

3. Бізнес-процесна структура управління податковими запасами та ризиками промислового холдингу включає встановлення зв'язків департаменту податкового планування з складовими зовнішнього та внутрішнього середовища холдингу, що приймає відповідні обґрунтовані рішення, спрямовані на мінімізацію непродуктивних витрат, пов'язаних з виконанням податкових зобов'язань.

4. Система бюджетування, яка охоплює всі структурні елементи системи управління промисловим холдингом обумовлює доцільність включення підсистеми податкового планування у загальну систему бюджетування. Підвищенню ефективності виконання податкових зобов'язань і зменшенню непродуктивних витрат сприяють підходи до організації податкового планування, включаючи оптимізацію податкових платежів, управління запасами та ризиками при податковому плануванні та інтеграція підсистеми податкового планування у загальну систему бюджетування холдингу.

Подальших досліджень потребують підходи до формування моделі податкового бюджетування та імплементації її у загальну систему бюджетування холдингу.

Література

1. Єлісеєв А. Організація податкового планування на підприємстві / А. Єлісеєв, А. Загородній // Податкове планування. – 2007. – № 8. – С. 5–6.
2. Стороженко О. Г. Налоговое планирование на корпоративном уровне : дис... канд. экон. наук : 08.00.10 / О. Г. Стороженко. – М., 2004. – 206 с.
3. Пилипенко В. А. Налоговая оптимизация как результат налогового консультирования / В. А. Пилипенко // Совершенствование теории и методологии налогового менеджмента и налогового администрирования в условиях нивелирования международных экономических отношений : материалы междунар. науч.-практ. конф. (25–26 июня 2009 г., Орел). – Орел : ОрелГТУ, 2009. – Ч. 1. – С. 65–67.
4. Горб В. А. Напрями вдосконалення податкового планування на підприємстві / В. А. Горб // Економіка та підприємство. – 2005. – № 4. – С. 58–61.
5. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент / Д. Ю. Мельник. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 352 с.
6. Кізіма А. Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту / А. Я. Кізіма // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 15–20.
7. Єлісеєв А. Податкове планування та планування податкових платежів / А. Єлісеєв, А. Загородній // Податкове планування. – 2008. – № 1. – С. 7–8.

УДК 331.105.6

О. О. ЛЯХОВИЧ

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА ДОГОВІРНІ ФОРМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТЕРСТВА

Розглянуто основні підходи щодо визначення сутності та форм державно-приватного партнерства; наведено сутнісну характеристику інституційним і договірним формам співпраці держави та бізнесу; виділено проблемні аспекти реалізації даних форм в Україні.

This article discusses main approaches to determining the nature and forms of public-private partnership. The purpose of research are essential characteristics of the institutional and contractual forms of cooperation between state and business. Finally the author selected the problem aspects of the realization of these forms in Ukraine.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки ефективним механізмом підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є розвиток партнерських відносин між державним та приватним секторами. В Україні увага до цього питання пов'язана з об'єктивною необхідністю впровадження механізмів державно-приватного партнерства на основі ринкових відносин у ті сфери, які держава не в змозі забезпечити через бюджетні обмеження (розвиток виробничої, транспортної і інноваційної інфраструктури, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я й соціальні послуги, фінансування наукових досліджень та ін.).

Передача державою частини економічних, організаційних, управлінських функцій бізнесу забезпечує не тільки залучення додаткових інвестицій, а й мобільність та високу ефективність реалізації проектів і програм в різноманітних сферах економічної діяльності. Механізм державно-приватного партнерства як спосіб оптимізації ресурсів при виробництві суспільних благ впроваджений у багатьох розвинених країнах світу. В Україні така форма співпраці державного і приватного секторів знаходиться в процесі становлення, що обумовлює актуальність досліджень в даній сфері знань.

Аналіз останніх наукових досліджень. Основні теоретичні та практичні аспекти взаємодії державного і приватного секторів розглянуто в працях таких вчених, як В.Г. Варнавський, О.М. Головінов, І.В. Тараненко, О.В. Охріменко, Дж. Делмон, А.В. Кабашкін, К.В. Павлюк, А. Рейд, П.В. Савранський, Н.В. Папп, Н.Г. Дутко та ін. Різноманітність концептуальних підходів, принципів, форм, методів і конкретних механізмів державно-приватного партнерства може бути використане при вирішенні низки важливих проблем та завдань вітчизняної економічної політики в умовах кризи, тому ця тема потребує детального дослідження та впровадження у нашої країни.

