складу місцевих включено плату за землю, введено фактично новий вид податку – транспортний податок, платниками якого є фізичні та юридичні особи, зокрема і нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі віком до 5 років, і що мають об'єм двигуна понад 3000 куб. см. Такий податок, на думку урядовців, є різновидом податку на розкіш. Проте, слід зауважити, що дедалі більше авто преміум-класу мають двигуни меншого обсягу, крім того, даний податок стосуватиметься лише 17300 автомобілів з понад 1,3 мільйона авто, зареєстрованих в Україні,

що ставить під сумнів фіскальну ефективність даного нововведення.

Зменшено розмір житлової площі, що не підлягає обкладенню податком на нерухомість до 60 кв. м. для квартир та 120 кв. м. для будинків.

До сфери оподаткування податком на нерухоме майно включено також нежитлову нерухомість, що значно розширює базу оподаткування. Недоліком у даному випадку можна вважати перелік об'єктів нерухомості, що підлягають обкладенню податком, оскільки нежитлова нерухомість включає не тільки будівлі офісів, магазинів та складських приміщень, а й гаражі, літні кухні та інші підсобні приміщення, оподаткування яких може створити додатковий тягар на соціально незахищені верстви населення.

Отже, незважаючи на значне реформування системи місцевого оподаткування, його не можна вважати ефективним інструментом формування власної дохідної бази місцевого самоврядування. Зважаючи на проголошений в Україні принцип самостійності місцевих бюджетів та поглиблення процесів фіскальної децентралізації, така ситуація потребує докорінної зміни.

Одним із головних принципів побудови системи місцевого оподаткування є визначення та законодавче встановлення прав органів місцевого самоврядування щодо запровадження та стягнення місцевих податків і зборів. Це право ще відомо під назвою "податкова ініціатива".

В свій час, відомий російський вчений в області місцевого оподаткування В.Л. Лебедев вважав це за одну з головних складових теорії місцевого оподаткування – це встановити по можливості точні основи для розмежування фінансової влади, здійснити тут принцип *sumt cuique*, причому так, щоб це не приводило до свавілля а впливало б логічно з внутрішнього характеру кожного з цих необхідних суспільних союзів" [3].

Аналіз існуючих систем місцевого оподаткування дає можливість виділити такі моделі, в залежності від компетенції органів місцевого самоврядування по запровадженню та стягненню місцевих податків і зборів.

Першу умовно можна назвати "повна автономія". Місцеві органи влади мають право на свій розсуд вводити податки та збори. Причому їх перелік законодавчо не визначається. Перевага такої моделі полягає в тому, що місцеві органи влади можуть гнучко реагувати на соціально-економічні зміни, і краще пристосовувати джерела своїх доходів до витрат. В чистому вигляді на практиці дана модель не використовується, оскільки їй притаманні кілька серйозних недоліків:

1) можливість оподаткування одних і тих же об'єктів;

2) небезпека виникнення регіональних відмінностей у рівні податків, отже небажаних переміщень виробничих факторів і міграції населення;

3) можливість появи великої кількості різних, не узгоджених між собою податків, що призводить до неможливості формування раціональної податкової системи (за таких умов одні види доходів можуть

оподатковуватися високими податками, тоді як інші – зовсім "випадати" з оподаткування);

4) неможливість проведення єдиної економічної та фінансової політики.

Друга модель полягає у тому, що місцеві органи влади можуть запроваджувати податки і збори у відповідності до переліку, який визначається центральною владою. Можна виділити декілька різновидів даної моделі:

1) у законодавчому порядку повністю регламентуються всі питання щодо стягнення місцевих податків і зборів;

2) у переліку вказується база оподаткування та граничні ставки, все інше визначається місцевою владою;

3) у законодавчому порядку визначається тільки перелік податків і зборів, які можуть встановлюватися місцевою владою. База оподаткування, ставки податків, термін сплати та інше, визначається органами місцевого самоврядування.

Надання місцевим органам влади права самостійно визначати ставки податків без обмеження їх верхнього рівня в деяких спеціалістів викликає заперечення. Головний їх аргумент полягає в тому, що в цьому випадку платнику буде дуже важко орієнтуватися в існуючих ставках оподаткування в різних регіонах, що суттєво буде впливати на його діяльність, особливо в частині її податкового планування. Звичайно це є недоліком даної системи. Але поряд з цим вона має і свої переваги. Про це, наприклад, переконливо свідчить досвід США. Деякі ставки податків там для кожного рівня встановлені законодавством, але деякі встановлюються самими муніципалітетами або штатами. Зокрема, це ставки податків на нерухомість, податку з продаж. Рівень цих податків суттєво впливає на ділове активність в місті, індивідуальне і ділове будівництво. Але при цьому "ринковий автомат" вирівнює ставки даних податків на різних територіях в умовах стабільної економіки. І що дуже важливо, в умовах нестабільної економіки (що характерно для України) та при виникненні спеціальних цілей місцеве самоуправління та уряди штатів можуть гнучко змінювати податкову політику. Тобто, в цьому випадку місцеві податки можуть використовуватися місцевими органами влади в якості вагомого регулюючого інструменту.

У випадку існування законодавчого встановленого переліку, центральною владою може регламентуватися обов'язковість введення місцевих податків та зборів, відповідно до затвердженого переліку. В такому випадку можливі три варіанти:

1) всі податки та збори, відповідно до переліку, запроваджуються місцевими органами влади виключно на їх розсуд;

2) всі податки і збори, відповідно до переліку, є обов'язковими для запровадження органами місцевого самоврядування;

3) податки і збори поділяються на обов'язкові для запровадження, та на ті, що вводяться на розсуд органів місцевого самоврядування. Саме така модель існує в Україні.

Третя модель полягає в тому, що центральна влада визначає перелік місцевих податків і зборів (обов'язкових чи необов'язкових для запровадження, або включаючи і ті, і інші), але при цьому місцеві органи влади мають право запроваджувати свої податки і збори, що відсутні у переліку.

Визначити яка з даних моделей є найбільш ефективною, на нашу думку, неможливо. Це пояснюється тим, що ефективність буде залежати насамперед від країни, де вона використовується, від загального розвитку економіки, від її історичних традицій та національних особливостей. Багато в чому це залежить і від територіального устрою країни. Як правило, в унітарних країнах органи місцевого самоврядування мають мало прав, щодо встановлення та стягнення місцевих податків і зборів. У федеративних країнах основне коло питань місцевого самоврядування перебуває в компетенції суб'єктів федерації. Види місцевих податків встановлюються органами влади штатів у США, кантонів – у Швейцарії, владними структурами провінції Квебек – у Канаді. Ставки місцевих податків у цих країнах визначають муніципалітети [13].

У деяких країнах застосовують інші моделі. Так місцеві органи влади Норвегії та Бельгії мають право самостійно встановлювати місцеві податки і збори. Центральна влада обмежує тільки їх граничні ставки. У Швеції перелік податків визначається парламентом, але їх ставки визначають муніципалітети [13].

Цікавою є модель побудови місцевого оподаткування в Іспанії. Дана країна складається з сімнадцяти регіональних структур та двох територій з особливим статусом. Відносно до рівня податкової компетенції вони поділяються на три групи:

1) країни Басків та Наварри мають самі широкі права у питанні оподаткування. Вони мають право самостійно встановлювати різні види податків, які повинні надходити не тільки у регіональний, але й у місцевий бюджет;

2) група регіонів (у тому числі Каталонія), мають право регулювати ставки податків;

3) регіони, які не мають ніяких прав.

В Україні компетенція органів місцевого самоврядування полягає у праві самостійно встановлювати і визначати порядок сплати місцевих податків і зборів, у відповідності до переліку і в межах законодавчо визначених граничних розмірів ставок. Також органи місцевого самоврядування можуть вводити пільгові податкові ставки, повністю скасовувати окремі місцеві податки і збори чи звільняти від їх сплати окремі категорії платників на надавати відстрочку по сплаті місцевих податків і зборів.

Слід зазначити, що проблема визначення меж компетенції органів місцевого самоврядування знайшла своє відображення і в деяких міжнародних документах. Зокрема, у Європейській Хартії про місцеве самоврядування, яка ратифікована Україною після вступу до Ради Європи. У пункті 3 статті 9 зазначено, що хоча б частина фінансових засобів органів місцевого самоврядування має надходити за рахунок місцевих податків чи зборів, ставки яких ці органи визначають у межах закону. [1] Отже, Хартія вказує: частина фінансових ресурсів формується за

рахунок місцевих податків чи зборів, тобто тих податків і зборів, що встановлюються цими органами самостійно. Вона не встановлює обсягу цієї частки, враховуючи різні умови кожної країни. Крім того, згідно з цим пунктом, органи місцевого самоврядування мають право в межах закону самостійно визначати ставки місцевих податків і зборів.

У пояснювальному коментарі до Хартії, стосовно цього пункту зазначається: здійснення політичного вибору між послугами, що надаються, і витратами на них, які сплачує місцевий платник податків чи користувач них, є найголовнішим обов'язком місцевих виборних представників. Вважається загально-прийнятним, що межі повноважень місцевих властей стягувати податки встановлюються законами центральних або регіональних органів влади. Але вони не можуть перешкоджати ефективному функціонуванню місцевої фінансової системи.

Таким чином, в хартії вказується на те, що як правило, місцеві органи влади мають право на свій розсуд встановлювати податки чи збори, але ж таке право багато в чому регламентується державним законодавством.

Таким чином, міжнародні стандарти місцевих фінансів наголошують тільки на необхідності існування місцевих податків і зборів, а не наданні права органам місцевого самоврядування встановлювати їх на свій розсуд.

Реформування системи місцевого оподаткування в Україні потребує визначити яка з приведених моделей оподаткування є найбільш ефективною для використання в сучасних умовах. Найбільше суперечок тут викликає питання про право місцевих органів влади запроваджувати на свій розсуд місцеві податки і збори. З приводу цього існує багато думок та публікацій. Деякі автори вважають за доцільне надати місцевим органам влади таке право, інші виступають проти цього. Так на думку О. П. Кириленко: “система місцевих фінансів не може бути незалежною, якщо органи місцевого самоврядування не будуть мати податкової автономії, якщо з усієї сукупності об'єктів оподаткування не виділятимуть окремі об'єкти для місцевого оподаткування” [2]. Вона пропонує надати право органам місцевого самоврядування запроваджувати власні податки і збори та самостійно встановлювати ставки оподаткування (при контролі загальнодержавних органів за загальним рівнем оподаткування). При цьому, на його думку, проблема надання такого права зводиться до відповіді на питання: чи довіряє держава місцевій владі.

Існує багато аргументів на користь надання органам місцевого самоврядування права запроваджувати ні свій розсуд податки і збори, та проти його існування. Прихильники висувають такі аргументи:

1) місцеві органи влади краще знають економічне становище свого регіону, тому вони можуть вибрати найбільш ефективні податки і збори;

2) місцеві органи влади будуть зацікавлені у ефективності таких податків і зборів;

3) за допомогою даних податків органи місцевого самоврядування можуть регулювати соціально-економічне становище регіону, створювати сприятливий інвестиційний клімат, тощо;

4) це буде збільшувати рівень фінансової автономії місцевих органів влади[10].

Противники надання права місцевим органам влади вводити податки і збори, акцентують свою увагу на тому, що це може призвести до таких наслідків:

- 1) збільшення податкового тиску на платників;
- 2) неконтрольоване зростання кількості податків і зборів;
- 3) зменшення зацікавленості місцевих органів влади у стягненні загальнодержавних податків і зборів [8]. В Україні на нашу думку доцільно використовувати модель оподаткування при якій поряд із законодавчо визначеним переліком місцеві органи влади будуть мати право на свій розсуд вводити податки і збори. Але поряд із наданням органам місцевого самоврядування такого права потрібно у законодавчому порядку передбачити вимоги до даних податків і зборів, та механізм їх запровадження.

Вимоги до місцевих податків і зборів, що запроваджуються понад законодавчо встановленого переліку, повинні полягати у наступному:

- 1) вони не повинні дублювати існуючі загальнодержавні податки;
- 2) повинні вводитися в дію мінімум через шість місяців з моменту прийняття відповідного рішення;
- 3) дані податки повинні мати цільове призначення;
- 4) по можливості відповідати вигоді, яку мають жителі від послуг, що надаються органами місцевого самоврядування;

Для запобігання неконтрольованого зростання кількості місцевих податків і зборів та збільшення податкового тиску на платників, в законодавчому порядку потрібно передбачити показник рівня податкового навантаження. Він може, наприклад, визначатися у відсотках до прибутку, що підлягає оподаткуванню податком на прибуток.

Окрім цього потрібно запровадити обов'язкову реєстрацію таких податків і зборів у центральних органах влади, наприклад, у Міністерстві фінансів України. Також можна ввести норму, згідно якої місцеві органи влади мають право вводити свої податки і збори тільки в тому випадку, коли запроваджені всі податки і збори, що визначені встановленим переліком, при наявності об'єктів оподаткування, або умов, з якими пов'язане запровадження цих податків і зборів. Але в цьому випадку, законодавчо встановлений перелік повинен містити податки і збори, використання яких матиме найбільшу ефективність. На нашу думку, це можна досягти лише за умови, що податки будуть відповідати загальноприйнятим принципам запровадження. Головним тут повинен бути принцип економічної ефективності, згідно якого надходження від податку повинні перевищувати витрати на його стягнення.

На думку деяких авторів при визначенні переліку місцевих податків і зборів слід враховувати кілька моментів:

- 1) важливість завдань, які мають бути досягнуті за допомогою оподаткування на місцевому рівні;
- 2) місцеві податки повинні відповідати принципам економічної ефективності і справедливості;

3) місцевими можуть бути тільки ті податки і збори, витрати на адміністрування яких нижчі на місцевому рівні, ніж на загальнодержавному, а також ті, надходження від яких перевищують вищезгадані витрати;

4) місцеві податки можуть бути ефективними тільки тоді, коли база оподаткування є низько мобільною, тобто при встановленні податку неможливе переміщення об'єкту оподаткування з регіону в регіон;

Дані чотири критерії можна віднести до принципів місцевого оподаткування. Якщо перші три не викликають сумніву, то щодо останнього, на нашу думку, потрібно зробити деякі зауваження.

Наявність низькомобільної бази оподаткування призводить до суттєвого зменшення можливості уникнення від оподаткування, що забезпечує стабільні надходження від податків і зборів. Але це не може бути необхідною умовою запровадження місцевих податків. В разі, якщо база оподаткування буде мобільною і легко переміщуватися із регіону в регіон, то це призведе до її концентрації в тому регіоні, де режим оподаткування буде більш привабливим порівняно з іншими. Тобто, в цьому випадку місцеві податки і збори більш ефективно будуть виконувати регулюючу функцію, і за їх допомогою місцеві органи влади матимуть можливість створювати сприятливий інвестиційний клімат в своєму регіоні.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в Україні необхідно створити модель місцевого оподаткування, при якій буде існувати законодавчо визначений перелік місцевих податків і зборів, та органи місцевого самоврядування матимуть право вводити на свій розсуд місцеві податки і збори понад встановленого переліку.

Список використаних джерел

1. Європейська Хартія про місцеве самоврядування. – Страсбург, Рада Європи, від. вид. і док.– травень, 1990. (Надруковано у Франції).– 10 с.
2. Кириленко О.П. Дохідна база місцевих бюджетів в умовах реформування бюджетної та податкової системи / О.П. Кириленко // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ: матеріали наук. конф. проф.-вickl. складу. – Тернопіль: Вектор, 2011. – С. 6-10.
3. Лебедев В.А. Местные налоги. Опыт исследования теории и практикместного обложения. – СПб.: Типолиграфия А.М. Вольфа, 1886. – 583 с.
4. Луніна І.О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І.О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 14-19.
5. Новосельська Л.І., Козанкевич В.А. Переваги та недоліки Податкового кодексу України // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5 – с. 269-272.
6. Олійник О.В. Податковий кодекс України: оцінка змін в оподаткуванні / О.В. Олійник, С.В. Юшко // Вісник ХНАУ. – 2011. – С. 3-15.

7. Офіційний сайт асоціації міст України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.auc.org.ua>
8. Павлюк К.В. Формування доходів місцевих бюджетів / К.В. Павлюк // Фінанси України. - 2006. - №4. - С. 24-37
9. Податковий кодекс України: Закон України від 02 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами і доповненнями).
10. Рыбак В.В. Рыночная трансформация системы доходов местного самоуправления: теория и практика – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000 – 279 с.
11. Сошка Н.В. Суперечності та перспективи розвитку системи місцевого оподаткування в Україні / Н.В. Сошка // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=783>
12. Ярошевич Н.Б. Шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів України / Н.Б. Ярошевич, Н.Я. Липа [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/20_10/278_Jaro.pdf
13. Swianiewicz P. Foundations of Fiscal Decentralization: Benchmarking Guide for Countries in Transition / Local Government and Public Service Reform Initiative, Open Society Institute. – Budapest: Arktisz Studio, 2003. – 58 p.

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, в.о. ректора Вищого навчального закладу «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»

УДК 338.242.2:[65.012.122:338.43]

ПІДХІД ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ САМОСТІЙНОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В МЕЖАХ СПЕЦІАЛЬНОЇ ФУНКЦІЇ

THE APPROACH OF FUNCTIONAL INDEPENDENCE OF ECONOMIC DIAGNOSTICS AN INTEGRATED WITHIN THE A SPECIAL FUNCTION

У статті обґрунтовано підхід функціональної самостійності діагностики у рамках спеціальної підсистеми. Доведено, саме цей підхід отримав підтвердження та закріплення своєї теоретико-методологічної основи, який встановлює загальні для галузей промисловості положення і вимоги відносно побудови та функціонування управління підприємствами.

В статті обґрунтовано підхід функціональної самостійності діагностики в рамках спеціальної підсистеми. Доказано, саме цей підхід отримав підтвердження та закріплення своєї теоретико-методологічної основи, який встановлює загальні для галузей промисловості положення і вимоги відносно побудови та функціонування управління підприємствами.

The paper emphasizes of functional independence in the special of diagnosis subsystem. We prove this approach was confirm and consolidate their theoretical and methodological framework, which sets out the general provisions for industries and requirements for build and to use management of enterprises.

