

Учет
и статистика
№4 [28], 2012

Научно- практический журнал.
Издается с 2003 года
Периодичность- 4 номера в год
№ 4 (28), 2012 г.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследования. Свидетельство ПИ № ФС 77-26807
Подписной индекс в каталоге «Пресса России», 42055.

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Н.Т. Лабынцев
(главный редактор),
Н.П. Маслова
(заместитель главного редактора),
Л.В. Гончарова
(ответственный секретарь),
Л.Н. Усенко, А.Н. Кизилов,
Л.И. Ниворожкина,
М.В. Мельник, М.И. Зарова, М.И. Куттер

Редакция журнала «Учет и статистика» приносит свои извинения за допущенную ошибку. В 1 номере журнала «Учет и статистика» за 2012 год вышла статья Денгаевой К.Ш. «Диалектика развития оценочной деятельности в отечественной практике», а ее правильное название «Структура оценочной деятельности в управлении предприятием».

Редактирование и корректура
Грузинская Т.А.
Верстка и макетирование
Тихонова Ю.В.

Отдел редакции рецензируемых научных журналов,
рекомендованных ВАК
344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. Б. Садовая, 69
РГЭУ (РИНХ), к. 653
Тел.: (863) 2664-234
e-mail: juliav8@rambler.ru

Изд. №20/2143

Подписано к печати 28.12.2012 г. Объем 17,0 уч.- изд, 17,0 усл. печ. л
Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60* 84/8. Гарнитура « Times»
Заказ №3225. Тираж 1000 экз. Отпечатано в типографии РИЦ
РГЭУ (РИНХ)344002, Ростов - на - Дону, Б. Садовая,69
Тел.:(863) 2613-870

Адрес редакции:
344002, Ростов-на-Дону,
Б. Садовая, 69, к.414а
Тел.(863) 240-57-29, 237-02-66

СОДЕРЖАНИЕ

Нефедов Д. М. Доминанта налоговых технологий в развитии налогового администрирования.....	6
Коновалов А.А. Финансовые потоки организации: анализ элементов, составляющих систему управления ими.....	10
Малышкин А.И. Анализ систем учета налога на добавленную стоимость в Украине, Российской Федерации и Республике Беларусь.....	16
Аксенова И.В., Шаповалова В.А. Управление устойчивым развитием: теоретические подходы.....	25
Беседовская Т.Б. Подходы к классификации составляющих управления производством.....	32
Близнюк Т.П. Кросс-культурное взаимодействие: понятие культуры.....	36
Дехтярь Н.А. Индивидуализация потребления туристических услуг: аспекты экономической безопасности государства.....	41
Джуха В.М., Погосян Р.Р., Казаренко К.О. Этапы разработки проекта по использованию государственно-частного партнерства при строительстве объектов спортивно-оздоровительной инфраструктуры.....	47
Ермаченко В.Е. Проблемы согласования методологии оценки потребления туристических услуг на внутреннем рынке.....	53
Жирнова Е.А. Правовое значение рекламы для реализации маркетинговой цели организации.....	60
Капустян Н. Н. Особенности правового регулирования деятельности операторов сотовой связи.....	64
Кашкарева А. В. Правовые вопросы совершенствования государственного страхования в Украине.....	68
Джуха В.М., Кокин А.Н. Формирование и развитие стандартов инновационного предпринимательства как инструментов	

его организационно-управленческого стимулирования и поддержки.....	73
<i>Коршакова О. Н.</i>	
Регулирование отношений по оказанию жилищно-коммунальных услуг через усиление функции менеджмента.....	79
<i>Лисицына И.И.</i>	
Система государственно-частного партнерства как инновационный фактор развития туристической отрасли.....	84
<i>Москаленко Н. А., Гаймур Е. С.</i>	
Организационное обеспечение экологического управления на уровне бизнес-единиц.....	88
<i>Отенко И.П., Фадеева Ю.В., Ельцова И.В.</i>	
Особенности корпоративного управления и принятия стратегических решений на машиностроительных предприятиях Украины.....	93
<i>Сергиенко В. В.</i>	
Проблематика регулирования отношений по предоставлению услуг мобильной связи.....	99
<i>Тищенко В.Ф.</i>	
Экономические основы публично-частного партнерства: возможности и перспективы развития.....	102
АННОТАЦИИ СТАТЕЙ, ПОМЕЩЕННЫЕ В ЖУРНАЛЕ.....	105
НАШИ АВТОРЫ.....	134

Уважаемые читатели!