Метою статті є визначення сутності та ролі партнерства між державою і приватним сектором у сучасних умовах господарювання на основі дослідження форм державно-приватного партнерства; виділення проблемних аспектів реалізації форм ДПП договірною та інституційного характеру в Україні.

Результати досліджень. На сьогодні все більш очевидним є той факт, що забезпечення високих та стійких темпів розвитку країни та регіонів неможливе без ефективного партнерства державних та місцевих органів влади з представниками приватного бізнесу. Державні стратегії та програми, що базуються лише на використанні бюджетних ресурсів, не дозволяють органам влади здійснювати масштабні проекти, що формують конкурентоспроможність економіки. Визнаючи у світі альтернативою такому способу впровадження ефективних проектів є державно-приватне партнерство (ДПП).

Виходячи з існуючих визначень (табл. 1) ДПП можна трактувати у двох аспектах: по-перше, як систему відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях; по-друге, як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності. Такі підходи до визначення сутності ДПП взаємодоповнюють один одного та створюють теоретичні засади для подальшого розвитку механізмів успішної реалізації проектів ДПП.

Таблиця 1

Підходи щодо визначення сутності поняття “державно-приватного партнерства”

Прізвище автора або назва організації	Визначення
<i>Широкий підхід</i>	
Варнавський В.Г.	Інституціональний та організаційний альянс між державою та бізнесом для реалізації суспільно значущих об'єктів у широкому спектрі сфер діяльності: від розвитку стратегічно важливих галузей до забезпечення суспільних послуг [1]
Комітет Організації з економічного співробітництва і розвитку (OECD)	Будь-які офіційні відносини або домовленості на фіксований/нескінченний період часу між державними і приватними учасниками, в якому обидві сторони взаємодіють у процесі ухвалення рішення і співінвестують обмежені ресурси (гроші, персонал, устаткування, інформацію) для досягнення конкретних цілей у певній сфері [2, с. 3]
<i>Вузкий підхід</i>	
Світовий банк	Угоди між публічною і приватною сторонами з приводу виробництва і надання інфраструктурних послуг, які укладаються з метою залучення додаткових інвестицій і як засіб підвищення ефективності бюджетного фінансування [3, с. 7]
Павлюк К.В., Павлюк С.М.	Довгострокове, що регулюється договором, співробітництво між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, включаючи технічне обслуговування [1, с. 17]

Слід відмітити, що роль приватного сектора у проектах ДПП полягає у формуванні спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно-значущих результатів; підвищенні ефективності використання об'єктів державної власності на основі підприємницької мотивації; створенні нових методів управління; створенні доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому; забезпеченні кращого визначення потреб і оптимальне використання ресурсів [5, с. 34].

Таким чином, ДПП представляє собою юридично оформлені відносини між державним партнером або органами місцевого самоврядування та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, для взаємовигідної співпраці з реалізації суспільно-значущих проектів на довгостроковій основі [6, с. 164]. Саме юридична основа даних відносин представляє собою певну форму ДПП.

У світовій практиці реалізація партнерства держави і бізнесу виражається у різноманітних формах, які представляють собою не лише правову підставу реалізації державно-приватного партнерства, а і особливості взаємовідносин обох сторін у відповідних проектах (рис. 1). Згідно з підходами Європейської комісії виділяють форми ДПП договірною та інституційного характеру [7, с. 8]. Партнерства договірною характеру між державним та приватним сектором базуються виключно на укладанні договорів. До таких форм комісія також відносить оренду та концесію.

Суть договірної системи полягає в створенні конкурентного середовища при розміщенні державних замовлень на основі адміністративно-господарського механізму торгів. Серед договірних форм найбільш відомі концесійні угоди, а також відповідні договори (виконання певного обсягу робіт, поставка продукції, управління, технічна допомога) з постачальниками, підрядниками необхідних товарів і послуг.

Укладаючи відповідні договори держава витрачає значні фінансові ресурси, що дозволяє бізнесу отримати гарантоване щодо цін і обсягу продукції (робіт, послуг) замовлення з боку держави, а державі – підвищити ефективність реалізації своїх функцій. Ключовим критерієм такої форми ДПП є обов'язкова умова конкуренції за право укладення договору, який є досить привабливий для приватного сектора, оскільки гарантує йому стійкий ринок і дохід.