Ключові слова: інтегрована (монолітна) економічна діагностика, підхід, рамки, спеціальна підсистема управління, функціональна самостійність, ціль

Ключевые слова: интегрированная экономическая диагностика, подход, рамки, специальная подсистема, функциональная самостоятельность, цель

Keywords: integrated (monolithic) economic diagnostics, approach, framework, special management subsystem, the functional independence, purpose

ВСТУП

Децентралізація функції діагностики і включення часткових економіко-аналітичних завдань у різні функціональні підсистеми виступає локальним підходом до розвитку діагностики. У цих умовах виникає методологічна та організаційна відокремленість завдань діагностики, порушуються інформаційно-технологічні зв'язки, існуючі між різними економіко-аналітичними завданнями, допускаються дублювання економіко-аналітичних розрахунків, збір й уведення в систему зайвої інформації. При цьому зовсім не гарантується отримання необхідного виходу, оскільки цілий ряд завдань діагностики дуже скрутно із-за їх змісту включити у ті або інші конкретні підсистеми. І крім того, через нестачу початкової інформації у таких підсистемах завдання діагностики вирішуються нерідко за спрощеними алгоритмами. Як свідчать погляди фахівців [1-10] та інших, розосередження завдань економічної діагностики за різними функціональними підсистемами вступає у протиріччя із вимогами системного підходу, веде до порушення принципів інтегрованої обробки інформації, не забезпечує потреб управління у комплексності аналітичних розрахунків. Діагностиці надається другорядна, підпорядкована роль по відношенню до інших підсистем системи управління.

МЕТА РОБОТИ полягає в удосконаленні організації діагностики за умови усунення недоліків систем управління шляхом створення у них самос-

тійної функції інтегрованої економічної діагностики, у рамках якої забезпечити розвиток цієї підсистеми.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічним базисом науково-практичної статті виступає діалектичний метод і положення теорії інтегрованої економічної діагностики та управління. У процесі дослідження знаходили використання наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретико-методологічного узагальнення і формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних та практичних методик інтегрованої економічної діагностики і управління); *економіко-статистичний*, *розрахунково-конструктивний*, *порівняльний* (при комплексному аналізі та оцінці стану підсистеми інтегрованої економічної діагностики в управлінні); *групування* (із метою надання характеристики сучасної практики інтегрованої економічної діагностики в управлінні) і інше.

РЕЗУЛЬТАТИ

Не витримує серйозної критики й підхід до розвитку діагностики, згідно із яким діагностика об'єднується у конкретних підсистемах із іншими функціями управління, зокрема із плануванням і обліком. Дійсно, планування та облік виступають інформаційним фундаментом діагностики. У свою чергу на базі діагностики будуються економіко-математичні моделі поточного і перспективного планування. Проте, незважаючи на тісний зв'язок усіх

функцій управління один із одним, виконується кожна із них у різний час, а сама структура моделей діагностики із точки зору математичного апарату та програмного забезпечення виступає класом завдань, відмінних від завдань планування й обліку. Особливості завдань економічної діагностики як класу обумовлені цілями економічної діагностики і її роллю у процесі управління, а також способом підходу до дослідження процесів виробничо-господарської діяльності. Вказаним завданням властиві використання системи показників, які характеризують різні сторони господарської діяльності, дослідження взаємозв'язків показників, виявлення та вимір їх змін, встановлення причин змін показників і визначення тенденцій цих змін на перспективу. Характерними рисами завдань діагностики виступає використання для отримання результатних показників спеціальних економіко-математичних способів та прийомів, спеціальних програмних засобів, орієнтація на вихідні масиви інформації нормативних, планових і облікових завдань тощо. У той же час створення підсистем техніко-економічного планування та діагностики й оперативно-виробничого планування і діагностики орієнтує діагностику на цілі й інформаційну базу в основному цих ділянок управління, звужуючи тим самим круг аналітичних розрахунків на шкоду комплексності діагностики. Об'єднання функції діагностики із функцією обліку у підсистемі обліку та діагностики, як це підтверджує практика, також об'єднує інформаційну базу діагностики, орієнтуючи її виключно на використання і цикл обробки бухгалтерської інформації, у зв'язку із чим діагностика втрачає не лише свою комплексність, але й оперативність, знецінюючи тим самим ефект швидкодії.

Дуже проблематичним представляється і створення у системі управління підсистеми діагностики й регулювання. Із одного боку, завдання діагностики вирішуються безпосередньо для здійснення функції регулювання, але із іншого боку, регулювання виступає цілком самостійною функцією системи управління, яка завжди йде за діагностикою, але ніколи не замінює її. Використання аналітичної інформації для ухвалення управлінських рішень свідчить про взаємозв'язок суміжних управлінських функцій, про роль, важливість діагностики як інформаційної бази регулювання, але не може заперечувати самостійної ролі функції економічної діагностики в управлінні.

Вказані функції управління розрізняються за алгоритмами свого здійснення. Крім того, у порівнянні із діагностикою регулювання нині найменш досліджене у теоретичному відношенні. Це стосується встановлення переліку завдань регулювання, диференціації їх на стандартні та нестандартні, на ті, які автоматизуються і не автоматизуються, розробки алгоритмів вирішення завдань регулювання для різних рівнів управління, ситуацій та інше. Не викликає сумнівів, що вказані питання представляють область спеціального наукового дослідження і зважаючи на свою складність вимагають для свого вирішення ще немало

часу. На наш погляд, об'єднання у системі управління функцій діагностики та регулювання в одну підсистему у даний момент створило б тільки додаткові труднощі на шляху розвитку функції діагностики господарської діяльності на підприємствах, об'єднаннях.

Усе вищевикладене свідчить на користь підходу – функціональної самостійності діагностики у рамках спеціальної підсистеми. Саме цей підхід отримав підтвердження і закріплення своєї теоретико-методологічної основи, який встановлює загальні для галузей промисловості положення та вимоги щодо побудови, функціонування управління підприємствами і об'єднаннями.

ВИСНОВКИ

Докорінне покращення організації діагностики у вказаних ланках виробництва може бути досягнуте, як свідчить наявний практичний досвід, за умов усунення істотного недоліку діючих і проєктованих систем управління шляхом створення та розвитку у них самостійної підсистеми інтегрованої економічної діагностики, у рамках якої можна було б забезпечити комплексний розвиток цієї найважливішої функції управління. Виділення економічної діагностики у самостійну функціональну підсистему об'єктивно виходить, по-перше, із самостійної ролі цієї функції у процесі управління, по-друге, із системних аспектів цієї проблеми, тобто системного підходу, і, по-третє, підтверджується усією попередньою практикою розвитку, яка показала, що локальний розвиток часткових завдань не здатний забезпечити істотне поліпшення організації економічної діагностики на підприємствах, ін.

Список використаних джерел

1. Вяликов, Д.С. Разработка мероприятий по повышению качества услуг населению / Д.С. Вяликов. - М.: Лабор. Книги, 2010. - 109с.: ил., табл.
2. Гетьман, О.О. Економічна діагностика: навч. посібн. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навч. літератури, 2007. - 307 с. - Бібліогр.: с. 287.
3. Загорна, Т.О. Економічна діагностика: навч. посібн. / Т.О. Загорна; Мін-во освіти і науки України. - Київ: Центр учбової літератури, 2007. - 400 с.
4. Крылов, С.И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей / С.И. Крылов. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 149 с.
5. Кузубов, С.А. Интеллектуальные активы: учёт, анализ и аудит / С.А. Кузубов. - Москва: Финансы и статистика, 2009. - 181, [1] с.: ил., табл.
6. Лабутин, К.М. Управленческое консультирование: менеджмент-консалтинг / Лабутин К.М. - М.: Лаборатор. Книги, 2010. - [96] с.: ил., табл.
7. Миронов, Д.В. Управление инновационными процессами на предприятии / Миронов Д.В. - М.: Лабор. Книги, 2010. - 83, [2] с.: ил., табл.
8. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко. - Х.:ВД«ІНЖЕК», 2003. - 144 с.
9. Хома, І.Б. Структурно-функціональна діагностика рівня економічної безпеки машинобудівного підприємства: [монографія] / І.Б. Хома. - Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2010. - 232с. - Бібліогр.: с.221-231.
10. Четкарев, Д.О. Методы достижения конкурентоспособности предприятия / Д.О. Четкарев. - Москва: Лаб. книги, 2010. - 87 с.

РУБЛЬОВ

Вячеслав Володимирович

УДК 316.46:005.95/96

СИТУАЦІЙНЕ ЛІДЕРСТВО В УПРАВЛІННІ КОМУНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

SITUATIONAL LEADERSHIP IN THE COMMUNAL ENTERPRISE MANAGEMENT

консультант з питань протидії та запобігання корупції, Волинська обласна рада

У статті досліджено теорію ситуаційного лідерства та обґрунтовано шляхи її застосування в управлінні комунальними підприємствами. Уточнено зміст поняття «ситуаційне лідерство» та виокремлено оптимальний підхід щодо поєднання різних моделей ситуаційного лідерства в управлінні комунальними підприємствами.

В статье исследована теория ситуационного лидерства и обоснованы пути ее применения в управлении коммунальными предприятиями. Уточнено содержание понятия «ситуационное лидерство» и выделен оптимальный подход к сочетанию различных моделей ситуационного лидерства в управлении коммунальными предприятиями.

Author explores the theory of situational leadership and reasonable ways of its application in the communal enterprise management. The concept of "situational leadership" is clarified and the best approach for combining different models of situational leadership in the communal enterprise management is singled out.

Ключові слова: лідерство, ситуаційне лідерство, комунальне підприємство, управління комунальним підприємством

Ключевые слова: лидерство, ситуационное лидерство, коммунальное предприятие, управление коммунальным предприятием

Keywords: leadership, situational leadership, communal enterprise, communal enterprise management

ВСТУП

Станом на сьогоднішній день теорія управління комунальними підприємствами дещо відстає у розвитку від сучасних досягнень менеджменту підприємств не комунальної форми власності. У підходах до управління комунальними підприємствами спостерігається консерватизм, певний спротив змінам та запровадженням нових форм, систем, механізмів управління. Особливо яскраво такі тенденції проявляються у конкретних ситуаціях, зокрема нестандартних, таких, що їх вирішення вимагає творчого підходу, лідерських якостей. Ситуаційному лідерству присвячено праці таких науковців, як Антонова З., Борисюк О.М., Вергилес Е.В., Волківська Д.А., Равино А.В., Сорокопуд М.С., Юкіш В.В., Юкл Г. та ін.

Утім, у наявних дослідженнях спостерігається брак практичних рекомендацій, що засновувались би на теоретичному дослідженні ситуаційного лідерства в управлінні комунальними підприємствами, що підтверджує актуальність даної статті.

МЕТА РОБОТИ полягає у обґрунтуванні рекомендацій щодо застосування теорії ситуаційного лідерства в управлінні комунальними підприємствами.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У основі дослідження – теоретичні здобутки менеджменту підприємств і організацій, зокрема теорія ситуаційного лідерства, а також діалектичний і системний підходи. Обґрунтування практичних рекомендацій щодо вдосконалення підходів до управління комунальними підприємствами здійснено на основі методів синтезу та узагальнення. Інформаційною базою дослідження стали праці вітчизняних та зарубіжних вчених, інтернет-ресурси, а також результати власних спостережень за процесом управління комунальними підприємствами Волинської області.

РЕЗУЛЬТАТИ

Обґрунтування ситуаційної теорії лідерства слід розпочинати з уточнення змісту поняття ситуація. Так, наприклад, Волківська Д.А. аналізуючи "ситуаційну теорію лідерства" зауважує, що лідерство – це продукт ситуації, тобто властивості, риси або якості лідера виявляються, відповідно до цієї теорії, відносними, підкреслюється другорядне значення особистісних якостей лідера прихильниками "ситуативної теорії" Р. Бейлі, Т. Ньюколе та А. Хейр, котрі створили теорію "лідерства як функції ситуації" – що люди, перебуваючи в різних групах, займаючи різне становище, грають різні ролі, а отже лідерство залежить більшою мірою від умов входження особистості в різні ситуації [1, С. 2]. Слід звернути увагу також на "модель різностороннього зв'язку"

Г. Юкла, у якій чинники впливу лідера на ефективність роботи підлеглих діляться на неопосередковані – вплив лідера на інтенсивність трудової діяльності, компетенції, наявність ресурсів, співробітництво у колективі та ситуаційні, до яких віднесено систему винагород, корпоративна культура, методи вирішення завдань і їх типологія [2, С. 285].

З. Антонова щодо ситуаційної теорії лідерства зауважує, що, не відкидаючи теорії рис, прихильники цієї теорії вважають лідерство продуктом ситуації. Згідно з цими уявленнями, розв'язання завдань і спілкування у різних ситуаціях групового життя виводить на передній план конкретних індивідів, які переважають інших хоча б за однією якістю. Оскільки в конкретній ситуації актуальною є певна якість, то лідером стає той індивід, який наділений нею. Відкинувши твердження про вродженість якостей, представники цієї теорії висловлюють свої переконання, що конкретна ситуація стимулює і забезпечує найповніший вияв конкретних рис лідера. Вони також доводять, що людина, ставши лідером один раз, може знову виявити лідерські здібності. Часто внаслідок дії стереотипів людина-лідер в одній ситуації іноді розглядається групою як лідер взагалі. Визнання лідером в окремій ситуації, здобутий

завдяки цьому авторитет є передумовами обрання індивіда на роль лідера і наступного разу [3, С. 121 - 122].

Равино А.В. стосовно поняття ситуації стверджує, що це конкретний набір обставин, котрі впливають на лідерство у певний конкретний час. Ситуацію характеризують: завдання, що виконуються, трудові процеси, зовнішнє середовище, члени колективу. Найчастіше людина стає лідером завдяки активній адаптації до змінного середовища, здатності використовувати свої якості в ситуації, що склалася і встановити міжособистісні відносини «ситуація - лідер - послідовники» [4, С. 13].

Отже, ситуаційне лідерство, на наше переконання, можливо трактувати як концепцію, що визначає ефективність підбору і розстановки лідерів, а також їх лідерської діяльності у залежності від критеріїв, що визначають відповідність лідерів певним ситуаціям, котрі найчастіше вимагають лідерського впливу.

За результатами інтерв'ювання керівників шести комунальних підприємств Волинської області встановлено, що ситуації, які вимагають лідерського впливу можливо узагальнити наступним чином (рис. 1).

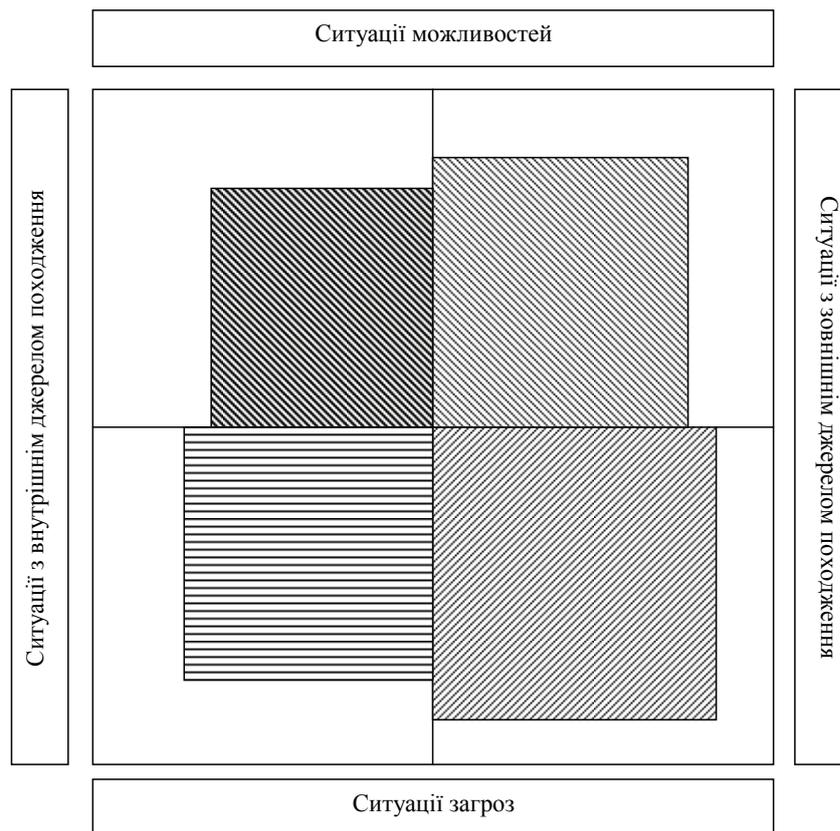


Рис. 1. Ситуації, які вимагають лідерського впливу [власна розробка автора]

Як бачимо, найбільш важливим залучення лідерів до вирішення певних проблем керівники комунальних підприємств вважають ситуації, що містять ознаки загроз та виникають у зв'язку з дією зовнішніх чинників. Це пояснюється тим, що зовнішнє середовище є слабо передбачуваним і виникнення

загроз у ньому часто не може бути прогнозоване у повному обсязі. Натомість, на думку керівників підприємств, наявність сильного лідера сприяє активізації потенціалу підприємства для уникнення складних наслідків настання загроз чи кризових ситуацій. Не менш важливою вважається і прита-

манна лідерам ініціативність у ситуаціях, пов'язаних з виникненням нових можливостей для підприємства. У ході опитування керівники підтвердили, що нерідко безініціативні підлеглі можуть становити не меншу загрозу, ніж окремі загрози зовнішнього середовища, оскільки втрачені можливості можуть прирівнюватися до провалу окремих функціонування комунального підприємства. Так, в умовах недофінансування соціально-важливих проектів є вкрай важливою підтримка іноземних інвесторів, здобуття якої вимагає певної активності від колективу комунальних підприємств.

На третьому місці, на думку керівників комунальних підприємств, є ситуації, що супроводжуються певними загрозами з боку внутрішнього середовища підприємства – як працівників, так і непередбачуваних збоїв у технологічних процесах чи нещасних випадках на виробництві. У таких ситуаціях вплив лідера визначається здатністю згуртувати колектив та активізувати наявні ресурси – адміністративні, людські, фінансові та ін. для якнайшвидшого вирішення проблем, що виникають на комунальному підприємстві. Останнє місце посідають можливості, пов'язані із внутрішнім середовищем комунального підприємства. Керівники пояснюють це тим, що станом на сьогоднішній день у рамках окремо взятого підприємства працівнику досить складно реалізуватись і лідеру слід відводити роль ініціатора розвитку персоналу, що, утім, може досить успішно бути замінене різними управлінськими механізмами, як-от, стимулювання розвитку і підвищення кваліфікації та мотивації успіхів у раціоналізаторській діяльності.