Представляя вашему вниманию очередной номер журнала «Учет и статистика», хотелось бы отметить, что его главной темой стали основные материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы и инновационные стратегии развития экономики и менеджмента», состоявшейся 13 декабря 2012 г. Особенностью этой конференции стал тот факт, что она проходила одновременно на площадках территории двух стран: на российской площадке – на базе Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), а также на украинской площадке – на базе Харьковского национального экономического университета. Работа велась на каждой из площадок в режиме видеомоста Россия – Украина. Помимо указанных вузов, инициаторов конференции, среди ее организаторов от России – Совет ректоров вузов Ростовской области, Ростовское региональное отделение Вольного экономического общества России, программа «Молодежный бизнес России»; от Украины – Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития Национальной академии наук Украины, общественная организация «Еврорегион «Слобожанщина», Бизнес-центр «ИНЖЭК».

Тематика конференции и определила структуру данного номера журнала. В рамках работы конференции обсуждены многие актуальные проблемы функционирования экономики России и Украины: задачи стратегического планирования на региональном уровне, особенности и задачи развития особых зон – Еврорегионов – на территории России и Украины, особенности инструментов управления в новой, информационной экономике. В рамках конференции обсуждались значимые проблемы и организационно-экономические механизмы управления бизнес-единицами на различных уровнях экономики, специфики управления в агропродовольственных системах. Отдельное внимание было уделено вопросам развития сферы услуг и туризма как России, так и Украины, в том числе для оценки инновационных факторов экономического и институционального развития в сфере сервисных услуг и туризма.

Осветить все выступления и дискуссию в рамках конференции – задача много-томного издания. Поэтому организаторы конференции совместно с редакцией журнала решили остановиться на самых интересных из них, которые отражают как концепцию журнала, так и тематику конференции.

Редакция журнала «Учет и статистика»

ДОМИНАНТА НАЛОГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Налоговое администрирование как особый научно-практический процесс чрезвычайно емко по своему содержанию, условиям организации и целевым установкам. Это и выработка правовых основ налогообложения на базе исторического опыта, современных достижений экономической науки и практики, и обеспечение условий функционирования конкретного налогового механизма, его элементов (планирования, регулирования, контроля), и создание учетно-аналитических, отчетных правил, документов и многое другое. Оно занимает ведущее место в системе управления экономикой [5, с. 8].

Заслуживает внимания определение налогового администрирования как системы органов управления (законодательные и административные налоговые органы); как совокупность норм и правил, регламентирующих налоговые действия и конкретную налоговую технику; как информационную среду реализации функций управления [5].

При всем многообразии определений налогового администрирования подразумевается технология контрольной работы. Технологическое совершенствование рассматривается как способ упорядочения практики налогового стимулирования зарождения и развития объектов экономического роста на основе качественно нового сопровождения предоставления налоговых льгот.

Технологии выступают фактором развития и преобразования человеческой деятельности – для решения задач модернизации налоговых органов эта характеристика технологий очень важна. Налоговая работа постоянно совершенствуется, и происходит это должно не только в результате изменения законодательной регламентации, но и в ходе

реализации технологических процессов. Новые налоговые технологии нацелены на разрешение противоречия между неизбежностью контроля и предоставлением свободы активной предпринимательской деятельности.

Термин «технология налоговой работы» применяется в различных значениях. Исследователи констатируют, что у разных органов финансово-бюджетной системы есть собственная технология работы. В условиях рыночных преобразований появились новые институты государственного управления: Счетная палата РФ, Министерство РФ по налогам и сборам (МНС России), Государственный таможенный комитет РФ, Федеральная служба налоговой полиции РФ, Комитет по финансовому мониторингу, которые имеют свою «миссию», свою технологию [4, с. 3].

Технология и организация налогового контроля претерпели существенные изменения. Ушли в прошлое такие процедуры налоговой технологии, как: получение информации от налогоплательщиков при личном контакте налогового инспектора; ручная обработка информации и ее хранение только на бумажных носителях; нерегламентированность большинства процедур по сбору налогов [6].

В научных работах термин «налоговые технологии» используется, однако не раскрывается содержание

Вопросы технологического развития налоговых органов непосредственно связываются исследователями с процессами становления налоговых институтов, причем именно технологическое обновление ставится на первое место [3, с. 31].

Термин «налоговые технологии» чаще употребляется как синоним «нало-

гового механизма», «налогового производства» или «налоговой техники» [5, с. 8]. Понятие «налоговые технологии» нельзя назвать случайным, оно применяется не только в научных исследованиях, но и при планировании практических мероприятий. Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2001 г. №888 была утверждена федеральная целевая программа «Развитие налоговых органов (2002 - 2004 годы)», в рамках которой разрабатывались механизмы совершенствования информационного взаимодействия между органами федерального казначейства и налоговыми органами и внедрение электронного документооборота с использованием электронных платежных документов (ЭПД). В программе предусматривалась разработка типовых технологических процессов при осуществлении налогового администрирования на всех уровнях, переход на новые технологии представления налогоплательщиками деклараций и другой отчетности, разработка типовых технологических процессов и стандартизированных рабочих мест, внедрение новых технологий в 10 регионах Российской Федерации, описание налоговых процессов и процедур с целью их унификации [1].