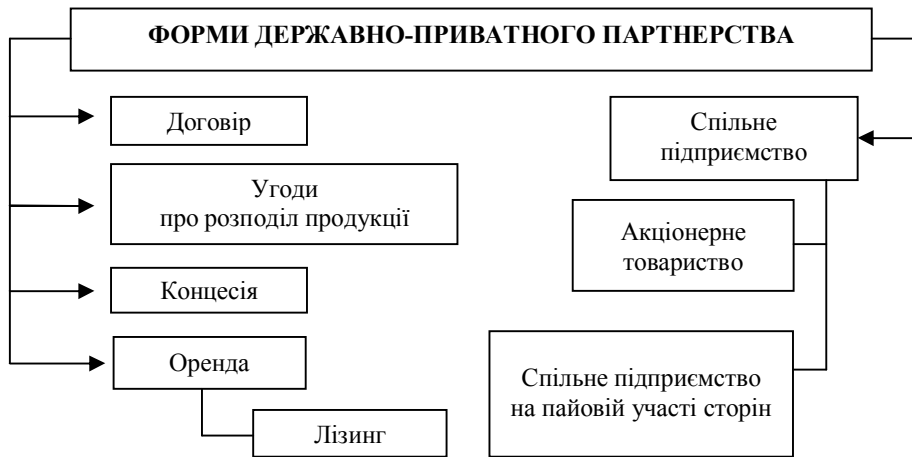


Рис. 1. Форми державно-приватного партнерства

На основі концесійного договору визначаються умови і порядок того, як концедент (держава) передає концесіонеру (приватному сектору) право на експлуатацію природних ресурсів, об'єктів інфраструктури, підприємств, устаткування. За умови такої форми ДПП всі інвестиційні ризики бере на себе приватний партнер. Головним бар'єром на шляху розвитку ДПП стає неготовність муніципальної влади вести рівний діалог з представниками приватного сектора у процесі укладання контракту. Тому більшість договорів укладається з явним переважанням вигод однієї із сторін.

Відмінна особливість концесійної моделі – оплата послуг здійснюється користувачем відповідного проектного об'єкта, що створений концесіонером (наприклад, автодороги). Концесії є домінуючою серед інших договірних форм. За даними Міжнародного банку реконструкції та розвитку у країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою на концесії припадає більше 60 % угод між державою і бізнесом [8, с. 63]. Для концесійних договорів у зарубіжних країнах характерна наявність багатьох схем – BOT, BOOT, ROT, BTO, BOMT, BOO та інші. Відзначимо, що вони є взаємодоповнюючими, що сприяє створенню нових видів концесій.

Відмітимо, що іншою відомою договірною формою є проекти “Ініціативи приватного фінансування” (PFI, Франція). У рамках цієї моделі оплата послуг приватного сектора здійснюється не користувачем послуг, а державою. Тобто відповідно до цієї моделі держава лише замовляє, але не оплачує бізнесу ті або інші капіталомісткі об'єкти. Після закінчення робіт об'єкт береться державою в довгострокову оренду за умови, що приватна структура продовжує забезпечувати його експлуатацію. Тобто інвестиції повертаються бізнесу за рахунок орендних платежів від держави. Після закінчення терміну оренди об'єкт переходить у державну власність [9, с. 38].

На основі договору оренди здійснюється передача державою її власності приватному сектору у тимчасове користування. Це можуть бути будівлі, споруди, виробниче устаткування, транспортні засоби, інженерні комплекси і т.д. При цьому в якості плати за користування переданим майном держава стягує з приватних компаній орендну плату. Як різновид оренди розглядається лізинг, який представляє собою довгострокову оренду та можливість викупу майна лізингоотримувачем.

Особливою формою ДПП є угоди про розподіл продукції, яка широко застосовується в ресурсно-добувних галузях. Такий договір представляє собою механізм, що забезпечує доступ приватних партнерів до виключних прав на оплатній основі і на певний термін з метою залучення інвестицій в капіталомісткі сфери та здійснення розробки наданих надр. За таких умов держава доручає іншій стороні-інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці (ділянках) надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за свій рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

Інституційна форма передбачає створення спільної компанії з змішаним державно-приватним капіталом або перехід під приватний контроль уже функціонуючого державного підприємства. Пряма співпраця між державним і приватним секторами у формі юридичної особи дозволяє державному партнеру, завдяки своїй присутності в складі акціонерів та у прийнятті спільних рішень зберегти відносно високу ступінь контролю за розвитком проектів. Вона також дозволяє державному партнеру розвивати свій власний досвід управління проектами, в той час вдаючись до підтримки приватного партнера [7, с. 18].

Спільні підприємства є досить поширеною формою партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури та характеру спільного капіталу різновидами цієї форми можуть бути або акціонерні товариства, або спільні підприємства на пайовій участі сторін. За кордоном така модель організації спільного державно-приватного підприємства ефективно функціонує на місцевому та регіональному рівні для реалізації спільних проектів (рис. 2).