Важливим питанням, з огляду на вищевказане, є відбір лідера. О.М. Борисюк зауважує: «Саме сформовані конкретні обставини визначають відбір лідера і детермінують його поведінку. Ситуаційні теорії не відкидають важливої ролі індивідуальних якостей особистості, але й не абсолютизують їх, віддаючи перевагу обставинам. У сучасних динамічних, конкурентних, інформаційно-насичених умовах управлінська діяльність стала значно складнішою, оскільки керівнику доводиться вирішувати велику кількість ситуативних задач, а це потребує вміння об'єктивно оцінити конкретну, відмінну від інших ситуацію і прийняти оптимальне рішення. Тому лідером може бути той керівник (працівник), який має якості, що дозволяють йому не лише з турботою про теперішній момент, але й з поглядом у перспективу проаналізувати і розв'язати конкретну професійну, ділову ситуацію. Таким чином, ситуаційний підхід є дієвим і потребує більш широкого використання» [5, С. 27-28]. Ситуаційне лідерство може реалізовуватись на використанні однієї або декількох моделей. Серед основних моделей ситуаційного лідерства виокремлюються [6, С. 236]:

1. Ситуативна модель Ф. Фідлера – враховує такі змінні, як відносини між керівником і підлеглими, зміст завдання та його структурованість, посадові повноваження персоналу. Відносини між керівником і членами колективу розкриваються через рівень лояльності, яку проявляють підлеглі, їх довіру до керівника і привабливість особистості керівника для виконавців. Якість структури завдання визначається

його звичністю, чіткістю формулювання і структуризації. Під посадовими повноваженнями мається на увазі обсяг законної влади, пов'язаної з посадою керівника, яка дозволяє йому використовувати винагороду, а також рівень підтримки, який надає керівнику формальна організація [7, С. 21].

З приводу цієї моделі М.Є. Сорокопуд стверджує: «Лідери, які орієнтовані на завдання, найбільш ефективні в ситуаціях або з дуже високим, або з дуже низьким контролем. У випадку дуже високого контролю люди, задоволені і щасливі, все йде гладко, і немає потреби турбуватися про почуття підлеглих або їх взаєминах. Лідер, сконцентрований тільки на виконання завдання, домагається найкращих результатів. Коли контроль ситуації дуже низький, лідерові, орієнтованому на завдання, краще вдається організувати ситуацію. Використовуючи свої повноваження, він за допомогою наказів і дисциплінарних стягнень може внести хоч якийсь порядок в заплутану і невизначену робочу обстановку. У ситуаціях середнього ступеня контролю найефективнішими є лідери, орієнтовані на взаємини. У цьому випадку члени групи ефективно виконують свої функції, проте коли взаємодіють між собою виникають непорозуміння і погані взаємини. Це може зашкодити отримати бажаний результат. Лідер, який враховує людський фактор, і не сприймає кожну людину, як гвинтик системи, а окрему особистість з почуттями і розумом, здатний згладити ці шореткості, і досягнути поставленої мети та цілей» [8, С. 223-224].

2. Модель «шлях – мета» Т. Мітчела і Р. Хауза – враховує два типи ситуаційних факторів: характеристики послідовників і фактори організаційного середовища. Керівник може впливати на шлях або засіб досягнення цілей за рахунок роз'яснення того, що вимагається від працівника; надання підтримки, наставництва та усунення можливих перешкод; забезпечення підтримки у досягненні мети; виокремлення у підлеглих потреб, задоволення яких може бути віднесено до компетенції керівника; сприяння задоволенню потреб підлеглих і після досягнення мети [7, С. 25].

3. Теорія життєвого циклу П. Херсі і К. Бланшара – базується на двох основних типах поведінки, які демонструють менеджери по відношенню до своїх підлеглих. Перший тип – поведінка завдань, визначається мірою участі лідера у односторонній комунікації, розподілі ролей для підлеглих і ставленні конкретних завдань. Другий тип – поведінка відносин, визначається залученням лідера у двосторонню комунікацію, емоціональну підтримку і турботу про підлеглих.

4. Модель прийняття рішень В. Врума – Ф. Йеттона – враховує п'ять стилів поведінки лідера і сім (пізніше – 10) критеріїв, по яких оцінюється ситуація «підлеглі – керівник». Враховуються такі критерії, як вимоги до якості прийняття рішення, вимоги до прихильності підлеглих, інформованість керівника, структура завдання, вірогідність підтримки підлеглих, узгодженість цілей організації та її членів, конфлікт між підлеглими, інформованість підлеглих, обмеження в часі, географічний розкид

підлеглих. Стилі поведінки лідера включають: авторитарний I – керівник приймає рішення самостійно; авторитарний II – керівник отримує необхідну інформацію від своїх підлеглих, а потім самостійно приймає рішення; консультативний I – керівник радиться з кожним підлеглим індивідуально, а потім сам приймає рішення; консультативний II – керівник радиться з групою, а потім самостійно приймає рішення; груповий (партнерський) II – керівник викладає завдання групі і разом з нею приймає рішення.

Звичайно, ситуаційна теорія перебуває у стані постійного удосконалення, оскільки можливі варіанти ситуацій є незліченними, а сама теорія, по суті, пропонує загальні правила підбору та поведінки лідера у певних групах ситуацій. Е. Хартлі доповнив ситуаційну теорію таким чином:

- (1) набуття людиною статусу лідера в одній ситуації підвищує шанси на лідерство у іншій;
- (2) опинившись лідером людина набуває авторитет, який сприяє його призначенню на керівну посаду та закріпленню лідерства;
- (3) людина, що опинилася лідером в певній ситуації, сприймається групою як лідер загалом;
- (4) лідерами найчастіше стають люди, які мають відповідну мотивацію [8, С. 31].

На нашу думку, уведення до теорії ситуаційного лідерства розподілу ситуацій, як це представлено на рис. 1. сприятиме уточненню розстановки лідерів за певними напрямками діяльності комунальних підприємств.

На базі ПВНЗ «Львівський університет бізнесу та права» проведено тренінг для керівників комунальних підприємств Львівської і Волинської областей. Тренінг проведено за програмою, розробленою на основі представлених результатів дослідження. Програма тренінгу включала:

1. Короткий огляд теорій лідерства та місце серед них концепції ситуаційного лідерства.
2. Аналіз ситуацій, які вимагають лідерського впливу.
3. Аналіз окремих моделей ситуаційного лідерства.
4. Аналіз особливостей стимулювання розвитку персоналу у залежності від ситуації.
5. Пошук і усунення можливих проблем у ситуаційному лідерстві.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження сформульовано нові рекомендації щодо застосування теорії ситуаційного лідерства в управлінні комунальними

підприємствами. Запропоновано трактувати ситуаційне лідерство як концепцію, що визначає ефективність підбору і розстановки лідерів, а також їх лідерської діяльності у залежності від критеріїв, що визначають відповідність лідерів певним ситуаціям, котрі найчастіше вимагають лідерського впливу.

Доведено, що до групи ситуацій, які найбільше потребують лідерського впливу для розв'язання відносяться ситуації, пов'язані із загрозами, джерело яких знаходиться ззовні підприємства та є слабо передбачуваними. За результатами дослідження запропоновано уточнення розстановки лідерів за певними напрямками діяльності комунальних підприємств. за програмою, розробленою на основі представлених результатів дослідження. Перспективним напрямком подальших досліджень є поглиблення теоретичних знань та практичних підходів до реалізації інших концепцій лідерства в управлінні комунальними підприємствами.

Список використаних джерел

1. Волківська Д.А. Сучасні підходи до визначення лідерства / Д.А. Волківська // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер.: Педагогічні науки. - 2014. - Вип. 115. - С. 45-47.
2. Yukl G. An evaluation of conceptual weaknesses in transformational and charismatic leadership theories / G. Yukl // The Leadership Quarterly. – 1999. – № 10 (2). – Р. 285–305.
3. Антонова З. Психологічні особливості лідерства та керівництва / З. Антонова // Педагогіка і психологія професійної освіти. - 2016. - № 4. - С. 120-127
4. Равино А.В. Основы лидерства / А.В. Равино. – Минск: БГТУ, 2014. – 85 с.
5. Борисюк О.М. Використання основних підходів до вивчення психології лідерства в сучасному управлінні / О.М. Борисюк // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія психологічна. - 2012. - Вип. 1. - С. 22-33
6. Юкіш В.В. Сучасні наукові підходи в зарубіжній теорії менеджменту до розуміння лідерства / В.В. Юкіш // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 235 – 239
7. Вергилес Э.В. Теория лидерства / Вергилес Э.В. - М., 2001. - 42 с.
8. Сорокопуд М.Є. Модель сполучених умов у теорії політичного лідерства Ф. Фідлера / М.Є. Сорокопуд // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Філософія. Соціологія. Політологія. - 2015. - № 1. - С. 218-225

ПОЛТАВЦЕВ

Владислав Олєгович

УДК 332.14:69.003

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНОК БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ

MARKETING STRATEGY FORMATION FOR ENTERPRISE ENTRY ON BUILDING MATERIALS MARKET

студент, Національний
університет харчових
технологій

У статті проаналізовано сутність та зміст маркетингової стратегії, розглянуто класифікацію маркетингових стратегій, проаналізовано типи стратегій виходу на ринок, визначено особливості формування маркетингової стратегії виходу підприємства на ринок будівельних матеріалів.

В статье проанализированы сущность и содержание маркетинговой стратегии, рассмотрены классификация маркетинговых стратегий, проанализированы типы стратегий выхода на рынок, определены особенности формирования маркетинговой стратегии выхода предприятия на рынок строительных материалов.

The article deals with the analysis of the nature and content of marketing strategy; marketing strategies classification has been considered; the types of strategies for market entry have been analyzed; marketing peculiarities formation for enterprise entry on building materials market has been defined.

Ключові слова: маркетинг, стратегія, підприємство, ринок, будівельні матеріали

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, предприятие, рынок, строительные материалы

Keywords: marketing, strategy, enterprise, market, building materials

ВСТУП

В сучасних умовах динамічного розвитку будівельного та суміжних ринків, який відбувається у турбулентному бізнес-середовищі, українські підприємства досить часто зустрічаються з ситуацією, коли їх починають незадовольняти характеристики ринку, на якому вони працюють. Для збільшення обсягу продажу продукції та більш ефективного використання виробничих потужностей ці підприємства починають шукати нові ринки збуту. У цьому випадку підприємству необхідно дуже ретельно обмірковувати стратегію виходу на новий ринок. В цьому контексті розробка ефективної маркетингової стратегії охоплення нових ринків збуту є досить складною системою в умовах постійної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища маркетингу. Якщо підприємство працює тільки на одному, вже добре відомому, ринку і тільки розпочинає свою роботу над тим, щоб вийти на нові ринки, то йому доцільно проаналізувати всі відомі стратегії, щоб обрати найбільш прийнятну, пройти усі етапи її побудови та обґрунтувати свої практичні дії.

В таких умовах з'ясування економічної суті формування маркетингової стратегії та її значення в формуванні конкурентоспроможності підприємства на ринку набуває великого значення.

Аналіз останніх досліджень за темою

Проблеми формування маркетингових стратегій постійно привертають увагу теоретиків і практиків в галузях менеджменту та маркетингу. Великий інтерес до цього аспекту маркетингового управління поясню-

ється прагненням менеджерів оволодіти таким апаратом управління, який забезпечить стабільність розвитку підприємства та можливість швидкого й адекватного реагування на зміни середовища.

Отже, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки питання формування маркетингової стратегії підприємств знаходяться в центрі уваги всіх суб'єктів господарювання. Водночас, недостатньо дослідженими залишаються проблеми формування маркетингової стратегії виходу підприємства на ринок будівельних матеріалів. В цьому, на нашу думку, полягає актуальність та необхідність досліджень обраного напряму даної роботи.

МЕТОЮ СТАТТІ є дослідження теоретичних аспектів визначення сутності та значення маркетингової стратегії, а також обґрунтування особливостей формування маркетингової стратегії виходу підприємства на ринок будівельних матеріалів.

РЕЗУЛЬТАТИ

Надзвичайно важливе місце в маркетинговому стратегічному управлінні діяльністю підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири [1]. В економічній літературі (як зарубіжній, так і вітчизняній) відсутня єдність поглядів щодо сутності й змісту маркетингової стратегії підприємства.

У сучасній літературі зустрічається досить багато класифікацій маркетингових стратегій. Різноманітність маркетингових стратегій пояснюється різними складовими елементами, які автори беруть за основу при класифікації – маркетингові цілі підприємств, їх конкурентні позиції, продукти компанії, частка

ринку, інструменти маркетингу, сегменти ринку, а також інші виробничі, фінансові, технологічні можливості [3, с.11]

Оглянемо більш детально маркетингові стратегії виходу на ринок, які могло б використати підприємство при виході на закордонні ринки, які наведено на рис. 1 [4, с. 108].



Рис. 1. Маркетингові стратегії виходу на закордонний ринок [4, с. 108]

Кожна із розглянутих вище стратегій виходу фірми на зовнішній ринок має свої недоліки та безумовні переваги, які треба розглядати в контексті, насамперед, особливостей товару. Водночас доцільно зіставити стратегії за такими критеріями:

- контроль ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропонування);
- гнучкість (можливість швидко та адекватно адаптувати діяльність до елементів бізнес-середовища, що змінюються);
- ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності);
- ризик (загроза виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або інших обставин);
- причетність до міжнародного маркетингу (необхідність та ступінь використання концепції міжнародного маркетингу в організації діяльності фірми) [5, с. 109].

Розмаїття підходів щодо визначення етапів розробки маркетингової стратегії різними науковцями можна відобразити в табл. 1.

Враховуючи результати проведеного дослідження, процес розробки маркетингової стратегії виходу на ринок будівельних матеріалів умовно можна поділити на ряд етапів, які наведені у табл. 2.

Розглянемо сутність кожного з наведених етапів.

Етап 1. Формулювання цілей.

Місія та цілі повинні бути чітко сформовані й мати вагоме призначення для підприємства на довгий строк. Головними цілями підприємства є підвищення рівня ефективності діяльності підприємства (максимізація прибутку) та високий рівень серед конкурентів на ринку [9, с. 123].

Установлення місії та цілей складається з трьох послідовних стадій:

- осмислення результатів аналізу середовища;
- вироблення відповідної місії;
- безпосереднє формулювання цілей фірми.

Охарактеризуємо більш детально останні два процеси.

Місія - це концентрована форма вираження сутності існування підприємства, його призначення, що дає оригінальність і наповнює роботу людей особливим значенням.

Цілі - це конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є для нього бажаним і на досягнення яких спрямована його діяльність.

Правильно організований процес установлення цілей передбачає проходження чотирьох фаз:

- 1) виявлення й аналіз тих трендів, які спостерігаються в оточенні;
- 2) установлення цілей для компанії в цілому;
- 3) побудова ієрархії цілей;
- 4) установлення індивідуальних цілей.

Узагальнені цілі розвитку, як правило, формулюються у фінансових термінах і характеризують діяльність компанії в перспективі [10, с. 164].

Таблиця 1

Систематизація етапів розробки маркетингової стратегії

Етапи	Автори				
	І.Анософф [1, с. 416]	А.Вайсман [6, с. 109]	Д. Дей [7, с. 88]	М. Мак-Дональд [8, с. 276]	М. Портер [2, с. 391]
1. Оцінка внутрішніх і зовнішніх маркетингових факторів	+	+	+	+	+
2. Встановлення цілей	+	+	+	+	+
3. Розробка варіантів стратегії	+		+	+	
4. Оцінка варіантів			+		
5. Реалізація стратегії (розробка програми дій)	+	+	+	+	+
6. Контроль		+		+	
7. Аналіз минулої стратегії			+		
8. Визначення ключових стратегічних питань			+		+
9. Прийняття стратегічних рішень			+		
10. Аналіз конкурентів	+	+			+
11. Аналіз споживачів		+			
12. Стратегічні альтернативи	+	+			+

Таблиця 2

Процес розробки маркетингової стратегії виходу на ринок будівельних матеріалів

[складено на основі [7-9]]

Етап	Зміст етапів
1. Формування цілі	Визначення місії та цілей
2. Стратегічний аналіз і діагностика	Аналіз зовнішнього середовища
	Аналіз внутрішнього середовища
3. Розробка варіантів стратегії	Розробка альтернатив
	Оцінка альтернатив
	Вибір стратегії
4. Планування реалізації та реалізація	Розробка планів
5. Контроль	Оцінка результатів

Етап 2. Стратегічний аналіз і діагностика.

Для обґрунтування стратегічних орієнтирів, вибору найбільш ефективних способів і форм їх досягнення необхідно провести стратегічний аналіз і діагностику стану компанії. Дані роботи передбачають здійснення зовнішнього і внутрішнього аналізу, оцінку потенціалу особливостей конкурентного середовища і рухомих сил в галузі [7, с. 127].

Цей етап доцільно поділити на два напрямки аналізу: аналіз проміжного (маркетингового) середовища й оцінка маркетингового потенціалу підприємства. Метою аналізу проміжного середовища є визначення рівня нестабільності маркетингового оточення (вивчення сучасного ринку, визначення вимог споживачів, дослідження конкурентів і постачальників).

При аналізі внутрішнього середовища підприємства визначаються ті можливості й той маркетинговий потенціал, на які підприємство може розраховувати в процесі досягнення маркетингових цілей. У процесі цього аналізу оцінюється вся система господарювання підприємства й окремих його підсистем щодо реалізації можливостей, які проміжне середовище надає підприємству [11, с. 68].

Етап 3. Розробка варіантів стратегії.

На цьому етапі ухвалюється рішення з приводу того, якими засобами фірма домагатиметься

досягнення цілей. Цей етап є стрижнем стратегічного планування, результатом якого є ухвалення рішення з приводу того, що робити з окремим бізнесом або продуктами, як і в якому напрямі розвиватися фірмі, яке місце займати на ринку тощо.

Сучасна концепція стратегічного планування передбачає на цьому етапі виконання послідовних взаємопов'язаних і узгоджених дій:

- 1) з'ясування поточної стратегії;
- 2) розроблення альтернативних стратегій;
- 3) вибір стратегії підприємства та оцінка вибраної стратегії.

З'ясування поточної стратегії є дуже важливим, тому що не можна ухвалювати рішення з приводу майбутнього, не маючи чіткого уявлення про те, які стратегії вона реалізує.

Розроблення альтернативних стратегій маркетингу виконується на основі різноманітних підходів у межах корпоративних, конкурентних стратегій і стратегій маркетингу.

Вибір певної стратегії маркетингу, а також методів її реалізації суттєво залежить від стадії життєвого циклу продукту. Але незалежно від того, яких стратегій дотримується підприємство, воно має адаптувати їх до умов конкурентної боротьби, що швидко змінюються.

Отже, керівництво вибирає стратегію маркетингу виходу на ринок будівельних матеріалів підприємства на основі аналізу ключових чинників.