В данном документе налоговые технологии сводятся к информационным, лишь в отдельных положениях они рассматриваются как самостоятельные. В качестве результатов реализации программы планировалась разработка и внедрение *новых налоговых и информационных технологий* (выд.авт.), соответствующих передовым научным и техническим решениям в этой области [1], что фактически уравнивает информационные и налоговые технологии. Налоговые технологии и информационные налоговые технологии представлены синонимично, следовательно, содержание налоговых технологий сводится к процессам обработки данных.

Такое узкое понимание налоговой технологии явно недопустимо.

Термин «налоговые технологии» используется в качестве пояснения изменений в правовой работе налоговой службы. Это отмечал руководитель юридического департамента МНС России, рассматривая вопросы препятствования лжеэкспорту [9]. В кадровый состав налоговых органов были внесены должности ответственных технологов, необходимость которых вытекала из сущности функциональной структуры, когда конечный результат и предшествующие процедуры разрываются во времени и исполнителем. Как справедливо отмечается в одной из публикаций, «это относительно новое понятие в системе налоговых органов» [10]. Компетенции технолога ограничены внедрением технологических процессов налогового администрирования на базе эксплуатируемого в регионе программного обеспечения.

Техника реализации информационных процессов в определенном смысле влияет на содержание налоговых технологий. В середине 90-х годов налоговой службой была внедрена технология работы с органами статистики, что можно считать первым событием самостоятельного специального формулирования технологии работы налоговых органов, хотя оно относится к организации информационного обмена. Смешивание понятий «налоговые технологии» и «информационные» имеет объективную основу, выраженную в системной обработкой информации.

Известно, что информационные технологии являются значимым фактором современного развития, но они не подменяют собой содержания других отраслевых технологий, как это происходит в налоговой сфере: «Современная технология развивается не изолированно, а как сумма или суперсистема отдельных технологий, стержневое место

в которой занимает информационная технология» [2].

Практические действия по развитию налоговых технологий с позиции усиления их информационной составляющей представлены в монографии М. В. Мишустина «Информационно-технологические основы государственного налогового администрирования в России» [7]. Можно предположить, что продолжение исследований в данном направлении обеспечит решение новых задач, которые ставятся перед налоговыми органами.

Концептуальную сущность и содержание налоговой технологии можно представить как комплекс конкретных налоговых действий, как своего рода производственный процесс, тем более, что строгая подчиненность налоговых действий закону исключает субъективизм организации.

Таким образом, современное понимание технологии как совокупности приемов, методов и средств, используемых для достижения конкретных результатов, как способа осуществления деятельности на основе ее рационального расчленения на процедуры и операции с их последующей координацией и выбора оптимальных средств и методов их выполнения применимо для налоговой деятельности.

В качестве доказательства технологического подхода к налоговой деятельности предлагаются следующие положения.

Во-первых, технологизация налоговой деятельности представляет собой повышение организованности и ясности проводимой работы, четкое определение основных этапов ее осуществления.

Во-вторых, выделение ключевых стадий этого процесса, четкое определение используемых приемов и методов, состава решаемых задач и достигаемых результатов не являются избыточной формализацией.

Налоговая деятельность нацелена на результат и использует определенным образом (правовым) приемы и методы. Это является основой технологизации деятельности, которая соответствует следующим условиям: обладает высокой степенью сложности; в налоговой системе известны все элементы структуры, особенности их строения и закономерности функционирования; налоговые процессы формализованы и могут быть выражены в виде системы операций и процедур; каждая налоговая операция формализована и описана.

Следовательно, налоговая деятельность обладает возможностью реализации технологического подхода путем разделения и разграничения видов выполняемых работ, разделения на связанные между собой этапы, фазы, определения способов координации и установления стадийности действий; выполнения стандартных операций и процедур; многократного воспроизведения стандартных алгоритмов деятельности для решения типовых задач.

Результатами технологизации налоговой деятельности являются: точное определение требуемых действий, обеспечивающих достижение запланированного результата; рационализация деятельности за счет сокращения числа операций и снижения издержек; нахождение оптимальных форм взаимодействия исполнителей; сокращение времени на решение отдельных задач.; повышение управляемости налоговой системы.

Формулируя авторское определение понятия «налоговая технология», надо предостеречь, что оно может быть многозначным, рассматриваться как инструментарий налогового процесса, и как техника его реализации, и как модель, и как системный метод или совокупность средств для достижения целей бюджетного обеспечения. Поэтому в качестве исходного определения налоговой технологии предлагается следующее:

Налоговые технологии - это научное описание и способ осуществления налогового администрирования, основывающегося на раскрытии способов применения материально-технических средств, порядка обработки документов в различных формах, включающих электронные, и процедур взаимодействия участников налоговых отношений, направленного на полное исполнение информационных и финансовых обязательств.