Під такий проект створюється підприємство з мінімально необхідною структурою – уповноважений орган державної влади з більше, ніж 50,1 % державного капіталу і бізнесова структура з менше, ніж 49,9 % приватного капіталу. Тобто контрольний пакет зберігається за державою, визначаються джерела фінансування

проекту, узгоджуються рамкові умови діяльності учасників. В результаті споживач отримує товар чи послугу “із одних рук”.

Ступінь свободи приватного сектора в прийнятті адміністративно-господарських рішень, а також ризику учасників у цих формах державно-приватного партнерства визначаються часткою участі сторін в акціонерному капіталі. Головна особливість спільних підприємств будь-якого типу полягає в постійній участі держави в поточній виробничій, адміністративно-господарській та інвестиційній діяльності. Порівняно з концесією можливості приватного сектора тут більше обмежені [8, с. 64].

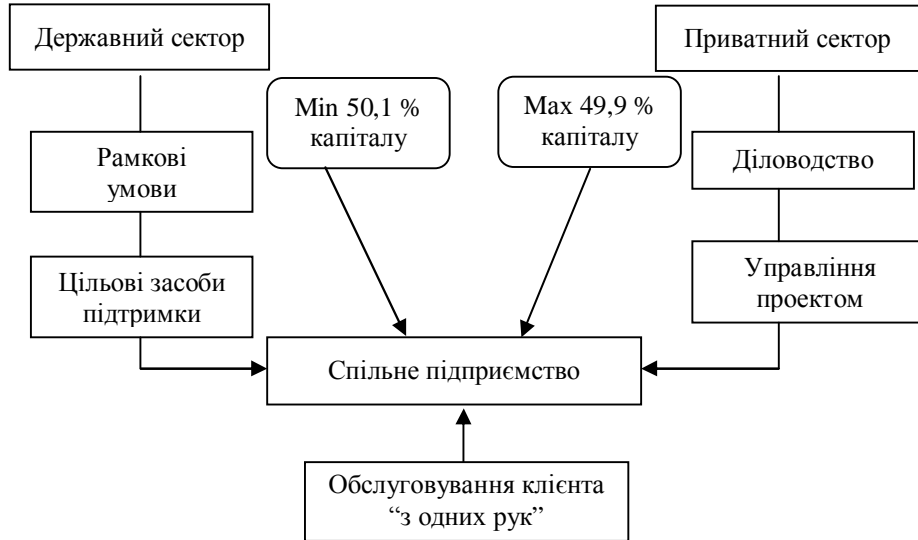


Рис. 2. Модель організації спільного підприємства ДПП [4, с. 65]

Вибір тієї чи іншої форми державно-приватного партнерства залежить від завдань, які необхідно вирішити, а також від певних сфер застосування даного механізму. Так, наприклад, об'єкти інфраструктури будуються та експлуатуються з допомогою концесійної форми; у добувній промисловості використовуються угоди про розподіл продукції; надання населенню послуг у сфері житлово-комунального господарства (наприклад, управління та обслуговування житловим фондом) переважно за допомогою контрактної системи, спільних підприємств. Ці форми сприяють ефективному впровадженню інноваційних рішень у різні сфери господарювання.

Слід відмітити, що у Законі України “Про ДПП” передбачені лише договірні форми реалізації ДПП, але у світовій практиці широко застосовуються форми такого партнерства, в яких центральну роль відіграє спільне підприємство, засноване учасниками проекту. Але реалізація даних форм в Україні знаходиться на досить низькому рівні, що сигналізується про необхідність впровадження ефективних заходів щодо активізації механізмів співпраці держави та бізнесу.

Висновки. Підвищенню ефективності діючих і впровадження нових форм державно-приватного партнерства сприяє реалізація комплексу заходів, що враховують економічні та соціальні аспекти їх функціонування. Досить суттєвим фактором є інституціоналізація партнерств держави і приватного сектора, створення стабільної і чіткої правової бази, яка передбачає задоволення інтересів учасників таких відносин, налагодження стійких зв'язків між центральними та місцевими органами влади при реалізації спільних проектів. Для зниження корупційних чинників взаємодії в рамках державно-приватного партнерства важливо забезпечити прозорість спільних проектів держави і бізнесу, дієву антикорупційну політику, яка можлива тільки при наявності розвинених інститутів громадянського суспільства, що забезпечують громадський контроль над проектами в рамках державно-приватного партнерства.