1. Стан галузі та позиція фірми в галузі.
2. Цілі фірми.
3. Інтереси і ставлення вищого керівництва.
4. Фінансові ресурси фірми.
5. Кваліфікація працівників.
6. Зобов'язання фірми щодо попередніх стратегій створюють інерційність у розвитку.
7. Ступінь залежності від зовнішнього середовища.
8. Часовий чинник.

Після завершення процесу вибору стратегії необхідно ще раз переконатися в можливості досягнення поставлених цілей і прийнятих стратегій, використовуючи такі оціночні критерії, як частка на ринку, обсяг продажу, витрати ресурсів величина прибутку та інші оцінки очікуваних результатів і вірогідності їх досягнення. Не виключено, що необхідно буде провести тестування ринку, організувати пробний продаж, реалізувати якісь інші заходи, що дають змогу подивитися на ухвалені рішення з іншого погляду, а отже, зумовити потребу повернення до початкових етапів планування [8, с. 165].

Етап 4. Планування реалізації.

Наступним етапом є планування реалізації стратегії виходу на ринок будівельних матеріалів. Даний комплекс робіт передбачає розробку переліку конкретних заходів для досягнення визначених раніше цілей на довгострокову та середньострокову перспективу за ступенем їх важливості. Крім того, на даному етапі визначається механізм контролю реалізації стратегії. Для окремого підрозділу поточний моніторинг здійснюється на рівні підрозділу, а корегування стратегії потребує дозволу вищого керівництва підприємства [7, с. 128].

Також на цьому етапі відбувається розробка маркетингового плану, у межах якого розробляється система програм, яка повинна забезпечити найбільш ефективні шляхи реалізації стратегічних цілей маркетингу. На даному етапі визначаються цільові показники, спрямовані на забезпечення організаційних умов діяльності та маркетингових напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом продуктивного використання ресурсів [11, с. 69].

Процес розробки маркетингової стратегії підприємства закінчується узгодженням її з рештою бізнес-стратегій в певній послідовності. Узгодження маркетингової стратегії зі стратегією бізнесу підприємства здійснюється за: рівнями управління та етапами стратегічного планування, ресурсами та кон'юктурою ринку.

Етап 5. Контроль.

Заключним етапом формування маркетингової стратегії є оцінка й контроль результатів, які відбуваються шляхом порівняння результатів з цілями. Цей процес забезпечує стійкий зворотній зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і власне цілями, що стоять перед маркетингом. Такий механізм зворотного зв'язку використовується для моніторингу й коригування стратегії [12, с. 143].

На підставі проаналізованої інформації визначимо яка стратегія виходу підприємства на нові ринки буде доцільною для компанії «Еліт Декор».

Мета: у найкоротший термін, як можна в більшій кількості країн почати продажі; створити стійку мережу збуту з лояльних клієнтів до компанії та продукції; вхід в мережі DІY міжнародного, національного та регіонального значення за межами України; збільшити частку експорту в компанії до 85% при виході на планову продуктивність.

Компанія планує вийти на нові ринки будівельних матеріалів у певній послідовності:

1. Європа та Грузія;
2. Північна Америка (США та Канада);
3. Арабський світ (ОАЕ і т.п.) і Центральна Азія (Індія і т.п.);
4. Країни СНД (Білорусь, Азія і Кавказ) - при поліпшенні ситуації;
5. Африка, Південно-східна Азія (Китай і т.п.), Південна Америка.

Клієнтами є всі компанії дилерської мережі основних конкурентів, але асортимент компанії ширше, краще ціна, якість, є можливість виробляти товари під їх брендом, можливість виробляти їх власні моделі.

Доцільним є непрямий експорт. Кількість дилерів в одній країні (регіоні) - не обмежуються. Доцільно напрацювати максимально велику кількість клієнтів, що дозволяє охопити всі регіони цікавлять нас країн. У подальшому створення на території деяких країн своїх представництв, філій, складів. Ухвалення такого рішення залежить від перспектив кожного конкретного ринку. Дані рішення будуть прийняті за результатами глибокого вивчення ринку, позитивного досвіду роботи на ньому та / або явною доцільністю.

Активний пошук клієнтів. ведеться в мережі Інтернет шляхом пошуку за ключовими словами в бізнес-каталогах, і через пошукові системи Google, Yahoo, в соц-мережах LinkedIn, Facebook, Google+ та інші.

Можливо використовувати наступні канали особистої комунікації з потенційними клієнтами:

- іменні розсилки листів про запрошення до співпраці та каталогів продукції по звичайній пошті;
 - розсилка комерційних пропозицій по електронній пошті;
 - спілкування по телефону, Skype;
 - звернення з пропозицією про співпрацю безпосередньо до власників або топ-менеджерам компаній через їх акаунти в соціальних мережах LinkedIn, Facebook, Google+;
 - особисте спілкування в ході відряджень, зустрічей на виставках і т.п. Для більшої ефективності повинні бути красиві презентаційні бокси, папки, валізи з зразками продукції для демонстрації та вручення партнерам;
 - залучення клієнтів через промислову рекламу в Інтернет;
 - контекстна реклама в Google;
 - безкоштовне розміщення на міжнародних торгових майданчиках в базовому варіанті.
- Перелік майданчиків англійською мовою:
<http://www.globalsources.com>,

<http://www.tradekey.com>,
<http://www.ec21.com>,
<http://www.tradesparq.com>,
<http://www.etradeasia.com>,
<http://www.importers.com/index-welcome.php>;
 російською мовою:
<http://russian.tradekey.com>,
<http://satu.kz>;

- безкоштовне розміщення інформації про підприємство та продукцію в різних бізнес-каталогах (YellowPages та інших);

- створення сторінок компанії в таких соціальних мережах, як LinkedIn, Facebook, Google+;

- створення навчальних відеороликів про монтаж наших виробів, роботі з ними, шпаклівки, фарбування і т.п. і заливка їх на YouTube - російською та англійською мовами;

- директ-маркетинг. Івент - і вітальні розсилки в електронному вигляді і в вигляді поштових листівок з чітким інформаційним повідомленням;

- участь в міжнародних і національних будівельних виставках.

Отже, використання в комплексі зазначених вище каналів особистої комунікації з потенційними клієнтами дозволить компанії більше ефективно вирішувати стратегічні завдання щодо виходу на ринок будівельних матеріалів.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження встановлено, що маркетингова стратегія – це стратегічний напрямок діяльності підприємства, який забезпечує приведення можливостей підприємства у відповідність до ситуації на ринку і складається зі спеціальних середньо- або довгострокових рішень щодо цільових сегментів, комплексу маркетингу, рівня маркетингових витрат. Визначено, що мета маркетингової стратегії полягає у визначенні відповідних продуктів, послуг і ринків, на яких вони будуть запропоновані.

У роботі систематизовано основні етапи розробки маркетингової стратегії. Зокрема, вважаємо, що формування маркетингової стратегії виходу на ринок будівельних матеріалів складається із п'яти взаємопов'язаних стадій. Всі вони доповнюють одна одну і

в загальному вигляді кінцевим продуктом виходить маркетингова стратегія підприємства.

В перспективах подальших досліджень за даним напрямом слід вважати обґрунтування методичних аспектів щодо визначення ефективності обраної маркетингової стратегії виходу підприємства на ринок будівельних матеріалів.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 415 с.
2. Портер М. Стратегія конкуренції та аналіз галузей / М. Портер. – К.: Основи, 1997. – 464 с.
3. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібн. / Н.В. Куденко. – К. КНЕУ, 2005. – 152с.
4. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 1998. – 120 с.
5. Липчук В.В., Дудяк А.П. Маркетинг: основи теорії і практики: навч. посіб. / В.В. Липчук, А.П. Дудяк. - Львів: Магнолія плюс, 2003.-288с.
6. Вайсман А. Стратегія маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегія менеджмента: 5 факторов успеха / А. Вайсман – М.: Экономика, 1995. – 120 с.
7. Дей Д. Стратегический маркетинг / Д. Дей – М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. – 466 с.
8. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд – СПб.: Питер, 2000. – 276 с.
9. Іванченко Н.Р. Процес формування маркетингової стратегії / Н.Р. Іванченко // Вісник Дніпропетровського університету. - №10/1 Т.22 – Дніпропетровськ: В-во ДНУ ім. О. Гончара, 2014. – С. 123-131.
10. Біловодська О.А. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / О.А. Біловодська. – К: Знання, 2010. – 332 с.
11. Дернова Ю.М. Формування маркетингової стратегії підприємства/ Ю.М. Дернова // Перспективи управлінської діяльності суб'єктів господарювання: зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. – Черкаси: Маклаут, 2012. – С. 68-69.
12. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: Монографія / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.

МАРУЩАК
Ірина Анатоліївна

УДК 005.8

**МЕТОДИ І МОДЕЛІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ВОДНИХ
РЕСУРСІВ НА ПРИКЛАДІ ПІВДЕННОГО БУГУ**

**METHODS AND MODELS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC
ASSESSMENT OF WATER RESOURCES BASED ON SOUTHERN BUH**

аспірант, Національний
університет кораблебудування
ім. адмірала Макарова

У статті розкрито сутність поняття еколого-економічної оцінки водних ресурсів. Розкрито зміст термінів модель та метод. Здійснено аналіз сучасних підходів до оцінки водних ресурсів взагалі. Також у статті здійснено оцінку водних ресурсів у басейні р. Південний Буг.

В данной статье рассмотрены проблемы проведения эколого-экономической оценки водных ресурсов. Раскрываются понятия модели проведения оценки и метода проведения оценки. Сделан обзор современных подходов к оценке водных ресурсов как таковых. Рассмотрен пример проведения оценки (р. Южный Буг).

This article is about question of ecological and economic appraisal of water resources. The author made the research of meaning of terms "model" and "method". Also the author made the review of modern water resources appraisal concepts. Assessment of water resources in basin of Southern Buh River was analyzed.

Ключові слова: еколого-економічна оцінка, водні ресурси, моделі і методи оцінки

Ключевые слова: эколого-экономическая оценка, водные ресурсы, модели и методы оценки

Keywords: environmental and economic assessment, aquatic resources, models and methods of evaluation

ВСТУП

У науковій спільноті значення водних ресурсів добре відомо і не підлягає сумніву. Натомість, наукова проблема еколого-економічної оцінки цих ресурсів, коректної інтерпретації її результатів все ще має дискусійний характер. Річ у тім, що на противагу іншим складовим природно-ресурсного потенціалу країни (лісовим ресурсам, наприклад) водні ресурси не мають однозначного грошового виразу. Окрім цього, вони мають ще низку властивостей (само відносність, та ін.), які обумовлюють те, що їх оцінку не можна проводити на тих самих засадах, що й оцінку інших видів ресурсів. Окрім цього, є ще низка обставин, яка ускладнює проведення природно-економічної оцінки водних ресурсів, як то: проблема їх обліку, чи організації систематичного моніторингу їх якості.

Відтак, в українській економічній школі наразі існує декілька точок зору на те, якою саме має бути методика еколого-економічної оцінки водних ресурсів. Розбіжності в поглядах на найбільш доцільний підхід до організації оцінки у певній мірі залежить від того, з якою саме метою проводиться оцінка, на який масштаб вона орієнтована.

Аналіз досліджень цієї проблеми

В українській економічній літературі, як показує аналіз останніх досліджень і публікацій, така тематика, як еколого-економічної оцінки взагалі, так і оцінка водних ресурсів досить популярна. Взагалі, термін еколого-економічної оцінки увійшов у

науковий обіг на початку 2000-х років і означав тоді комплексну оцінку певного об'єкту у контексті його господарського засвоєння та наслідків цього засвоєння для довкілля. Наразі цей термін не втратив актуальності, але сфера його тлумачення суттєво розширилося. На наш погляд, найбільш доречним та актуальним визначенням є наступне. Еколого-економічною оцінкою певного природного ресурсу є такий вид комплексної економічної оцінки, кінцевою метою якої є обґрунтування доцільності господарського освоєння такого ресурсу та наслідків цього освоєння для довкілля [4, с. 14]. Втім, такий погляд на зміст цього поняття не єдиний. Також має поширення і дещо відмінне розуміння змісту цього терміну. Хоменко І.О. та Бабченко Л.В. [5] трактують еколого-економічну оцінку певного виду ресурсу як складову оцінки економічного потенціалу території. Відповідно, кожен ресурс оцінюється з позиції того, який саме внесок в регіональний розвиток він може зробити. Визнаний авторитет у сфері економіки природокористування Веклич О.О. [2] вважає еколого-економічною оцінкою природного ресурсу таку оцінку, яка б могла окреслити принаймні приблизний грошовий вираз від господарського засвоєння цього ресурсу. Третяк А.М. та Гребенник Г.В. підтримують підхід до оцінки, який передбачає багатофункціональність як використання самого ресурсу, який оцінюється, так і результатів оцінки. В цілому ж про науковий доробок в цьому напрямі можна сказати, що, як тлумачення змісту еколого-економічної оцін-

ки, так і сфера застосування результатів її діяльності продовжують розширюватись.

МЕТОЮ написання **СТАТТІ** є виявлення сучасних методів та моделей еколого-економічної оцінки водних ресурсів та їх апробація на прикладі р. Південний Буг.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для початку розкриття проблематики методів і моделей еколого-економічної оцінки водних ресурсів доцільно навести визначення моделей і методів взагалі. Так, якщо казати про будь який вид комплексної оцінки певної складової природо-ресурсного потенціалу, то можемо виділити декілька типових складових. Так, кожна оцінка спирається на певну концептуальну основу, оперує певним (і вичерпним) переліком економічних категорій. Також кожен тип оцінки оперує певним (і вичерпним) масивом даних, статистичним апаратом. Серед усього переліку методик оцінки також існують певні спільні модулі, як то застосування математичного апарату, застосування бальної оцінки, опитування експертів.

Суть поняття моделі у тому, що на кожному етапі проведення оцінки можна застосувати лише один (чи

декілька) підходів або прийомів, бо вони можуть бути взаємовиключні. Наприклад, не можна побудувати методику оцінки частково на грошовій оцінці, частково – на експертній, частково – на бальній. Таким чином, на наш погляд, модель еколого-економічної оцінки (і взагалі, і певного виду ресурсу) – певний, сталий набір підходів, методів, поглядів, що пов’язанні єдиною логікою та можуть є ефективними у застосуванні.

Поняття методу значно вужче. Тлумачень самого терміну «метод» багато, і, відтак, ми наведемо лише наш погляд на метод оцінки у контексті даної теми. Так, методом еколого-економічної оцінки водних ресурсів є прийом наукового дослідження, який призначений для вирішення лише одного з завдань при проведенні комплексної оцінки. У випадку проведення оцінки водних ресурсів, методом може бути виявлення ступеня забрудненості води у межах досліджуваного басейну, чи ступінь господарського засвоєння самого басейну. Далі, з-поміж існуючих моделей еколого-економічної оцінки виділимо ті, які, на наш погляд, являють собою цілісний, відмінний від інших підхід (таблиця 1)

Таблиця 1

Моделі еколого-економічної оцінки водних ресурсів [розроблено автором]

Тип моделі	Застосовувані методи
Економічна оцінка	Полягає у дослідженні потенційного комерційного результату від освоєння водних ресурсів певної території. Методи: грошова оцінка потенційного комерційного ефекту (безпосереднього чи опосередкованого) від відбору води
Технологічна оцінка	Полягає у калькуляції об’ємів води, які можливо відібрати в водоймах певної території для економічних потреб (побутового водопостачання, потреб промисловості, потреб сільського господарства). Методи: виявлення потенційно можливих об’ємів відбору води
Експертна оцінка	Полягає у відборі кола визнаних експертів і їх опитування (у різний спосіб – анкетування, організація круглих столів, та ін.) з метою визначення потенційний запасів водних ресурсів певної території. Методи: експертне опитування, анкетування
Бальна (інтегральна) оцінка	Полягає у проведенні комплексного дослідження, за результатами якого кожному оціненому компоненту присвоюється певний індекс. Після цього, вже цими індексами, оперують при складанні результатів оцінки. Методи: рейтингове оцінювання, експертне опитування
Комерційна оцінка	Полягає у виявленні того комерційного ефекту, який можна досягнути у разі успішної комерційної реалізації доступних водних запасів території Методи: грошова оцінка

Оскільки одним з основних критеріїв водних ресурсів, який визначає можливості їх використання є те, чи придатна для пиття вода, однією з найбільш популярних моделей еколого-економічної оцінки є виявлення індексу забруднення води (ІЗВ). Даний індекс розраховується за наступною формулою, запропонованою Н.С. Андрусяком [1]:

$$ІЗВ = \sum \frac{C}{ГДК} \times n$$

де ІЗВ – індекс забруднення води, С – наявна концентрація певного елемента, n – кількість показників. Відповідно, після проведення необхідних розрахунків, визначають «класність» води у водоймі за наступною шкалою. I клас, тобто «дуже чистою» є вода, якщо ІЗВ не перевищує 0,3. До II класу

(«чиста») вода відноситься, якщо ІЗВ у діапазоні 0,3-1,0. До III класу («помірно забруднена») вода відноситься, якщо ІЗВ 1,0-2,5. До IV класу («забруднена») вода відноситься, якщо ІЗВ у межах 2,5-4. Відповідно, до класів V, VI, VII (тобто «брудна» чи «надзвичайно брудна») вода відноситься у випадку, якщо її ІЗВ 4,0-10,0 і більше.

При проведенні еколого-економічної оцінки саме водних ресурсів виникає один нюанс. Оскільки на досліджуваній території, як правило, багато об’єктів (водойм промислових підприємств, тощо), і всі вони чинять вплив на середовище, постає проблема зведення усіх даних воедино. Для цього застосовується наступна формула, також запропонована Н.С. Андрусяком [1]:

$$PTЗ = \frac{X_1}{ГДК_{X_1}} + \frac{X_2}{ГДК_{X_2}} + \frac{X_3}{ГДК_{X_3}} + \dots + \frac{X_n}{ГДК_{X_n}} \leq 1$$

де РТЗ – індекс кратності перевищення показників гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, X_1 та X_n – це показники концентрації шкідливих речовин по кожному з досліджуваних об'єктів, а, відповідно, $ГДК_{X_x}$ – показники гранично допустимих концентрацій шкідливих речовин цього типу.

Проведення комплексної еколого-економічної оцінки водних ресурсів передбачає, як вже зазначалося, оперування великою кількістю категорій і масивів інформації. Нами була здійснена спроба

зібрати всі основні складові (модулі) проведення такої оцінки у єдиній схемі (рис. 1). Так, така оцінка має генерувати два основні блока даних – власне той, що стосується суто гідрографічних характеристик досліджуваного об'єкту, та той, який стосується антропогенного впливу. До перших належить характеристика водного об'єкту (або ж об'єктів) та їх басейнів. До другого – перелік (по можливості) всіх об'єктів на даній території, які чинять антропогенний вплив.