Из определения следует, что налоговые технологии рассматриваются и как научная категория, описывающая налоговые процессы, и как нормативная система, используемая для их реализации.

С точки зрения используемых приемов и достигаемых эффектов можно выделить общие и специальные налоговые технологии. Общие – применяемые ко всем налогоплательщикам, должны быть универсальны, эффективны, доступны и легкорезализуемы. Специальные – применимы только к части налогоплательщиков для решения определенных задач, например, инновационного стимулирования, льготирования отдельных видов деятельности.

Определение параметров специальных технологий носит более сложный характер. Проблема формирования специальных налоговых технологий заключается в том, что они не должны противопоставляться в главном – достижению требуемого результата (сбору налогов), но могут отличаться в технике реализации, используемой комбинации приемов.

Основное отличие специальных налоговых технологий – в формах контроля и способах взаимодействия с налогоплательщиками.

Из прошлых видов специальных налоговых технологий можно назвать налоговые посты с целью проверки правильности исчисления и уплаты акцизов, которые действовали на предпри-

ятиях нефтепереработки, алкогольной и табачной продукции. Технология налоговых постов использовалась для усиления фискального контроля за оборотом продукции определенного вида.

Другим видом налоговой технологии является работа межрегиональных инспекций с крупнейшими налогоплательщиками. Задача данных налоговых технологий – повысить эффективность информационного взаимодействия с крупнейшими налогоплательщиками.

Как видно, специальные налоговые технологии были направлены на усиление контроля и информационного взаимодействия с налогоплательщиками.

Решение указанных задач в настоящее время актуально в сфере контроля за добросовестностью использования льгот, предоставляемых различным организациям на региональном и федеральном уровне. Использование современных коммуникационных средств позволяет использовать новые специальные налоговые технологии, включающие дистанционный контроль за налоговыми процессами.

Содержание данной технологии составляет использование технических средств у налогоплательщика, позволяющих отправлять электронные копии значимых для налогообложения документов в соответствующие структуры налоговой инспекции. Программно-аппаратные возможности такой технологии существуют: и налоговые органы, и налогоплательщики оснащены телекоммуникационными средствами; учет на предприятиях автоматизирован и ведется в электронной форме, поэтому технических проблем для получения электронных копий учетных документов нет. Обработать электронные документы готовы и налоговые органы: это позволяет современный уровень развития электронного документооборота.

Правовая основа для реализации новой налоговой технологии достаточна, а сам дистанционный контроль обеспечивает эффективность камеральных и выездных проверок.

Предлагаемую налоговую технологию дистанционного администрирования можно сопоставить с работой налогового поста и межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам.

Общим с налоговым постом является реализация постоянного контроля на основе информационной связи в режиме реального времени между налогоплательщиком и налоговым органом. В то же время дистанционное администрирование не наделено запретительно-разрешительными функциями, как это было у налогового поста.

С работой межрегиональной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам у предлагаемой налоговой технологии дистанционного администрирования общим является эффективное взаимодействие налоговых органов и налогоплательщиков, их деятельность строится по определенной модели, параметры которой понятны каждой из сторон. В итоге новая технология позволяет реализовать предупредительную функцию налогового контроля, когда субъект хозяйствования находится в изменяющихся условиях осуществления своей деятельности и может нарушить

налоговое законодательство вследствие его несовершенства и постоянных изменений.

Применение системы дистанционного контроля позволяет обозначить всю налоговую технологию, реализующую этот ключевой этап, как налоговое дистанционное обслуживание. Другие этапы – предоставление отчетности – уже осуществляются в электронной форме, то есть дистанционно.

Реализация технологии дистанционного налогового администрирования и его ключевого аспекта - контрольного механизма требует разработки специальных организационно-управленческих и аналитических мероприятий [8].

Развитие и конкретизация новых налоговых технологий обогатят инструментарий работы налоговых органов, позволят точно и эффективно решать как фискальные задачи, так и задачи экономического развития. Введение понятия налоговой технологии позволит их осуществлять на сложившейся научной базе теории налогов и интегрированного использования различных концепций налогового администрирования. Разработка и применение новых налоговых технологий являются важным элементом конкурентоспособности отечественной экономики, ее динамичного и стабильного развития.

А.А. Коновалов

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Создание организационной структуры управления финансовыми потоками промышленного предприятия является важным условием осуществления квалифицированного финансового менеджмента.

Для реализации этого необходимо проанализировать элементы, составляющие систему управления финансовыми потоками предприятия, а именно: дать оценку методов и способов анализа финансовых потоков предприятия; оценить результативность основных инст-

рументов финансового анализа, используемых на предприятии для анализа финансовых потоков; определить способы прогнозирования финансовых потоков, используемых на предприятии; выявить основные проблемы, мешающие эффективному управлению финансовыми ресурсами предприятия, если кратко - упорядочить систему управления финансовыми потоками предприятия.