Література

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Электронный ресурс] / В. Г. Варнавский // Отечественные записки – 2004. – № 6. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru>
2. Public-private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris.
3. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and Kluwer Law International. 2009. – 640 p.
4. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наук. праці КНТУ. Економічні науки – 2010. – № 17 – С. 17–26. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/02.pdf
5. Дутко Н. Державно-приватне партнерство: можливості та перспективи розвитку/ Н. Дутко // Управління сучасним містом № 1-4/1-12(29-32). – 2008. – С. 33–42.

6. Муциньська Н. Ю. Публічно-приватне партнерство як інструмент сталого регіонального розвитку / Н. Ю. Муциньська // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сборник. – 2010. – № 94. – С. 162–167.

7. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions [Electronic resource]. – COM, Brussels–2004, 327 p. – Mode off access: http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2004/com2004_0327en01.pdf

8. Кабашкин А. В. Возможности использования различных форм государственно-частного партнерства / А. В. Кабашкин // Сибирская финансовая школа: АВАЛЬ. – 2008. – № 3. – С. 62–68. С. А. Черемухин. Гос.-частное партнерство: тенденции развития / С. А. Черемухин // Вестник ТГУ – 2010. – № 1 (81) – С. 37–42.

УДК 330.14:622

Э. Я. РАССУЖДАЙ

Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Розкрито концептуальні підходи щодо формування механізму управління капіталізацією вугледобувних підприємств. Проаналізовано галузеві особливості капіталізації та розкрито структурні елементи організаційно-економічного механізму управління капіталізацією. Для оптимізації структури капіталу запропоновано використовувати інтегральні показники капіталізації.

The conceptual approaches to the formation mechanism of capitalization of mining companies. Analysis of industry characteristics and capitalization exposed structural elements of the organizational and economic mechanism of capitalization. To optimize the capital structure proposed use integrated indicators capitalization.

Формирование нового хозяйственного механизма, в основу которого должно быть положено эффективное развитие субъектов хозяйствования, требует организации и управления их капитализацией. Это обусловлено тем, что капитализация выступает одним из главнейших показателей развития, показателем инвестиционной привлекательности и является объектом управления. В реальном секторе экономики вопросы управления капитализацией еще недостаточно изучены. Это связано с тем, что многие украинские предприятия убыточные и находятся на грани банкротства. Поэтому рост капитализации для таких предприятий является проблематичным, однако это не снижает актуальность исследования, а наоборот, привлекает внимание к их решению, что особенно актуально для предприятий угольной промышленности. Управление капитализацией имеет практическое значение при оценке эффективности направлений вложения капитала, выборе рациональных моделей организации производства, обосновании стратегических решений по перспективному развитию предприятия [1]. Эффективное управление капиталом предприятия невозможно без четкого понимания механизма его формирования и функционирования в разрезе отдельных угледобывающих предприятий.

Следует отметить, что большинство исследователей-экономистов сосредотачивают внимание на механизме управления финансовыми ресурсами, капиталом предприятия, но не наблюдается детальной разработки организационно-экономического механизма управления капитализацией. Так, Г.А. Крамаренко исследует общий организационно-экономический механизм управления капиталом предприятия [2], И.А. Бланк также предлагает механизм, на котором базируется управление капиталом [3]. С.В. Мишиной разработан методический подход к формированию и практическому применению организационно-экономического механизма управления финансовыми ресурсами [4] и др.

Целью статьи является выявление и анализ элементов организационно-экономического механизма управления капитализацией угледобывающих предприятий и установление структурно-логической связи между ними.

Любой процесс исследования начинается с уточнения понятийно-категорийного аппарата. Прежде всего необходимо определиться с понятием “организационно-экономического механизма”, законами и факторами, влияющими на его построение. В специальной литературе нет единого понимания этой экономической категории. А.Кульман в книге “Экономические механизмы” подробно рассматривает место этой категории в аппарате экономической науки [5]. В обобщенном виде он дает определение экономических механизмов как необходимую взаимосвязь, естественно возникающую между различными экономическими явлениями, при этом результаты производства, потребления и обмена являются объектами этих явлений. Составляющими элементами экономического механизма выступают исходные явления, завершающие явления и весь процесс, который происходит в интервале между ними.

В экономической литературе существуют и такие экономические категории, как “хозяйственный механизм”, “финансовый механизм”, но их неоднозначное понимание, затрудняет формирование, учет отраслевых особенностей, а следовательно управление процессом капитализации угледобывающих предприятий. В практической деятельности на отраслевом уровне и на уровне предприятия применимо определение организационно-экономического механизма управления капитализацией, как совокупности организационных структур и конкретных форм и методов управления, а также правовых форм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процессы воспроизводства и инвестирования.