Рис. 1. Схема складових еколого-економічної оцінки водних ресурсів [розроблено автором]

Відтепер, розглянувши теоретичні аспекти питання організації і еколого-економічної оцінки водних ресурсів, звернемося до конкретного прикладу. Нами була зібрана і опрацьована інформація щодо гідрографічних та екологічних характеристик р. Південний Буг. Загальні, географічні характеристики річки відомі, тому тут ми їх озвучувати не будемо, - перейдемо одразу до оцінки ступеня антропогенного впливу на річку. Я видно з даних (таблиця 2), річка активно використовується і як для відбору води, так і для

скидання промислових викидів та відходів. Переважна більшість води, що скидається у річку, є забрудненою, але проходить попередню очистку. Натомість, все ще поширена практика того, що у річку значна кількість вод, не очищених взагалі, або ж мало очищених. Щодо останніх, то в цьому випадку переважно йдеться про води, що були використанні комунальним господарством для задоволення побутових потреб населення.

Таблиця 2

Скиди стічних вод різної категорії якості та безповоротні втрати води в басейні р. Південний Буг
(у млн. м³) [складено автором за даними [6]]

№	Показник	У період 1990-1994 рр.	У період 2000-2004 рр.
1	Скинуто усього	1456,8	523,0
2	Скинуто без очистки	7,5	88,7
3	Скинуто, недостатньо очищені	65,7	88,7
4	Скинуто, нормативно чисті	1255,9	368,3
5	Скинуто, нормативно очищені	126,3	33,1
6	Безповоротні втрати води	604,3	148,1

У таблиці 3 наведено дані щодо забору води з р. Південний Буг. Як вже зазначалося, річка дуже

активно експлуатується у якості джерела води: у її басейні розташована низка населених пунктів та

промислових підприємств. При цьому слід згадати найбільшого «споживача води»: Південноукраїнську АЕС.

Як добре видно зданих, переважна більшість води, що вибирається з річки, використовується безпосередньо у промисловості. При цьому на інші напрямки, навіть на такі, традиційно, «ємні» на споживання води, як сільське господарство, витрачається відносно незначна частка води. На наш погляд, основний відбір води відбувається саме для потреб атомної електростанції, на якій вона використовується для охолодження.

Наочним є розподіл ставків і водоймищ, які відносяться до басейну р. Південний Буг (таблиця 4). Найбільша площа ставків у межах басейну річки припадає на Вінницьку область, і з великою перевагою над іншими. Це пояснюється, на наш погляд, тим, що на території області значеного поширення набуло ставкове господарство.

Що ж до розподілу площі водосховищ, то тут більше значення вже має Миколаївська область, яка поступається лише Вінницькій. Таке різке збільшення частки Миколаївської області також можна пояснити наявністю на її території масштабних промислових об'єктів.

Таблиця 3

Показники забору та використання води на різні потреби в басейні р. Південний Буг (у млн. м³)

[складено автором за даними [6]]

№	Показник	У період 1990-1994 рр.	У період 2000-2004 рр.
1	Забір води всього	1865	688,3
2	Забір підземних вод	225,3	90,4
3	Використано всього	1803	630,2
4	Використано на господарчі потреби	142,6	86,2
5	Використано на виробничі потреби	1158,9	460,7
6	Використано на зрошення	178,8	14,5
7	Використано на с/г постачання	132,1	38,4

Таблиця 4

Розподіл ставків і водосховищ басейну Південного Бугу за адміністративними областями

[складено автором за даними [6]]

Область	Ставки			Водосховища			
	кількість, шт.	площа водної поверхні, тис. га	об'єм, м ³	кількість, шт.	площа водної поверхні, тис. га	об'єм, м ³	
						повний	корисний
Вінницька	2014	13,7	172,9	54	9,9	289,7	222,4
Хмельницька	549	3,84	44,62	26	5,41	87,78	84,59
Черкаська	1662	10,9	167,2	22	3,46	67,69	55,15
Миколаївська	619	5,24	66,29	25	3,73	198,78	122,28
Одеська	192	0,60	7,88	7	0,82	16,36	12,53
Кіровоград.	1719	9,91	136,6	63	6,64	189,4	155,6
Київська	174	1,47	13,7	3	0,51	7,53	6,35
Разом	6929	45,7	609,2	200	30,46	857,24	658,9

Таблиця 5

Основні гідрографічні характеристики річок басейну р. Південний Буг

[складено автором за даними [6]]

Назва річки	Площа басейну, км ²	Довжина, км
Південний Буг	63700	806
Притоки		
Соб	2840	115
Кодима	2470	149
Синюха	16700	111
Тікич	6650	4,5
Гнилий Тікич	3150	157
Гірський Тікич	3510	167
Велика Вись	2860	166
Ятрань	2170	104
Чорний Ташлик	2390	135
Чичиклея	2120	156
Інгул	9890	354

Власне, щодо оцінки якості води в р. Південний Буг у період 2004-2009 рр. [3]. Як показують дослідження, гранично допустимі коефіцієнти (ГДК) шкідливих речовин у воді та були практично незмінними по всій довжині річки. Якщо казати про зміну стану води у часовому вимірі, то рівень забрудненості коливався від слабо забрудненої до помірно забрудненої. Максимальні показники забрудненості води припали на 2007 р. Дані дослідження встановили, що існує пряма залежність між рівнем мінералізації води та її витратами. До того ж специфікою річки є велика зарегульованість.

За загальноприйнятою методикою, воду у річці можна охарактеризувати як прісну. Ступінь її мінералізації становить 562 мг /дм³. За критеріями іонного складу води, вода у р. Південний Буг належить до гідро карбонатного класу, групи кальцію, II-III типів. Рівень мінералізації води нерівномірний. Він збільшується з Півночі на Південь (від витоків до гирла) з 394,5 мг /дм³ до 544,8 мг /дм³ [3].

Серед розчинених речовин підвищений вміст сульфатів та хлоридів натрію. Так, вміст перших коливається у діапазоні 68,6 – 40,5 мг /дм³ (це є в межах норми, - до 350 мг /дм³). Якість такої води відповідала II класу, тобто вона «добра» за станом та «чиста» за ступенем чистоти. В цілому ж, враховуючи весь перелік показників, можна стверджувати, що воду у р. Південний Буг можна охарактеризувати як «задовільну», «забруднену». При цьому основним чинником забруднення води у річці є скид неочищених стоків, і, як наслідок, підвищена концентрація сполук азоту і фосфору.

Суттєвий процес, що спостерігається у річці, - це процес евтрофікації, тобто процес прискореного старіння річки. Він є прямим наслідком антропогенного впливу на річку. Основною ознакою цього процесу є збільшення біогенних і органічних речовин у воді. Основним проявом антропогенного впливу на річку, окрім скиду неочищених вод, є потрапляння нітратів та органічних речовин з полів в наслідок змиву. Значення ж переважної більшості токсичних речовин у воді (міді, цинку, хрому, а також нафтопродуктів) у межах норми. По течії річки забруднення розміщене не рівномірно. Так, найбільша концентрація спостерігається біля села Сливине. При цьому найбільший «внесок» у забруднення річки належить еколого-санітарним показникам, а найменше – групі «сольового складу».

Якщо ж казати взагалі про причини забруднення води у р. Південний Буг, то слід відзначити такі фактори: скид стічних вод у водойми басейну річки без очищення; аварійний скид неочищених вод через вихід з ладу очисних споруд; самовільний (несанкціонований) скид стічних вод; недотримання режиму землекористування та забудови у водоохоронних смугах у межах водоохоронних зон; руйнування берегів водойм у межах басейну річки.

ВИСНОВКИ

Відтак, спираючись на вище викладі матеріали, можна зробити ряд висновків щодо особливостей екологом-економічної оцінки водних ресурсів. На даний момент в українській економічній науці існує декілька поглядів на те, якими саме моделями і методами має оперувати даний тип оцінки. Ми дійшли до висновку, що найбільш доречний підхід у еколого-економічній оцінці має базуватися на грошовій оцінці потенційної вигоди від господарського використання оцінюваного ресурсу та наслідках для довкілля від цього процесу. Застосування таких методів, які передбачають експертне опитування, чи бальну методику, роблять результати оцінки менш об'єктивними.

Щодо еколого-економічної оцінки р. Південний Буг можна сказати, що її води оцінюються за I і II класами по своїм якостям, тобто як «добра» і «чиста вода». В різних частинах басейну річки та по різних ділянках її течії спостерігається нерівномірний розподіл забруднення, яке спричинене скидом неочищених промислових викидів. По всій території басейну річки спостерігається високий ступінь господарського освоєння території.

Список використаних джерел

1. Андрусяк Н.С. Загальні підходи до оцінки водних ресурсів з метою їх туристсько-рекреаційного використання (огляд) / Н. Андрусяк, Т. Морозова // Науковий вісник Чернівецького університету: Збірник наукових праць. Вип. 519-520: Географія. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2010. – С. 35-38.
2. Веклич О.О. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – К.: Український інститут досліджень навколишнього середовища і ресурсів. – 2003. – 88 с.
3. Магась Н.І. Комплексна оцінка якості води річки Південний Буг у межах Миколаївської області / Н.І. Магась, О.М. Рябич // Електронний вісник національного університету кораблебудування, № 5, 2010.
4. Мельник, Л.Г. Європейський досвід використання економіко-правових інструментів забезпечення сталого розвитку / Л.Г. Мельник, І.Б. Дегтярьова // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 13-24.
5. Хоменко І.О. Еколого-економічна оцінка водокористування, охорони і відтворення водно-ресурсного потенціалу регіону / І.О. Хоменко, Л.В. Бабаченко // Молодіжний економічний дайджест [Електронний ресурс] : наук. електр. журн. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Наук. студентське т-во; ред.кол.: О.І. Олексюк (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ : КНЕУ, 2015. – № 2-3. – С. 57-61. – Назва з титул. екрану.
6. Хільчевський В.К. Водні ресурси та якість річкових вод басейну Південного Бугу / В.К. Хільчевський, О.В. Чунарьов, М.І. Ромась та ін. – К.: Ніка-центр. – 2009. – 184 с.

ЛАЗАРИШИН

Андрій Віталійович
Andrei_lazarishin@ukr.net

УДК 657

ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ
РОЗМІРНОСТІ ПОТОКУ
АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ
МЕТОДОМ ГОЛОВНИХ
КОМПОНЕНТ

ГРИЦЮК

Петро Михайлович

аспірант Національного
університету водного
господарства та
природокористування, м. РівнеJUSTIFICATION OF THE
EFFECTIVE DIMENSION OF THE
FLOW OF ANALYTICAL
INFORMATION BY THE METHOD
OF THE MAIN COMPONENTSд.е.н., професор, завідувач кафедри
економічної кібернетики
Національного університету
водного господарства та
природокористування, м. Рівне

Стаття присвячена дослідженню можливостей оптимізації розміру потоку аналітичної інформації. Обгрунтовано можливість застосування для вирішення цього завдання методу головних компонент. За даними автотранспортного підприємства ідентифіковано релевантні показники для прийняття управлінських рішень за методом головних компонент.

Статья посвящена исследованию возможностей оптимизации размера потока аналитической информации. Обоснована возможность применения для решения этой задачи метода главных компонент. По данным автотранспортного предприятия идентифицированы релевантные показатели для принятия управленческих решений по методу главных компонент.

The article is devoted to the research of the possibilities of optimizing the size of the flow of analytical information. The possibility of using the main component method for solving this problem is substantiated. According to the transport company, the relevant indicators for the management decision-making using the main components method are identified.

Ключові слова: потік, аналітична інформація, метод, головні компоненти, релевантність

Ключевые слова: поток, аналитическая информация, метод, основные компоненты, релевантность

Keywords: flow, analytical information, method, main components, relevancy

ВСТУП

Ефективне управління суб'єктом господарювання на тактичному і стратегічному рівнях неможливе без використання аналітичних даних різної цільової направленості. Їх опрацювання та інтерпретація потребує значних витрат часу, задіяння багатьох працівників економічної (аналітичної) служби автотранспортного підприємства, відтермінування прийняття економічного рішення до моменту завершення аналітичних процедур. Відтак своєчасність та ефективність рішень стає проблематичною. Погоджуємося з думкою Н.О. Бабіної щодо важливості уникнення надлишкової, непотрібної і несвоєчасної інформації [1]. Адже така інформація є інформаційним шумом, не використовується, а іноді й заважає прийняттю оптимальних оперативних управлінських рішень. Як зазначають Б.Л. Кирилюк, І.В. Супрунова, уникнення інформаційного шуму становить актуальне завдання для управління [2]. Вирішення різноманітних проблем інформаційного забезпечення в економічних системах присвячено дослідження К. Богданович, О. Золотар, А. Казанцевої, А. Крутової, О. Лаговської, В. Пилипчук, Н. Правдюк, І. Юзвішин та інших науковців. Однак недостатньо дослідженими є питання, пов'язані з виникненням та методами уник-

нення (скорочення) рівня нерелевантної інформації в аналітичній підсистемі управління підприємствами, у тому числі –автотранспортними.

МЕТА РОБОТИ

Тому потребують удосконалення теоретико-методичні підходи до мінімізації інформаційного шуму в аналітичній обробці економічної інформації, скорочення надлишкової аналітичної інформації, ідентифікація коректних методів визначення мінімального переліку аналітичних показників, необхідних для прийняття рішень за критерієм релевантності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу, синтезу, узагальнення, економіко-математичні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Зазвичай, аналітична інформація, яка описує економічну діяльність деякого об'єкта N , поступає у вигляді комплексу m показників, які при тривалому спостереженні утворюють комплекс синхронних часових рядів довжиною n . Така інформація може бути представлена у вигляді табл.1.

Формат потоку інформації для об'єкта N

Квартал	Y_1	Y_2	Y_3	...	Y_m
1					
2					
...					
n					
w					
\bar{Y}					
σ					

Тут $Y_{1t}, Y_{2t}, \dots, Y_{mt}$ – економічні показники, виміряні в однакові моменти часу, $t = \overline{1, n}$ – номери моментів часу, W_1, W_2, \dots, W_m – ваги показників, $\bar{Y}_1, \bar{Y}_2, \dots, \bar{Y}_m$ – середні значення показників, $\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_m$ – стандартні відхилення показників. Такий набір даних утворює багатовимірний часовий ряд, або ж інформаційний потік.

Показники, представлені у таблиці, мають різну цінність у залежності від їх надійності, оперативності, потреб споживача аналітичної інформації та поточної економічної ситуації. Зазвичай, представлений масив інформації страждає фактором надлишковості, який проявляється у тому, що одні показники фактично дублюють інші, знаходяться у прямій залежності одні від одних, тісно корелюють між собою. Може виявитися, що для прийняття управлінського чи інвестиційного рішення достатньо лише декількох аналітичних показників, які є незалежними і формують повне уявлення про поточну економічну ситуацію, і, відповідно знижують рівень інформаційного шуму.

У такому разі для підвищення ефективності прийняття управлінських рішень необхідно позбавитись від дублювання аналітичної інформації, тобто з наявних m вибрати D таких показників, які повністю відображають контент вхідної інформації і є максимально незалежними, тобто не корелюють між собою. Таким чином, ставиться задача консолідації вхідного потоку аналітичної інформації.

Нехай в систему прийняття управлінських рішень надходить аналітична інформація у вигляді багатовимірного часового ряду. Необхідно виділити невелику кількість незалежних компонент багатовимірного часового ряду, яка містить максимальну кількість інформації про вхідний потік. Ключовою проблемою є питання про кількість незалежних компонентів D (розмірність потоку). Для вирішення цього питання зазвичай використовують метод головних компонент, також відомий як метод ефективної розмірності, сингулярний розклад або дискретне перетворення

Корунена-Лоева [3-5]. Опишемо даний підхід до оцінювання розмірності інформаційного потоку.

Нехай вхідний потік має вигляд матриці $Y = \{y_{ij}\}$, $i = \overline{1, n}$; $j = \overline{1, m}$. Спочатку виконаємо стандартизацію вхідних змінних. Цей крок є необхідним з огляду на різні величини та одиниці вимірювання вхідних факторів. Матрицю стандартизованих вхідних даних X отримують з матриці вхідних даних Y , використовуючи співвідношення (1):

$$x_{ij} = \frac{y_{ij} - \bar{y}_j}{s_j}, \quad i = \overline{1, n}; \quad j = \overline{1, m} \quad (1)$$

Тут y_{ij} – елемент матриці вхідних даних, \bar{y}_j – середнє значення для j -го фактора, s_j – стандартне відхилення для j -го фактора. Для отриманої матриці X побудуємо кореляційну матрицю R розміром $m \times m$ (2):

$$R = X^T \cdot X / (n - 1). \quad (2)$$

Тут X^T – матриця, транспонована до матриці, отриманої, в результаті перетворення (1). Визначимо власні значення кореляційної матриці R $\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_m$ та відсортуємо їх за спаданням. Кожному з власних значень відповідає, так званий, власний вектор a_j , який можна визначити із співвідношення (3):

$$R a_j = \lambda_j a_j \quad (3)$$

Власні вектори a_j є одиничними та взаємно ортогональними, тобто утворюють базис m -вимірного векторного простору (4):

$$a_i^T a_j = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i = j; \\ 0, & \text{якщо } i \neq j, \end{cases} \quad (4)$$

де a_i^T – вектор, транспонований до a_i .

Напрямок першого власного вектора відповідає напрямку максимальної дисперсії вхідних факторів у

m -вимірному просторі. Співвідношення $\lambda_j / \sum_j \lambda_j$

характеризує пропорційний внесок кожного з власних векторів у загальну варіацію вхідних змінних X . Оскільки власні вектори взаємно ортогональні, і виконується співвідношення $\sum_j \lambda_j = m$, сума всіх

внесків дорівнює одиниці. Як правило, сума внесків декількох перших векторів буде достатньо близькою до одиниці. Кількість цих векторів приймають за розмірність інформаційного потоку D .

Для оцінки коректності запропонованої методики використаємо аналітичну інформацію автотранспортного підприємства ТзОВ «Каматранссервіс» за квартали 2012-2016 років (Таблиця 2). Для позначення показників у табл.2 використані наступні скорочення: ОА – оборотні активи, грн., НОА – необоротні активи, грн., ВК – власний капітал, грн., ПЗ – поточні зобов'язання, грн., ЧД – чистий дохід, грн., СРП – собівартість реалізованої продукції, грн., ЧП – чистий прибуток, грн., ВМ – вартість майна, грн., РОА – рентабельність оборотних активів, КФН – коефіцієнт фінансової незалежності, КЗЛ – коефіцієнт загальної ліквідності.