Начать следует с анализа постановки учета движения денежных средств предприятия как базовой основы для системы управления финансовыми потоками предприятия.

Первый этап организации управления финансовыми потоками призван реализовать принцип информативной достоверности. В процессе его осуществления обеспечивается координация функций и задач финансового менеджмента предприятия. Первостепенные требования к информации: ценность информации для пользователя; достоверность информации; сопоставимость – возможность сравнения данных отчетности с отчетностью других компаний; постоянство – соблюдение одних и тех же процедур составления отчетности от одного учетного периода к другому. Указанные требования обеспечивают сопоставимость данных предприятия, взятых за различные промежутки времени.

Сложившаяся практика подготовки отчетности о движении финансовых ресурсов использует два основных метода учета: косвенный и прямой, которые различаются между собой полнотой представления данных о финансовых потоках предприятия, исходной информацией для разработки отчетности и другими параметрами.

Для получения данных, характеризующих чистый финансовый поток предприятия в отчетном периоде, используется косвенный метод. Источником информации для разработки отчетности о движении финансовых ресурсов

предприятия данным методом являются отчетные документы: баланс и отчет о финансовых результатах.

Базовым элементом расчета при определении чистого финансового потока предприятия от операционной деятельности косвенным методом выступает чистая прибыль, полученная в отчетном периоде. Чистый финансовый поток от инвестиционной деятельности определяется как разница между суммой реализации отдельных видов внеоборотных активов и суммой их приобретения в отчетном периоде. Чистый финансовый поток от финансовой деятельности определяется как разница между суммой финансовых ресурсов, привлеченных из внешних источников, и суммой основного долга, а также дивидендов (процентов), выплаченных собственникам предприятия. В целом величина чистого финансового потока предприятия определяется как сумма чистых финансовых потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

На получение данных, характеризующих как валовой, так и чистый финансовый поток предприятия в отчетном периоде, направлен прямой метод, призванный отражать весь объем поступления и расходования финансовых ресурсов по предприятию в целом. При применении прямого метода расчета величины финансовых потоков должны быть использованы, помимо данных бухгалтерского учета, данные оперативного финансового учета, отражающие все виды поступлений и расходования финансовых ресурсов.

Расчеты величины чистого финансового потока предприятия от инвестиционной и финансовой деятельности, а также по предприятию в целом осуществляются по тем же алгоритмам, что и при косвенном методе.

Анализ финансовых потоков предприятия начинается с определения цели данного анализа и задач, которые

требуется решить для ее достижения. В экономической литературе цели и задачи анализа денежных потоков предприятия определяются различным образом. Целью анализа финансовых потоков является определение рациональности управления финансовыми потоками предприятия, а также выявление резервов и дополнительных источников повышения эффективности функционирования системы управления финансовыми потоками, обеспечивающих улучшение финансового состояния предприятия.

Следующий шаг заключается в проведении комплексного анализа функционирования финансовых потоков: горизонтального, вертикального, сравнительного финансового анализа, а также анализа финансовых коэффициентов. Горизонтальный, или трендовый, финансовый анализ базируется на изучении динамики отдельных финансовых показателей во времени. В процессе использования этой системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) отдельных показателей финансовой отчетности за ряд периодов и определяются общие тенденции их изменения (или тренда). Вертикальный, или структурный, финансовый анализ базируется на структурном разложении отдельных показателей финансовой отчетности предприятия. В процессе осуществления этого анализа рассчитывается удельный вес отдельных структурных составляющих агрегированных финансовых показателей. Сравнительный финансовый анализ направлен на сопоставление отдельных групп аналогичных показателей между собой. В процессе использования данного метода анализа рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений сравниваемых показателей.

Анализ финансовых коэффициентов основывается на расчете соотношения различных абсолютных показателей, связанных с функционированием

денежных потоков предприятия, между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие отдельные результаты функционирования денежных потоков предприятия, и степень их влияния на общий уровень финансового состояния предприятия.

Аналитические коэффициенты, позволяющие дать качественную характеристику денежных потоков предприятия, можно объединить в следующие группы:

– коэффициент ликвидности денежного потока предприятия ($KL_{он}$) [5]. Данный коэффициент характеризует, в какой степени валовой, положительный денежный поток предприятия обеспечивает формирование отрицательного денежного потока:

$$KL_{он} = \frac{ПДП}{ОДП},$$

где: ПДП - положительный валовой денежный поток, руб.; ОДП - отрицательный валовой денежный поток, руб.

– коэффициент абсолютной платежеспособности ($КАП$) [2], характеризующий, в какой степени все текущие финансовые обязательства предприятия обеспечены имеющимися у него готовыми средствами платежа на определенную дату:

$$КАП = \frac{ДА + КФВ}{ОБ_k},$$

где: ДА - денежные активы предприятия на определенную дату, руб.; КФВ - краткосрочные финансовые вложения предприятия на определенную дату, руб.; $ОБ_k$ - все краткосрочные (текущие) финансовые обязательства предприятия на определенную дату, руб.;

– коэффициент промежуточной платежеспособности ($КПП$) [2], характеризующий в какой степени все краткосрочные (текущие) финансовые обя-

зательства могут быть удовлетворены за счет его высоколиквидных активов:

$$KПП = \frac{ДА + КФВ + ДЗ}{ОБ_k},$$

где: ДА - денежные активы предприятия на определенную дату, руб.; КФВ - краткосрочные финансовые вложения предприятия на определенную дату, руб.; ДЗ - текущая дебиторская задолженность всех видов, руб.; $ОБ_k$ - все краткосрочные (текущие) финансовые обязательства предприятия на определенную дату, руб.

Коэффициенты, характеризующие уровень эффективности денежных потоков:

– коэффициент эффективности денежного потока предприятия ($КЭ_{\partial n}$) [2]:

$$КЭ_{\partial n} = \frac{ЧДП}{ОДП},$$

где: ЧДП - чистый денежный поток предприятия в рассматриваемом периоде, руб.; ОДП - отрицательный валовой денежный поток предприятия в рассматриваемом периоде, руб.;

– коэффициент достаточности чистого денежного потока ($КД_{\partial n}$) [2]:

$$КД_{\partial n} = \frac{ЧДП}{ОД + З_{mm} + Д_y},$$

где: ЧДП - чистый денежный поток предприятия в рассматриваемом периоде, руб.; ОД - основной долг по долго- и краткосрочным кредитам и займам предприятия, руб.; $З_{mm}$ - прирост запасов товарно-материальных ценностей в составе оборотных активов предприятия, руб.; $Д_y$ - дивиденды (проценты), выплаченные собственникам предприятия (акционерам) на вложенный капитал (акции, паи), руб.;

– коэффициент реинвестирования чистого денежного потока ($КР_{\partial n}$) [2]:

$$КР_{\partial n} = \frac{ЧДП - Д_y}{РИ + ФИ},$$

где: ЧДП - чистый денежный поток предприятия в рассматриваемом пе-

риоде, руб.; $Д_y$ - дивиденды (проценты), выплаченные собственникам предприятия (акционерам) на вложенный капитал (акции, паи и т.п.), руб.; РИ - прирост реальных инвестиций предприятия (во всех их формах) в рассматриваемом периоде, руб.; ФИ - прирост долгосрочных финансовых инвестиций предприятия в рассматриваемом периоде, руб. Расчет этого коэффициента рекомендуется осуществлять за три последних года (но не менее чем за один хозяйственный год);

– коэффициент рентабельности положительного денежного потока ($P_{\partial n}$) [5;6]:

$$P_{\partial n} = \frac{\Pi}{ПДП},$$

где: Π - чистая прибыль, полученная за анализируемый период, руб.; ПДП – положительный денежный поток за анализируемый период, руб.;

– коэффициент рентабельности отрицательного денежного потока ($P_{\partial n}$) [5]:

$$P_{\partial n} = \frac{\Pi}{ОДП},$$

где: Π - чистая прибыль, полученная за анализируемый период, руб.; ОДП – отрицательный денежный поток за анализируемый период, руб.;

– коэффициент рентабельности чистого денежного потока ($P_{\partial n}$) [5]:

$$P_{\partial n} = \frac{\Pi}{ЧДП},$$

где: Π - чистая прибыль, полученная за анализируемый период, руб.; ЧДП - чистый денежный поток за анализируемый период, руб.;

– коэффициент рентабельности денежного потока по видам деятельности ($P^n_{\partial n}$) [5]:

$$P^n_{\partial n} = \frac{\Pi_n}{ПДП_n},$$

где: Π_n - прибыль, полученная от соответствующего вида деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой) за анализируемый период,

руб.; ПДП_n – положительный денежный поток от соответствующего вида деятельности (операционной, инвестиционной, финансовой) за анализируемый период, руб. Показатели рентабельности денежных потоков позволяют увязать эффективность их использования с экономической эффективностью предприятия.

Коэффициент равномерности, характеризующий равномерность распределения денежных потоков (Kp) [7]:

$$Kp = 1 - \frac{\delta^1}{x}$$

где: δ – среднеквадратическое отклонение фактических значений показателей от их среднеарифметического значения. Рассчитывается по формуле, представленной ниже; \bar{x} – среднеарифметическое значение фактических показателей совокупности данных:

$$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

где: x_i – фактическое значение i -го показателя совокупности данных; \bar{x} – среднеарифметическое значение фактических показателей совокупности данных; n – количество показателей, принимаемых в расчет.