Результати оцінювання розмірності вхідного потоку за методом власних значень наведені на рис. 1. Як видно з рисунка, внесок перших чотирьох компонент у загальну варіацію вхідних факторів становить 89%. Отже значення $D = 4$ можна прийняти за значення розмірності потоку вхідних показників.

Таблиця 2

Вхідні фактори

Квартал	НОА	ОА	ВК	ПЗ	ЧД	СРП	ЧП	ВМ	РОА	КФН	КЗЛ
	грн	грн	грн	грн	грн	грн	грн	грн			
2012 1	115641	45749	86975	32466	24446	232244	-1594	163266	-0.03	0.53	1.41
2012 2	116369	47675	91349	33294	55861	52133	-1809	165638	-0.04	0.55	1.43
2012 3	125599	48724	94273	12281	84943	78349	-2397	175673	-0.05	0.54	3.97
2012 4	126011	60370	96997	14890	114260	106079	-3083	187827	-0.05	0.52	4.05
2013 1	134049	52818	99382	13771	23825	22634	-1029	186867	-0.02	0.53	3.83
2013 2	134472	51785	101144	13312	53048	49312	-1672	186257	-0.03	0.54	3.89
2013 3	133541	53540	103904	13226	84006	75714	-607	187081	-0.01	0.55	4.05
2013 4	99878	58298	107438	13955	114836	104064	32	158176	0	0.68	4.18
2014 1	94962	65666	96329	19638	25098	24726	-14591	160628	-0.22	0.6	3.34
2014 2	94727	67995	99205	18116	62994	58347	-16782	162722	-0.25	0.61	3.75
2014 3	102220	73676	102181	28083	103947	95352	-19007	175896	-0.26	0.58	2.62
2014 4	90702	96103	105003	29890	155042	137763	-17430	186805	-0.18	0.56	3.21
2015 1	90842	112815	99673	30812	51767	37657	-6190	203657	-0.05	0.49	3.66
2015 2	91260	121480	122858	25543	105099	82138	16995	212740	0.14	0.58	4.76
2015 3	73126	141780	136343	20869	159963	128221	23377	214906	0.16	0.63	6.79
2015 4	78482	137043	120572	25536	215480	178115	3534	215525	0.03	0.56	5.37
2016 1	74893	121628	133462	23977	50716	42010	5634	196521	0.05	0.68	5.07
2016 2	92456	132821	141672	19789	103414	93211	7449	225277	0.06	0.63	6.71
2016 3	79219	134454	130470	28301	165515	147632	-3753	213673	-0.03	0.61	4.75

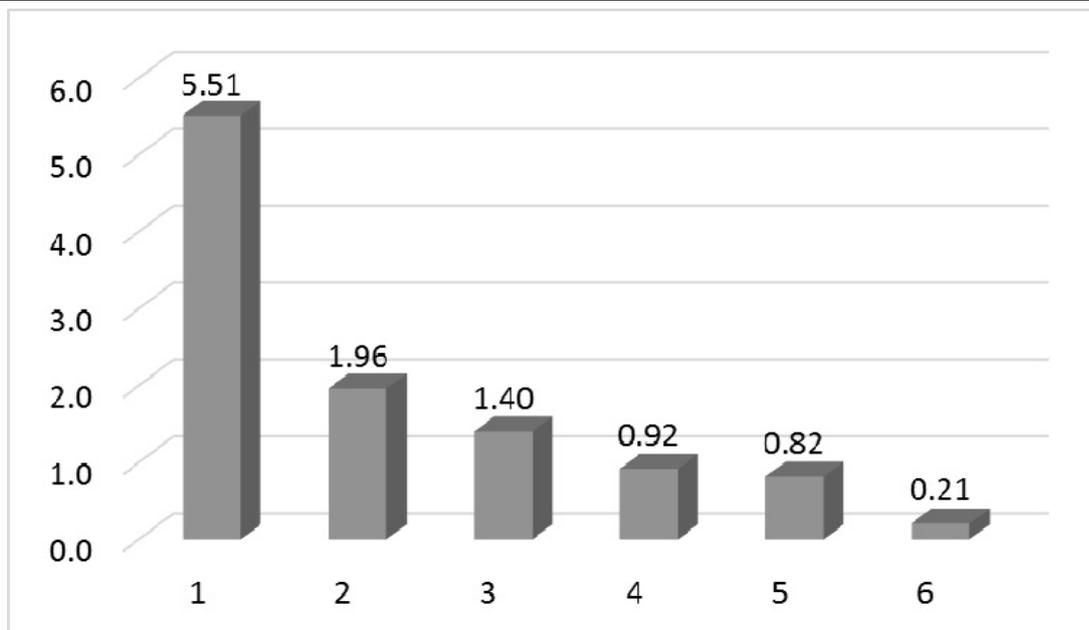


Рис. 1. Визначення розмірності інформаційного потоку методом власних значень

Перейдемо до формування головних компонент потоку аналітичної інформації. Варіантів формування списку головних показників може бути декілька. Для подальшого аналізу є важливою оцінка відносної релевантності компонент вхідного потоку.

Дуже поширеним методом скорочення розмірності вхідного потоку є метод головних компонент, який ми використали вище для оцінювання розмірності вхідного потоку аналітичних даних. Даний підхід застосовується для зменшення розмірності багатовимірних даних до декількох головних мод. Стратегія стискування інформації у методі головних компонент ґрунтується на залученні лінійно трансформованих змінних з великою дисперсією (високим інформаційним вмістом) і представленні вхідного потоку тільки цими трансформантами [6-8]. При цьому відбувається заміна вхідних змінних X_1, X_2, \dots, X_m на нові змінні F_1, F_2, \dots, F_m (головні компоненти), які між собою є попарно некорельованими та впорядкованими у порядку спадання їх дисперсій. Оскільки сума внесків декількох перших власних векторів у загальну дисперсію буде близькою до одиниці, ці вектори утворюють інформаційну основу потоку.

Для дослідження ефективності методу головних компонент необхідно виділити деякий показник, який вважається ключовим (дохід, прибуток, витрати, рентабельність). Моделювання залежності ключового показника від головних компонент (наприклад модель лінійної множинної регресії) може служити оцінкою ефективності сформованих головних компонент та їх здатності відображати інформацію, зосереджену у вхідному потоці аналітичної інформації. Зрозуміло, що формування головних компонент повинно відбуватися без участі виділеного ключового показника.

Застосуємо алгоритм методу головних компонент до даних, представлених у табл.1, вибравши у ролі

ключового фактора змінну – коефіцієнт загальної ліквідності (далі – КЗЛ). Отримана матриця навантажень представлена у табл.3. У передостанньому рядку таблиці представлені власні значення кореляційної матриці вхідних факторів, в останньому – пропорційний внесок кожної головної компоненти у загальну варіацію вхідних змінних.

З таблиці 3 видно, що перша головна компонента описує 48% варіації всіх вхідних змінних. Перша компонента відображає вплив наступних вхідних факторів: ОА, ВК, ЧД, ЧП, ВМ, РОА та НОА (негативний). Друга головна компонента відображає позитивний вплив факторів РОА і ЧП та негативний вплив факторів ПЗ і СРП. Третя головна компонента відображає позитивний вплив фактора КФН та негативний вплив фактора СРП. Перші чотири головних компоненти описують 89% варіації всіх вхідних змінних.

ВИСНОВКИ

З огляду на зростання обсягів облікової та аналітичної інформації виникає проблема консолідації вхідних інформаційних потоків з метою виявлення мінімально компактної релевантної інформаційної основи вхідного потоку. Для визначення мінімального переліку показників (ефективна розмірність потоку аналітичної інформації) нами був використаний метод головних компонент. Тестування підтвердило релевантність відібраних факторів та їхню здатність максимально відображати весь потік вхідної аналітичної інформації автотранспортного підприємства.

Запропоновані нами підходи дозволяють зменшити розмірність вхідного потоку аналітичної інформації та спростити підходи до прийняття управлінських та інвестиційних рішень за критерієм релевантності.

Таблиця 3

Матриця факторних навантажень

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
НОА	-0.757	0.473	-0.351	-0.114	-0.104	-0.113	0.208	0.013	-0.006	0.004
ОА	0.936	-0.187	0.080	0.219	-0.156	-0.026	-0.099	-0.011	-0.007	0.006
ВК	0.933	0.123	0.258	0.004	-0.075	-0.172	0.110	0.027	0.022	0.000
ПЗ	0.225	-0.723	-0.252	0.445	0.363	0.056	0.173	0.011	-0.001	0.000
ЧД	0.672	-0.306	-0.194	-0.444	-0.379	0.256	0.105	0.004	0.001	0.000
СРП	0.341	-0.455	-0.555	-0.510	0.242	-0.210	-0.078	0.000	-0.001	0.000
ЧП	0.691	0.597	-0.231	0.003	0.294	0.114	-0.048	0.107	-0.003	0.000
ВМ	0.843	0.144	-0.223	0.260	-0.354	-0.154	0.036	-0.003	-0.014	-0.004
РОА	0.680	0.588	-0.316	0.024	0.266	0.081	0.023	-0.111	0.004	0.000
КФН	0.480	0.016	0.746	-0.334	0.296	-0.038	0.105	-0.012	-0.015	0.000
ВлЗнач	4.819	1.820	1.366	0.896	0.745	0.201	0.127	0.025	0.001	0.0001
Внесок	0.482	0.182	0.137	0.090	0.075	0.020	0.013	0.003	0.0001	0.0000

Список використаних джерел

1. Бабіна Н.О. Глобалізаційні трансформації та економічна безпека / Н.О. Бабіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_65

2. Кирилюк Б.Л., Супрунова І.В. Облік запасів на підприємстві як складова інформаційно-комунікативної системи // Б.Л.Кирилюк, І.В.Супрунова/ Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/91560/87477>

3. Karhunen H., 1947, English translation by Selin I., On Linear Methods in Probability Theory, The Rand Corporation, Doc. T-131, August 1960.

4. Loeve M., Functions Aleatoires de Seconde Ordre, Hermann, Paris, 1948.

5. Hotelling H., Analysis of a Complex of Statistical Variables into Principal Components, J. Educ. Psych., 24, 417-441, 498-520 (1933).

6. A. Gorban, B. Kegl, D. Wunsch, A. Zinovyev (Eds.). Principal Manifolds for Data Visualisation and Dimension Reduction. LNCSE 58, Springer, Berlin – Heidelberg – New York, 2007.

7. Прэртт У. Цифровая обработка изображений. М.: Мир. – 1982.

8. Грузман И.С., Киричук В.С., Косых В.П., Перетягин Г.И., Спектор А.А. Цифровая обработка изображений в информационных системах: Учебное пособие.- Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2002. - 352 с.

9. Эконометрика: учебник. Под ред. И.И. Елисейвой. – М.: Финансы и статистика, 2007. -576 с.

КОВТУНЕНКО

Юрій Володимирович
y.v.kovtunenکو@opu.ua

УДК 657

ОГОЛЕНКО

Елеонора Вікторівна

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА:
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА
КЛАСИФІКАЦІЯEXPENSES OF THE ENTERPRISE:
ECONOMIC CONTENT AND
CLASSIFICATIONк. е. н., доцент кафедри
обліку, аналізу і аудиту,
Одеський національний
політехнічний університетмагістр, Одеський національний
політехнічний університет

У статті розглянуто економічний зміст та класифікація витрат підприємства. Розкрито економічну сутність витрат підприємства та надано групування витрат за класифікаційними ознаками.

В статье рассмотрены экономическое содержание и классификация расходов предприятия. Раскрыта экономическая сущность затрат предприятия и предоставлена группировка затрат по классификационным признакам.

In article the economic content and classification of expenses of the enterprise are considered. The economic essence of expenses of the enterprise is disclose and group of expenses on classification signs is provided.

Ключові слова: витрати, класифікація витрат, підприємство

Ключевые слова: затраты, классификация затрат, предприятие

Keywords: expenses, classification of expenses, enterprise

ВСТУП

Витрати у діяльності підприємства посідають одне із головних питань.

Як правило кожне підприємство ставить за мету отримання максимального можливого прибутку при мінімальних витратах. Діяльність підприємства завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів.

Вивчення проблеми економічної сутності витрат виробництва і методології їх дослідження набуває все більшого значення в сучасних умовах господарювання, тому економічна сутність витрат розглядається в працях науковців [1].

Наявність різних точок зору на сутність витрат обумовлено різними підходами у поглядах на природу економічного буття взагалі, і виробничого процесу, зокрема.

МЕТА РОБОТИ полягає у визначенні сутності витрат як економічної категорії і їх класифікація.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою статті є наукові роботи, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та методи структурно-логічного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Витрати – це загальноекономічна категорія, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють «затрати втрачених

можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному із усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу обраного для виробництва продукції дорівнюють його вартості при найкращому із усіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат обумовлено обмеженістю ресурсів у порівнянні з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерської точки зору витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів [2-3].

Проаналізувавши літературні джерела можна розглянути трактування даного поняття «витрати» різними науковцями (табл. 1).

В ході дослідження було виявлено, що вчені та автори розгумачили визначення «витрати» по різному, проте більшість науковців наголошує, що під цим поняттям слід розуміти використання трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів в господарській діяльності суб'єктами господарювання.

Більшість авторів у своїх працях при розгляді витрат визначають їх як загальноекономічну категорію, що характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання.

Щодо класифікації витрат виробництва, то в економічній теорії протягом довгого часу приділялася значна увага, але єдиної класифікації витрат, яка б задовольнила інформаційні потреби більшості користувачів, досі не існує.

Розглянемо групування витрат за економічними елементами (табл. 2).

Таблиця 1

Дослідження визначення поняття «витрати» [4-5]

Автор інформації	Визначення терміну
Д. Мідлтон	Витрати – це те, що потрібно віддати, щоб одержати бажане.
Р. Ентоні	Витрати – це представлена у грошовому виразі величина ресурсів, які використовуються з певною метою.
Ч.Г. Хорнгрен Дж. Форстер	Витрати – це спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товар і послуги.
К. Шим Джей	Витрати – це показник в грошовому вираженні кількості ресурсів, використаних для досягнення певної цілі.
Хел Р. Веріан	Витрати – це всі використовувані фірмою фактори виробництва, оцінені за їх ринковою ціною.
В.В. Сопко	Витрати формують використані у процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту праці.
Ф.Ф. Бутинець	Витратами називаються витрати у виробничому процесі й засобів виробництва для виготовлення продукції.
М.Г. Грещак, О.С. Коцюба	Витрати – це обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети.
Ю.С. Цал-Цалко	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.
Л.В. Нападівська	Зменшення економічної вигоди протягом звітного періоду або збільшення зобов'язань підприємства, що веде до зменшення капіталу.
О.В. Крушельницька	Витрати – грошова оцінка матеріальних і трудових ресурсів, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, надання послуг.
К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляев	Витрати – грошове вираження використання виробничих ресурсів, у результаті якого здійснюється виробництво і реалізація продукції.
А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило	Витрати – це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети.

Таблиця 2

Групування витрат за класифікаційними ознаками [6]

Ознака класифікації	Групування витрат
За способом перенесення вартості на продукцію	– Прямі витрати. – Непрямі витрати.
За видами продукції (робіт, послуг)	– Витрати на вироби. – Витрати на групи виробів. – Витрати на замовлення.
За економічним змістом (елементами витрат)	– Матеріальні витрати. – Витрати на оплату праці. – Відрахування на соціальні заходи. – Амортизація. – Інші витрати.
За місцем виникнення витрат	– Витрати виробництва. – Витрати цеху. – Витрати дільниці.
За календарними періодами	– Поточні витрати. – Одноразові витрати.
За функціями управління	– Виробничі витрати. – Невиробничі витрати.
В залежності від доцільності їх здійснення	– Продуктивні витрати. – Непродуктивні витрати.

Дані таблиці свідчать, що класифікація витрат здійснюється виходячи з певних цілей. Угрупування витрат за економічними елементами показує, що саме витрачено на виробництво продукції, яке співвідношення окремих елементів у загальній сумі витрат.

ВИСНОВКИ

Конкретні параметри класифікації й обліку витрат підприємства визначаються економічними, юридичними, організаційними, технологічними умовами, а також компетентністю керівників і, відповідно, їхніми потребами в управлінській інформації. Класифікація витрат дає змогу ефективно керувати витратами та вести чіткий їх облік та досягати поставленої мети діяльності підприємства. Однак, доцільність зниження витрат потребує обґрунтування. Знижувати витрати на виробництво постійно неможливо, оскільки це призведе до зниження якості продукції й ефективності виробництва в цілому, а як наслідок, до втрати ринків збуту продукції і банкрутства.

Список використаних джерел

1. Рябенко Г.М. Щодо економічної сутності витрат та їх класифікації / Г.М. Рябенко, Ю.С. Резніченко // Інноваційна економіка. – 2013. – №. 6. – С. 319-321.

2. Дашкевич О.Ю. Класифікація витрат виробництва плодоовочевої консервної продукції / О.Ю. Дашкевич // Зб. наук. праць Нац. ун-ту держ. податкової служби України. – 2011. – №. 1. – С. 110-124.

3. Ковтуненко Ю.В. Аналіз структури витрат промислового підприємства / Ю.В. Ковтуненко, А.В. Крисенко, О.В. Амурова // Праці ОНПУ: Наук. та наук.-виробн. зб. – Одеса, 2014. – Вип. 2(44). – С.202–207

4. Ковтуненко Ю.В. Порівняльний аналіз теоретичного визначення поняття витрат / Ю.В. Ковтуненко, А.С. Суховєєва // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту». – Одеса: ОНПУ, 2017. – С.4-6.

5. Радченко К.М. Сутність витрат як економічної категорії та їх місце в системі управління підприємством / К.М. Радченко / Вісник ХНТУСГ: Ек. науки. Вип. 105. – Харків. – 2010. – №. 4. – С. 288-301

6. Шацкова Л. Особливості класифікації витрат інноваційної діяльності підприємства / Л. Шацкова // Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів: матеріали Міжнародної наукової інтернет-конференції, м. Чернівці, 26-27 листопада 2015 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2015.– С. 112-115.

**МІЖ УКРАЇНОЮ ТА США 15 ЧЕРВНЯ У ВАШИНГТОНІ
ПІДПИСАНО МЕМОРАНДУМ ПРО СПІВПРАЦЮ**

15 червня 2017 р. Голова Верховної Ради України **Андрій Парубій** під час робочого візиту до Вашингтону підписав Меморандум про співпрацю з Головою Палати представників Конгресу США **Полом Раяном**.