В качестве i -х значений показателей могут быть использованы абсолютные величины положительных и отрицательных денежных потоков по кварталам (месяцам, декадам) [7];

– длительность финансового цикла, характеризующая длительность периода отвлечения денежных средств из оборота (T), рассчитывается по формуле [2; 5; 6]:

$$T_{ф.ц} = T_{н.з} + T_{\delta} - T_{к}$$

где: $T_{н.з}$ – продолжительность оборота производственных запасов, дни; T_{δ} – продолжительность оборота дебиторской задолженности, дни; $T_{к}$ –

продолжительность оборота кредиторской задолженности, дни.

Рассмотренные показатели могут быть дополнены рядом частных показателей. Так, в финансовой литературе [1] предлагается использовать: коэффициент текущей платежеспособности, характеризующий, в какой степени вся задолженность по краткосрочным (текущим) финансовым обязательствам может быть удовлетворена за счет всех его текущих активов; общий коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, характеризующий общее соотношение расчетов по этим видам задолженности предприятия; коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности по коммерческим операциям, характеризующий соотношение расчетов за потребленную и поставленную продукцию; коэффициенты, характеризующие оборачиваемость отдельных активов предприятия в процессе их денежного оборота.

Результаты анализа используются для выявления возможностей оптимизации финансовых потоков предприятия и их планирования на предстоящий период. Оптимизация финансовых потоков предприятия осуществляется по двум основным направлениям [2]: по обеспечению сбалансированности объемов положительного и отрицательного финансовых потоков; обеспечению синхронности движения положительного и отрицательного финансовых потоков во времени. Важность синхронности движения финансовых потоков заключается в том, что на результаты хозяйственной деятельности предприятия отрицательное воздействие оказывают как дефицитный, так и избыточный финансовые потоки [2].

Отрицательные последствия дефицитного финансового потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской

задолженности поставщикам, повышении доли просроченной задолженности по кредитам, заработной плате (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия [2]. Отрицательные последствия избыточного финансового потока проявляются в потере реальной стоимости временно не используемых финансовых ресурсов от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия.

Оптимизацию остатка денежных средств можно осуществлять путем расчета средних сумм операционного, страхового остатков денежных средств. Расчет перечисленных остатков осуществляется по следующим формулам [1; 2]:

Операционный остаток денежных средств:

$$\overline{ДА_o} = \frac{ПО_{од}}{КО_{да}}$$

где: $\overline{ДА_{од}}$ – планируемая сумма операционного остатка денежных активов предприятия, руб.; $ПО_{од}$ – планируемый объем денежного оборота по операционной деятельности предприятия, руб.; $КО_{да}$ – количество оборотов среднего остатка денежных активов в плановом периоде, руб.;

$$\overline{ДА_o} = \overline{ДА_\phi} + \frac{ПО_{од} - \PhiО_{од}}{КО_{да}}$$

где: $\overline{ДА_{од}}$ – планируемая сумма операционного остатка денежных активов предприятия, руб.; $\overline{ДА_\phi}$ – фактическая средняя сумма операционного остатка денежных активов предприятия

в предшествующем периоде, руб.; $ПО_{од}$ – планируемый объем денежного оборота по операционной деятельности предприятия, руб.; $\PhiО_{од}$ – фактический объем денежного оборота по операционной деятельности предприятия предшествующем периоде, руб.; $КО_{да}$ – количество оборотов среднего остатка денежных активов в плановом периоде, руб.

Страховой остаток денежных средств:

$$ДА_c = ДА_o \cdot KB_{ндс}$$

где: $ДА_c$ – планируемая сумма страхового остатка денежных активов предприятия, руб.; $ДА_o$ – плановая сумма операционного остатка денежных активов предприятия, руб.; $KB_{ндс}$ – коэффициент вариации поступления денежных средств на предприятие в отчетном периоде, руб.

Синхронность движения финансовых потоков во времени оценивают с помощью среднеквадратического отклонения или коэффициента вариации, которые в процессе оптимизации должны снижаться [2]. Синхронизация движения финансовых потоков основана на ковариации положительного и отрицательного потоков. Результаты этого метода оптимизации финансовых потоков во времени оцениваются с помощью коэффициента корреляции, который в процессе оптимизации должен стремиться к значению "+1". Коэффициент корреляции положительных и отрицательных финансовых потоков во времени рассчитывается по следующей формуле [3]:

$$r = \frac{\delta_{xy}^2}{\delta_x \cdot \delta_y}$$

$$\delta_{xy}^2 = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})$$

$$\delta_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}}$$

$$\delta_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}{n}}$$

где: r - коэффициент корреляции положительных и отрицательных финансовых потоков в анализируемом периоде; x_i - сумма положительного финансового потока за i -й временной интервал; y_i - сумма отрицательного финансового потока за i -й временной интервал; \bar{x} - средняя величина притока финансовых ресурсов за временной интервал; \bar{y} - средняя величина оттока финансовых ресурсов за временной интервал; n - количество временных интервалов в анализируемом периоде. Чем ближе значение коэффициента корреляции финансовых потоков к единице, тем меньше разброс колебаний между значениями положительных и отрицательных финансовых потоков, следовательно, меньше риск возникновения ситуации неплатежеспособности, с одной стороны, и финансовых потерь организации от обесценения финансовых ресурсов в условиях инфляции, с другой стороны [3].