«Важливо, що у Меморандумі Україна названа форпостом захисту західної цивілізації від російської агресії. Переконали, що підписання Меморандуму виведе нашу співпрацю не лише на новий рівень міжпарламентської, але й на новий рівень міждержавної співпраці», - заявив Андрій Парубій.

Під час зустрічі Голова Верховної Ради закликав свого американського колегу вплинути на рішення щодо надання Україні летальної зброї, розпочати у Палаті представників Конгресу **консультації з приводу укладення з Україною Угоди про надання Україні статусу головного союзника США поза НАТО**. Також Андрій Парубій відзначив **важливу роль ухваленого у Сенаті Закону, який стосується посилення санкцій проти Росії**, та закликав Пола Раяна пришвидшити розгляд цього питання у стінах Палати представників.

За підсумками зустрічі Голова Палати представників Конгресу **Пол Раян зробив таку заяву**: *«Я був гордий зустрітися зі спікером Андрієм Парубієм, щоб відновити наші міжпарламентські зв'язки з Верховною Радою України. Цей взаємовигідний Меморандум сприятиме більш тісній політичній, економічній співпраці та відносинам у сфері безпеки між нашими Парламентами. На тлі тривалої агресії з боку Росії тісна координація з народом і урядом України важливіша, ніж будь-коли. Я ціную відданість спікера Парубія справі зміцнення цього стратегічного партнерства»*.

Нижче наводиться текст Меморандуму.

**МЕМОРАНДУМ
про співробітництво між Конгресом США і
Верховною Радою України**

Цим ми підтверджуємо наше зобов'язання щодо Міжпарламентського співробітництва між Конгресом США і Верховною Радою України, започаткованого 18 листопада 1999 року з метою сприяння розширенню стратегічних відносин між Сполученими штатами Америки і Україною.

Зазначаючи, що метою співробітництва є розвиток тісних стосунків між двома законодавчими органами щодо ключових питань двостороннього інтересу та підтверджуючи, що завдання співробітництва полягає у розгляді питань щодо поглиблення взаєморозуміння і продовження конструктивного діалогу, націленого на стабільний мир і добробут та ґрунтуючись на стратегічному партнерстві між Сполученими Штатами і Україною, закріпленому у Хартії про стратегічне партнерство, підписаній у грудні 2008 року, цим підтверджується, що співробітництво буде і далі діяти, слугуючи дороговказом для подальшого розвитку і поглиблення політичної і економічної співпраці між Сполученими штатами і Україною шляхом більш тісних стосунків між законодавцями обох країн.

Співробітництво між Конгресом США і Верховної Ради України:

1. Продовжувати функціонувати як робоча група, налаштована на сприяння розширенню політичного, економічного, безпекового, гуманітарного і культурного співробітництва між Сполученими Штатами і Україною;

2. Сприяти міжпарламентській співпраці між Сполученими Штатами і Україною у контексті реагування на безпрецедентні виклики, що з'явилися внаслідок російської агресії проти України, шляхом надання сприяння Україні стосовно захисту її незалежності, суверенітету і територіальної цілісності, а також здійснення необхідних структурних реформ;

3. Сприяти співпраці між нашими двома країнами з метою посилення життєва важливої ролі України у захисті Європи в якості форпосту західної цивілізації;

4. Підтримувати і заохочувати зусилля України щодо запровадження фундаментальних реформ і модернізації її економіки, розбудовуючи у такий спосіб квітуче демократичне суспільство;

5. Поновити свою увагу до питань порядку денного ПОКР, які охоплюють міжнародні зв'язки, безпеку, торгівлю, промисловість, інновації, інфра-

структуру, космічні дослідження, охорону здоров'я, екологію, сільське господарство, корисні копалини та будь які інші питання, що є важливими за для розвитку тісніших зв'язків між Сполученими Штатами і Україною;

6. Періодично проводити двосторонні зустрічі з метою обміну думками щодо поточних подій. ПОКР часом вироблятиме рекомендації, якими керуватимуся обидва законодавчих органа.

Цим ми віддаємо належне Українському кокоосу конгреса і Групі Верховної ради України з парламентських зв'язків зі Сполученими Штатами за їхню відданість щодо продовження обміну.

Підписано у м. Вашингтон, округ Колумбія, 15 червня 2017 р.

Джерело: <http://rada.gov.ua/news/Top-novyna/146028.html>

МЕД: ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПОРТУ ДО ЄС

Нагадуємо, що **21 березня 2017 року Україна і Євросоюз підписали політичну частину Угоди про асоціацію, яка передбачає політичну асоціацію та економічну інтеграцію України з Європейським Союзом.**

Як повідомила заступник міністра аграрної політики та продовольства України з питань європейської інтеграції Ольга Трофімцева, в рамках даної Угоди **українським виробникам розробили поетапний план виходу на ринки Європейського Союзу (ЄС) по трьом видам товарів: овочі, мед, плоди та горіхи.**

На порталі Європейської інтеграції України розміщений ілюстративний матеріали щодо митних квот на експорт меду (<http://www.eu-ua.org/med/>), овочів (<http://www.eu-ua.org/ovochi/>), а також плодів та горіхів (<http://www.eu-ua.org/plody-ta-horikhy/>), та умов їх використання.

У даній анотації наведемо інформацію щодо експорту меду в ЄС.

Для експорту меду з України до ЄС діє безмитна тарифна квота (рис. 1).

ВВІЗНІ МИТА ЄС

Розмір безмитної квоти	Ставка ввізного мита ЄС в рамках квоти	Ставка мита понад квоту
5000 т/рік (із поступовим збільшенням упродовж п'яти років до 6000 т/рік)	0% (за умови наявності сертифікату EUR.1)	17,3%

Рис. 1. Ввізні мита ЄС

Адміністрування тарифної квоти на мед здійснюється виключно Європейським Союзом за принципом «перший прийшов – перший обслуговується». Тобто першим оформлюється той товар, супровідні документи якого прийшли першими (за умови наявності невикористаного залишку квоти на момент подачі документів).

Поточний стан використання безмитних квот ЄС Україною можна дізнатися у розділі веб-сайту Європейської комісії [“Tariff quota consultation”](#).

Тарифна квота не означає заборони на експорт, але при перевищенні обсягу квоти застосовується базова ставка мита 17,3%.

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКСПОРТУ МЕДУ З УКРАЇНИ

Україна – один з найбільших світових виробників меду, а також другий (після Китаю) найбільший експортер меду до ЄС. Зокрема, у 2016 р. частка України становила близько 19% у загальних

поставках меду до ЄС. Обсяги експорту меду до ЄС зросли більше ніж у чотири рази протягом останніх п'яти років.

Тарифна квота на мед – одна з найбільш затребуваних, зазвичай вичерпується українськими виробниками вже протягом першого місяця року. Фактичні обсяги експорту меду до ЄС перевищують розмір тарифної квоти у кілька разів.

Так, у 2016р. Україна поставила в ЄС 36,8 тис. т натурального меду на суму майже 65 млн. євро.

Основні споживачі українського меду в ЄС:

- Польща,
- Німеччина,
- Франція,
- Бельгія,
- Угорщина.

Конкуренти України на ринку ЄС – Китай, Аргентина, Мексика, Нова Зеландія.

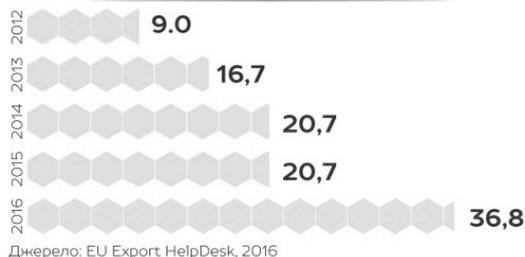
ДИНАМІКА ПОСТАВОК МЕДУ З УКРАЇНИ ДО ЄС,
2012–2016 РР., ТИС.Т.

Рис. 2. Динаміка поставок меду з України до ЄС, 2012–16 рр.

ВИМОГИ ДО МЕДУ ПРИ ЕКСПОРТІ ДО ЄС

При ввезенні меду в країни ЄС необхідно дотримуватися правил, що гарантують його безпечність (www.exporthelp.europa.eu):

Контроль забруднювачів у харчових продуктах

Регламент (ЄС) № 315/93 (“Компендіум законодавства у сфері харчових продуктів та кормів Європейського Співтовариства”) встановлює процедури ЄС щодо забруднюючих речовин у харчових продуктах на території ЄС.

Максимально допустимий вміст забруднювачів (нітратів, важких металів) у овочах на ринках країн ЄС (Регламент (ЄС) № 1881/2006).

Контроль залишків пестицидів

Перелік контрольованої продукції (у т.ч. меду) та максимальні межі залишків пестицидів визначені у Регламенті (ЄС) №396/2005) та Додатках до нього.

База даних пестицидів ЄС: www.bit.ly/Pesticides (англ.).

Простежуваність

Вимога належним чином маркувати або надавати відповідні документи про продукцію. Імпортер харчової продукції в ЄС має забезпечити наявність вичерпної інформації щодо всього ланцюга виробництва та переміщення продукту (Регламент (ЄС) № 178/2002).

Маркування харчових продуктів

Загальні та спеціальні правила маркування харчових продуктів (Регламент (ЄС) №1169)

Контроль безпечності харчових продуктів тваринного походження, призначених для споживання людиною

- загальні гігієнічні вимоги щодо харчових продуктів та спеціальні гігієнічні вимоги для харчових продуктів тваринного походження – (Регламент (ЄС) №852/2004) та Регламент (ЄС) 853/2004);

- загальні вимоги щодо предметів та матеріалів, що контактують із харчовими продуктами (Регламент (ЄС) №1935/2004);

Зокрема, загальні вимоги до імпорту продуктів тваринного походження до ЄС:

- продукти повинні походити з зареєстрованих потужностей або потужностей, на які видано експлуатаційний дозвіл в країні-експортері, яка включена до дозвільного списку країн з правом експорту відповідної продукції до ЄС (див. Рішення (ЄС) 2011/163);
- продукти повинні супроводжуватися сертифікатом здоров'я, виданим компетентним органом країни-експортера;
- пройти обов'язкову перевірку кожного вантажу із цим товаром на прикордонному пункті пропуску країни ЄС, де здійснюються ветеринарні перевірки.

Контроль за залишками медичних препаратів

Ключові вимоги та процедури щодо встановлення меж залишків фармакологічно активних речовин у харчових продуктах тваринного походження визначені у Регламенті (ЄС) №470/2009.

Максимальні межі залишків фармакологічно активних речовин – Регламент (ЄС) №37/2010.

Державний моніторинг залишків ветеринарних препаратів та забруднювачів меду в Україні (*Моніторинг залишкових кількостей – Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів*) відбувається відповідно до вимог Директиви 96/23/ЄС.

Вимоги ЄС до меду, призначеного для споживання людиною, в т.ч. показники якості (вода, цукор і кислотність), вимоги до маркування тощо (Директива 2001/110/ЄС.).**Додаткові вимоги замовників з ЄС**

Замовники з ЄС можуть вимагати від виробника наявності сертифікату відповідності певному міжнародному стандарту:

- ISO 22000,
- FSSC 22000,
- GlobalGAP,
- GAPs,
- BRC,
- IFS.

Ці сертифікати не є обов'язковими для ввезення на територію ЄС, проте вони часто є необхідною умовою для реалізації продукції в ЄС.

Так, переважна більшість європейських торгових мереж працює зі стандартом GlobalGAP (www.globalgap.org).

ОСНОВНІ ЕТАПИ ЕКСПОРТУ МЕДУ ДО ЄС

✓ **Провести підготовчу роботу:** забезпечити відповідність вимогам ЄС щодо безпечності, провести сертифікацію на відповідність міжнародним стандартам (за необхідності), вивчити ринок збуту, знайти партнерів в ЄС тощо.

✓ **Провести акредитацію** (облік) на митниці та отримати картку акредитації компанії або приватного підприємця (безоплатно).

✓ **Укласти зовнішньоекономічний контракт та договір на надання транспортно-експедиційних послуг.** Уточнити вимоги щодо показників безпечності, які діють у країні призначення ЄС.

✓ **Зареєструвати експортні потужності** у відповідному реєстрі Держпродспоживслужби (реєстри) як експортера в певні країни (безоплатно).

✓ **Отримати сертифікат здоров'я** (health certificate), який видається на кожну партію вантажу Головним управлінням Держпродспоживслужби відповідної області на основі результатів лабораторних досліджень.

✓ **Отримати сертифікат з перевезення товару EUR.1**, який видається безоплатно на кожну партію товару митницями ДФС України під час або після здійснення експорту товару (для уповноважених експортерів – не потрібен).

Для отримання преференційного доступу на ринок ЄС у рамках ПВЗВТ необхідно підтвердити поход-

ження товару з України та отримати сертифікат EUR.1 (видається митницями безоплатно на кожну партію товару).

Загальне правило для виробників меду: виробництво, у якому всі матеріали Групи 4 мають бути вироблені цілком в Україні.

На веб-сайті Державної фіскальної служби можна ознайомитися з наступною інформацією:

- порядок видачі сертифікатів походження EUR.1;

- місця видачі сертифікатів з перевезення товару EUR.1;

- методичні рекомендації оформлення та заповнення граф сертифікатів з перевезення (походження) товарів з України за формою "EUR.1".

✓ **Провести митне оформлення вантажу в режимі експорту**, надавши необхідні документи (митну декларацію, контракт, інвойс, калькуляцію виробництва, транспортну накладну, сертифікат EUR.1, сертифікат здоров'я, ін.).

✓ **Пройти митні перевірки та контроль у пункті в'їзду на територію ЄС.** Тваринна продукція повинна бути заявлена щонайменше за 24 години до прибуття вантажу до місця перетину кордону. Повідомлення надсилаються через електронну систему TRACES або у пункт пропуску (реєстрація в TRACES: www.webgate.ec.europa.eu/sanco/traces).

Джерело: портал Європейської інтеграції України – <http://www.eu-ua.org>

ВЕРХОВНА РАДА РОЗГЛЯДАЄ ЗАКОНОПРОЕКТ № 6232 ПРО ВНЕСЕННЯ ЗМІН ДО ПРОЦЕСУАЛЬНИХ КОДЕКСІВ

Верховною Радою України 08 червня 2017 року включено до порядку денного Проект Закону № 6232 від 23.03.2017 про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів. Даний законопроект був предметом розгляду на пленарному засіданні 08 червня, проте ніякого рішення з приводу нього прийнято не було.

У **пояснювальній записці** законопроекту http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=61415 наводяться основні положення, які покладені в основу законопроекту № 6232.

1. Ефективний захист прав як превалююче завдання судочинства

У ст. 16 Цивільного кодексу чинної редакції визначені способи захисту, якими може захистити своє порушене право позивач. Проектом планується передбачити у ст. 16 ЦК положення про те, що суд може використати інший спосіб захисту, який навіть не передбачений договором або законом (т. зв. *дискреційні повноваження суду*).

2. Змагальність, диспозитивність та пропорційність як засади судочинства

Докази, включаючи висновки експертів, подаються сторонами; суд витребує докази і призначає експертизу лише у визначених законом випадках.

Переважає більшість процесуальних повноважень суду переглянута виходячи з принципу виконання судом у цивільному та господарському процесі виключно ролі арбітра і ніколи – слідчого.

Сторонам надається право укласти мирову угоду, предмет якої на відміну від чинних правил може виходити за межі предмета спору, якщо це не порушує вимоги закону і права третіх осіб.

3. Нові правила юрисдикції та підсудності

Юрисдикція між загальними, господарськими та адміністративними судами планується розмежувати залежно, в першу чергу, від предмета спору, а не суб'єктного складу сторін.

З метою попередження юрисдикційних спорів та "дублювання" цивільних, господарських, адміністративних справ вводиться поняття "*похідних вимог*", які в окремих випадках можуть бути об'єднані з

основними, навіть, якщо окремо вони мали б розглядатися за різними правилами судочинства.

4. Розширення засобів доказування, дієві механізми забезпечення доказів та позову

Кодекси доповнено новелами, які, зокрема, регулюють визначення, *порядок надання та дослідження електронних доказів, проведення експертизи не тільки на підставі ухвали суду, а й на замовлення учасників* справи тощо.

Правила *господарського процесу* доповнено нормами, які дозволяють використовувати *показання свідків* як додаткове джерело доказів.

5. Спрощення та прискорення розгляду нескладних справ

У будь-якій справі (за винятком окремих категорій) сторони можуть звернутися до **неформальної процедури розгляду – врегулювання спору за участю судді**, за наслідками якої вони можуть або укласти мирову угоду, або продовжити судовий розгляд.

У господарському та цивільному видах судачинства запроваджується **можливість стягнення неоспорованої заборгованості в порядку наказного провадження**. Так, за заявою особи, якій належить право вимоги про стягнення неоспорованої грошової заборгованості за письмовими договорами, яка не перевищує 100 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб, суд видає судовий наказ про стягнення заборгованості з боржника. З цього правила існує ряд винятків.

Для менш складних справ, які не можуть бути розглянуті в процедурі наказного провадження, передбачений розгляд у порядку **спрощеного позовного провадження**.

6. Забезпечення ґрунтовної підготовки та розгляду складних справ

Для підготовки і розгляду складних справ передбачається **загальне позовне провадження**, що передбачає **обов'язкове проведення підготовчого судового засідання**.

7. Розгляд справи в розумні строки, забезпечення правової визначеності

Новими кодексами встановлено чіткий порядок та присічні строки вчинення процесуальних дій.

Викладати свою позицію у справі учасники справи зобов'язані у визначених кодексами процесуальних документах, а саме в заявах по суті справи: в позові, відзиві, відповіді на відзив і запереченні, які мають подаватися до суду у строки, визначені законом або, у певних випадках, судом.

8. Механізми запобігання зловживанню процесуальними правами

У проектах процесуальних законів запроваджено системні механізми запобігання зловживанню процесуальними правами.

Метою таких механізмів є ефективне запобігання умисному затягуванню справ, «позовам – клонам» та іншим маніпуляціям з підсудністю, завідомо необґрунтованим відводам, скаргам та іншим проявам недобросовісного користування учасниками судового процесу своїми процесуальними правами.

9. Ефективна компенсація судових витрат

Передбачено встановити чіткий порядок доказування розміру судових витрат, їх ефективного розподілу, а також заперечення судових витрат, які заявив до відшкодування інший учасник процесу.

10. Впровадження «електронного суду»

Норми законопроекту передбачають широкі можливості здійснення судочинства із застосуванням інформаційних технологій ("електронний суд"), зокрема, **вчинення всіх процесуальних дій через засоби електронного зв'язку** з відповідними механізмами ідентифікації та безпеки.

Матеріали справ будуть зберігатися, як правило, в електронному вигляді, що спростить доступ до них учасників справи, усуне часові, фінансові та організаційні витрати, пов'язані із пересилкою матеріалів справи з одного суду до іншого, спростить аналіз та узагальнення судової практики тощо.

Слід водночас зауважити, що право учасників справи звертатися до суду "в паперовій формі" залишиться у них і після впровадження "електронного суду".

Звертаємо увагу, що редакція законопроекту до першого читання може досить суттєво відрізнитися від остаточної редакції закону.

НАБУ ІНФОРМУЄ ПРО РОЗСЛІДУВАННЯ ЗА ФАКТОМ ЗАМАХУ НА РОЗТРАТУ ДЕРЖАВНИХ КОШТІВ, ВИДІЛЕНИХ УКРАЇНІ НА ПІДСТАВІ КІОТСЬКОГО ПРОТОКОЛУ

Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату від 11 грудня 1997 року був ратифікований Законом України №1430-IV від 04.02.2004р.

Кіотський протокол зобов'язує держави скоротити викиди парникових газів, дає країнам можливість продавати невикористані квоти на викиди. Гроші, отримані від продажу квот, можна витратити тільки

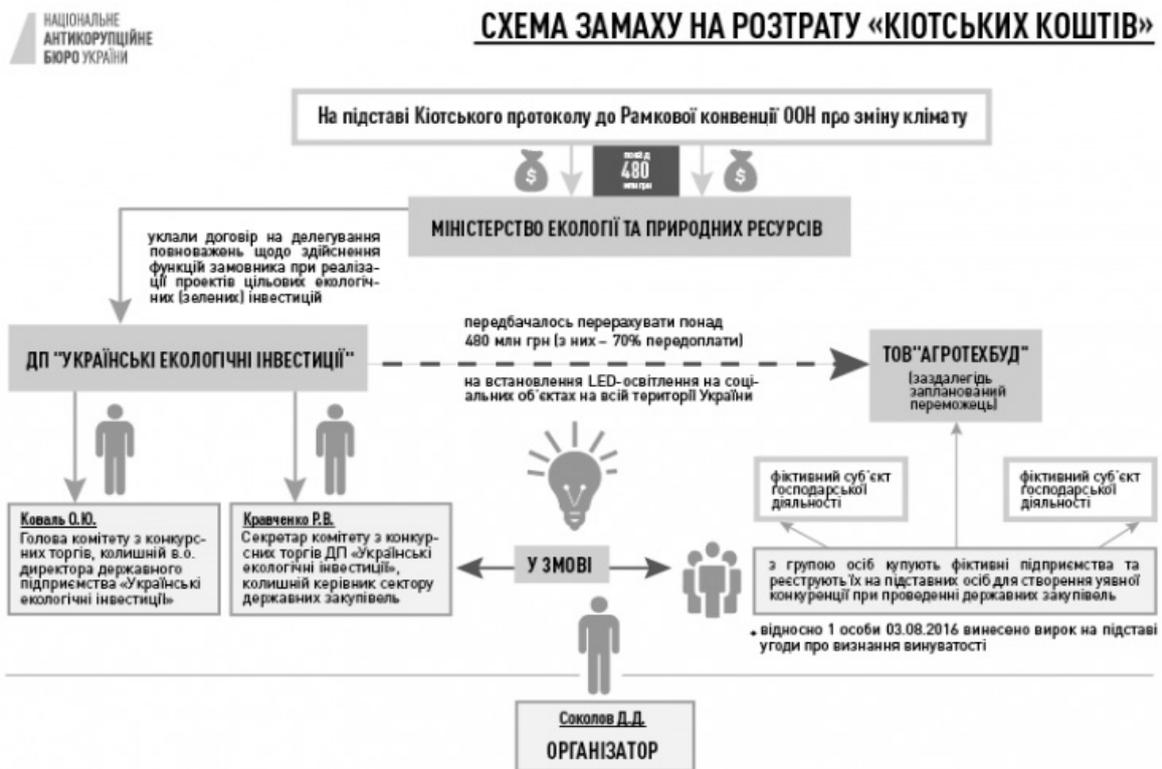
на проекти, спрямовані на економію енергії та зменшення кількості парникових викидів.

Постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 2011 р. № 384 було затверджено **Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті, для здійснення заходів, спрямованих на зменшення обсягів викидів (збільшення абсорбції) парникових газів**. Головним розпорядником

бюджетних коштів визначено Мінприроди (правонаступник – Міністерство екології та природних ресурсів).

Для реалізації цілей Киотського протоколу Україна отримала фінансування в сумі 480 млн.

гривень за схемою екологічних (зелених) інвестицій в якості компенсації продажу одиниць установленної кількості (ОУК) викидів парникових газів від японських компаній.



Як було встановлено детективами НАБУ [джерело – <https://nabu.gov.ua/novyny/kiotski-groshi-spravu-chotyroh-obvynuvachenyh-skerovano-do-sudu>], у 2015 р. чотири правопорушники разом з нестановленими особами з числа службових осіб Державного підприємства «Українські екологічні інвестиції» та Міністерства екології та природних ресурсів України, діючи за попередньою змовою між собою, використовуючи підроблені документи та підконтрольні фіктивні суб'єкти господарської діяльності, а саме ТОВ «Агротехбуд», ТОВ «Алікорт» та ТОВ «Прімакс» під час процедури проведення конкурсних торгів по «капітальному ремонту шляхом технічного переоснащення світильників на світильники на основі LED технологій для скорочення викидів парникових газів та покращення соціально-економічних умов», вчинили замах на заволодіння державними грошовими коштами на загальну суму 480 014 016, 62 грн., які були виділені Україні.

Дані правопорушення містять ознаки злочину, передбаченого за ч. 2 ст. 15, ч. 5 ст. 191 Кримінального кодексу України (привласнення, розтрата або заволодіння чужим майном шляхом зловживання службовою особою своїм службовим становищем).

Як встановили детективи НАБУ, що виконувати роботи за проектом злочинці не мали наміру, а

отримані кошти планували перерахувати вищезазначеним фіктивним компаніям.

Відповідно до висновку судової економічної експертизи, сума потенційних збитків від злочину склала 336 млн. грн.

Станом на 6 червня обвинувальний акт стосовно чотирьох учасників замаху скеровано до Солом'янського суду міста Києва.

Загалом слідством встановлено причетність до участі у замаху десяти осіб. Один із ключових організаторів замаху на заволодіння державними коштами, экс-службовець ДП НАЕК «Енергоатом», наразі перебуває в міжнародному розшуку. Стосовно нього застосують процедуру так званого заочного засудження (на підставі глави 24-1 КПК України). Стосовно двох осіб суд виніс вирок на підставі угод про визнання винуватості. Ще двох осіб оголошено у національний розшук, одну особу – у міжнародний. Матеріали щодо вчинених ними незаконних дій виділені в окремі провадження.

На офіційному сайті НАБУ опублікована ілюстрована схема замаху на розтрату «кіотських коштів».

Джерело: <https://nabu.gov.ua/kontakty-dlya-zmi>

НАБУ: ТРИВАЄ СУДОВИЙ РОЗГЛЯД СПРАВИ ПРОТИ РОМАНА НАСІРОВА

Національне антикорупційне бюро та Спеціалізована антикорупційна прокуратура підозрюють Насірова у зловживанні владою та службовим становищем (ст. 364 Кримінального кодексу України), кримінальне провадження №5201700000000106.

Слідство вважає, що Голова Державної фіскальної служби України Роман Насіров протягом 2015 - 2016 років, діючи в інтересах народного депутата України **Олександра Онищенка**, особисто прийняв низку

безпідставних та незаконних рішень про розстрочення податкового боргу та зобов'язань ТОВ «Фірма «Хас», ТОВ «Карпатнадрінвест», ТОВ «Надра Геоцентр» (фірми-учасниці так званої «газової схеми Онищенка»).

Ці рішення були прийняті ним з порушенням визначеної законом процедури, а саме за відсутності належного обґрунтування та законних підстав, що спричинило державі підтверджену висновком експерта шкоду на загальну суму **2,019 млрд грн.**



Заява Посольства Великої Британії щодо кримінальної справи проти Романа Насірова

Ми глибоко стурбовані з приводу нещодавнього рішення Солом'янського районного суду м. Києва, де докази, надані Великою Британією в рамках справи проти Романа Насірова, були визнані неприйнятними та відхилені. На цьому етапі відповіді органи Великої Британії вивчать усі факти, щоб встановити, чи мали місце кримінальні правопорушення з боку громадянина Великої Британії, який може постати перед судом у Сполученому Королівстві.

Ця справа підкреслює нагальну потребу в незалежній і прозорій судовій системі та необхідності якнайшвидшого створення спеціалізованого антикорупційного суду, до складу якого будуть входити ретельно перевірені судді, які належним чином зможуть розглядати корупційні справи проти високосадовців.

Велика Британія підтримує реформи в Україні. Саме тому 06 липня ц.р. у Лондоні пройде конференція з питань реформ в Україні. Реформа української судової системи є важливою складовою програми Уряду України. Зазначена конференція надасть подальшу можливість українській владі продемонструвати її відданість реальному прогресу в реформуванні судової системи та боротьби з корупцією.

Рис. 1. Заява Посольства Великої Британії щодо кримінальної справи проти Романа Насірова

Кабінет Міністрів України розпорядженням від 3 березня 2017 р. № 134-р тимчасово відсторонив від виконання службових обов'язків керівника Державної фіскальної служби України Романа Насірова.

22.02.2017 року Апеляційним судом м. Києва до Романа Насірова застосовано запобіжний захід у вигляді тримання під вартою з визначенням альтернативного запобіжного заходу - застави у розмірі 20 000 000 грн.

02 березня 2017 року Солом'янський районний суд обрав Насірову запобіжний захід у вигляді утримання під вартою з можливістю внесення застави в розмірі 100 млн грн.

6 березня в НАБУ заявили, що колишній Голова Державної фіскальної служби має громадянство Великої Британії. Відповідну інформацію НАБУ офіційно надало Національне агентство з боротьби зі

злочинністю Великої Британії (NCA). З листа, отриманого НАБУ 6 березня від NCA, йдеться про те, що голова ДФС є власником британського паспорта з травня 2012 року (джерело: <https://www.facebook.com/nabu.gov.ua/posts/1891769257735418>).

Згідно офіційної інформації НАБУ (<https://nabu.gov.ua/novyny/vidstorononomu-golovi-dfs-prodovzhyly-zapobizhnyy-zahid>) ухвалою Солом'янського районного суду м. Києва від 7 березня 2017 року для Насірова Р.М. обрано запобіжний захід у вигляді тримання під вартою строком на 60 днів з альтернативою внесення застави в розмірі **100 млн грн.**, хоча Спеціалізована антикорупційна прокуратура просила встановити грошову заставу у розмірі 2 млрд грн. (<https://www.facebook.com/sap.gov.ua/posts/877575582345626:0>).

РОЗСЛІДУВАННЯ "ГАЗОВОЇ СХЕМИ" ЗА УЧАСТЮ О.ОНИЩЕНКА

СЛІДЧІ ДІЇ

50	200	40	2	1
проведено обшуків	проведено вилок документів, що містять банківську таємницю	вилучено респіраційні та податкових справ суб'єктів господарювання	призначено економічних експертів	призначено токсичних експертів

АРЕШТОВАНЕ МАЙНО

літак, що належить компанії OSTEXPERT LIMITED	Активи компанії QUICKSPACE LIMITED в Україні, яка пов'язана з діяльністю Онищенка О.Р. на загальну суму близько 4 047,77 млн гривень, а саме:
грошові кошти, вилучені під час обшуків в будівлю та в банківських сейфах, що належать Постному В.М. у розмірі 180 тис. євро, 250 тис. доларів США та близько 28 тис. грн	облігації внутрішньої державної позики номінальною вартістю 74,63 млн доларів США
	грошові кошти на банківських рахунках у розмірі 74,87 млн дол. США та близько 252,181 млн грн

ХРОНОЛОГІЯ РОЗСЛІДУВАНЬ

4 ГРУДНЯ 2015 зарєстровано кримінальне провадження	11 ГРУДНЯ 2015 перший допит свідка з ПАТ "Укргазвидобування"	27 СІЧНЯ 2016 перші обшуки в приміщеннях ТОВ "ХАС", ТОВ "Надра Геоцентр", ТОВ "Карпатнадрінвест"	15 ЧЕРВНЯ 2016 затримано 10 членів створеної О.Онищенком злочинної організації
14 ЧЕРВНЯ 2016 подання керівника САП Н.Холодницького до ВР про надання згоди на затримання та арешт О.Онищенка	16 ЧЕРВНЯ 2016 затриманим повідомлено про підозру	17-18 ЧЕРВНЯ 2016 затриманим обрано запобіжні заходи	НАЦІОНАЛЬНЕ АНТИКОРУПЦІЙНЕ БЮРО УКРАЇНИ

Рис. 2. Розслідування "газової схеми" за участю О. Онищенка

16 березня дружина та тесть Романа Насірова, внесли грошову заставу в розмірі 100 млн. грн. на відповідний спеціальний рахунок. Відповідно, Насірова звільнили під домашній арешт з дотриманням певних умов, зокрема, здати британський паспорт (<https://www.facebook.com/sap.gov.ua/posts/877575582345626:0>)

На судовому засіданні 08 червня Солом'янський районний суд відмовив у задоволенні клопотання прокурора щодо звернення суми застави 100 млн. грн. в дохід держави ([http://glavcom.ua/news/sud-](http://glavcom.ua/news/sud-vidmovivsya-styaguvati-z-nasirova-100-milyoniv-griven-419339.html)

[vidmovivsya-styaguvati-z-nasirova-100-milyoniv-griven-419339.html](http://glavcom.ua/news/sud-vidmovivsya-styaguvati-z-nasirova-100-milyoniv-griven-419339.html)).

Тим часом, посольство Великої Британії повідомляє про намір вивчити питання кримінальних правопорушень Романа Насірова, який може постати перед судом у Сполученому Королівстві (посилання на відкриту заяву посольства - <https://www.facebook.com/ukinukraine/photos/a.268284779859045.64452.139884119365779/1525301600824017/?type=3> (рис. 1).

Нижче (рис. 2) наводиться зображення "газової схеми" (джерело <https://nabu.gov.ua>)

ЯК ОТРИМАТИ З БЮДЖЕТУ ЧАСТКОВУ КОМПЕНСАЦІЮ ВИТРАТ НА ПРИДБАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ?

Постановою Кабінету Міністрів України від 1 березня 2017 року № 130 затверджено Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва (надалі Порядок).

Цей Порядок визначає механізм використання коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою "Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників" за напрямом "Часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва"

Згідно п. 3 Порядку одержувачами бюджетних коштів є сільськогосподарські товаровиробники - юридичні особи та фізичні особи - підприємці, основною діяльністю яких є постачання сільськогосподарських товарів, вироблених ними на власних або орендованих основних засобах, за умови, що питома вага вартості таких сільськогосподарських товарів становить не менше 75 відсотків вартості всіх товарів, поставлених такими юридичними та фізичними особами протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно.

Згідно п. 10 Порядку, 10 часткова компенсація надається сільськогосподарським товаровиробникам на безповоротній основі у розмірі 20 відсотків вартості техніки та обладнання (без урахування податку на додану вартість), зазначеної в акті приймання-передачі та інших документах, що підтверджують оплату через державний банк і придбання до 1 грудня поточного року техніки та обладнання.

Перелік техніки та обладнання, вартість яких частково компенсується, рахунок коштів державного

бюджету, затверджений спеціально створеною комісією Мінекономрозвитку протоколом від 31.05.2017 № 12. Даний перелік опублікований за посиланням http://minagro.gov.ua/system/files/перелік_техніки.pdf.

До зазначеного переліку увійшло 40 українських виробників, зокрема, ПАТ «Харківський тракторний завод», ДП «ВО Південний машинобудівний завод ім. Макарова», ТОВ «НВП БілоцерківМАЗ», ПАТ «Бердянські жнивarki», ТОВ «Оріхівсільмаш», ТОВ «Союз-спецтехніка» та інші.

За офіційними даними Прес-служби Мінагрополітики (<http://www.minagro.gov.ua/uk/node/24061>), за вищезазначеною програмою часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки на 2017 рік виділено 550 млн грн у рамках держпідтримки аграрних виробників.

Як роз'яснює Мінагрополітики, для отримання компенсації необхідно:

1. Здійснити оплату за техніку та обладнання, які входять до Переліку, через державні банки – Ощадбанк, Укресімбанк, Приватбанк, Укргазбанк.

2. Відкрити рахунок в одному із зазначених державних банків та

3. Подати заявку за спеціальною формою і документи, що підтверджують придбання техніки та обладнання, а саме:

- копію платіжного доручення.

- акт приймання-передачі техніки та обладнання.

- свідоцтво про державну реєстрацію техніки (якщо техніка підлягає обов'язковій державній реєстрації).

* * *

Задати питання: http://nonstop-audit.com.ua/view_topic.php?f=7&t=1&p=1#p1

Підготовлено юрисконсультами
Аудиторської фірми «Аналітик»
www.af-analitik.com.ua

Аудиторська фірма «Аналітик» пропонує аутсорсинг бухгалтерських послуг!

Аутсорсинг бухгалтерського обліку – це передача ведення бухгалтерського обліку сторонній фірмі.

Які ж переваги аутсорсингу бухгалтерських послуг?

1. **Значна (!) економія коштів** на ведення бухобліку:

- економія за бухгалтерські послуги, за які **Ви нам платитимете принаймні на 1000 гривень менше, ніж штатному бухгалтеру;**
- економія на програмне забезпечення (1С, Медок, Ліга Закон тощо);
- економія на утримання офісу, комп'ютерної техніки.

2. Відтепер податкові та інші інспекції – це наші проблеми!

Ми беремо на себе повну матеріальну відповідальність за якість наданих бухгалтерських послуг, включаючи можливі санкції.

3. З нами Ви можете забути про головний біль з постійними пошуками бухгалтера, який у будь-який час може піти від Вас на іншу роботу.

4. Ми не йдемо у відпустку та не беремо лікарняний. Наша фірма справді гарантує безперервне та якісне ведення бухгалтерського обліку.

І нарешті – з нами Ви не тільки отримаєте якісні бухгалтерські послуги. За додатковою домовленістю ми забезпечимо Вас необхідними податковими, юридичними консультаціями, аудиторськими послугами різного характеру.

Все що Вам потрібно – це:

- періодично передавати нам первинну бухгалтерську документацію;
- щомісячно отримувати від нас інформацію про податки та інші обов'язкові платежі;
- укласти із нами договір.

Зробіть вибір, вигідний для Вас!

(044)278-05-88

(097)178-90-89

(066)178-20-42

www.af-analitik.com.ua