Конечным результатом оптимизации является обеспечение условий максимизации величины чистого финансового потока предприятия. Рост чистого финансового потока обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования, снижает зависимость

этого развития от внешних источников формирования финансовых ресурсов, обеспечивает прирост рыночной стоимости предприятия [2].

Результаты оптимизации финансовых потоков предприятия получают свое отражение в системе планов формирования и использования финансовых ресурсов в предстоящем периоде. Планирование денежных потоков осуществляется в виде баланса денежных потоков (прогноза денежных потоков или бюджета денежных средств) [2; 3; 5].

Анализ указанных выше отклонений суммарного денежного потока от плановых, прогнозируемых или имитационных показателей служит основанием для принятия решения о необходимости производить корректировку параметров производственной или финансовой деятельности предприятия.

Рассмотрев в данной статье анализ элементов, составляющих систему управления финансовыми потоками, следует отметить необходимость введения системы контроллинга, принцип которой - оперативное сравнение основных плановых (нормативных) и фактических показателей с целью выявления отклонений между ними.

А.И. Малышкин

АНАЛИЗ СИСТЕМ УЧЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Актуальность вопроса. Налог на добавленную стоимость является универсальным по схеме расчетов для многих стран в мире, в том числе и для постсоветских республик. В то же время документальное наполнение, регистрационное содержание и формы отчетности в каждой стране значительно отли-

чаются. Тесное экономическое сотрудничество стран предполагает поиски общих аспектов налогообложения, в том числе и в документальном оформлении операций и составлении отчетности. Не исключено, что в будущем субъекты хозяйствования при осуществлении экспортно-импортных поставок и других

межгосударственных отношений будут обмениваться данными о товарах (услугах) показателями отчетности.

Анализ последних научных исследований. Исследованиями учетных аспектов налога на добавленную стоимость занимались немало ученых разных стран. В России эти вопросы анализировали Астахов В.П., Безруких П.С., Бодрова Т.В., Василенко А.А., Гетьман В.Г., Захарьин В.Р., Касьянова Г.Ю., Куликова Л.И., Лабынцев Н.Т., Ларичев А.Ю., Малявкина Л.И., Никитина М.В., Нестеренко Н.А., Цепилова Е.С., Шахбанов Р.Р. и другие.

В Республике Беларусь аналогичные вопросы поднимались в статьях Коротаяева С.Л., Лемеш В.Н., Панскова В.С., Примакова М.В., Стражева В.И., Юрчик В.И. и других.

В Украине исследованиями учетно-отчетных вопросов по НДС занимались Гейэр Е.С., Данилов О.Д., Древаль Л.В., Коцупатрий М.М., Озеран А.В., Сердюк В.М. и другие.

Однако недостатком публикаций является их узко национальная направленность, без поисков разночтений в нормах законодательства, причин их возникновения и способов возможной унификации.

Цель данного исследования – выявление национальных особенностей в документировании налогооблагаемых операций, ведении регистров налогового и бухгалтерского учета, порядка взаимодействия налоговой и бухгалтерской информации.

Изложение основного материала исследования. Налог на добавленную стоимость по своим составляющим имеет достаточно много общих характеристик в каждой из анализируемых стран. Его нормы закреплены в налоговом кодексе каждой страны. Аналогичной является схема расчета суммы обязательства перед бюджетом: из суммы общих обязательств по поставкам товаров (услуг) за отчетный месяц вычитают

суммы, которые разрешено относить на уменьшение данного обязательства. Например, в законодательстве Украины вычитаемая часть носит название налогового кредита. В то же время в Российской Федерации (далее - РФ) и Республике Беларусь (далее - РБ) его называют вычетами из суммы налогового обязательства. В частности, в соответствии со статьей 107 Налогового кодекса Республики Беларусь (далее – НК РБ) общая сумма налога на добавленную стоимость уменьшается на установленные налоговые вычеты. Налоговыми вычетами признаются суммы налога, предъявленные продавцами к оплате плательщику при приобретении им на территории Республики Беларусь товаров (работ, услуг) и имущественных прав.

Условием принятия вычета налоговыми органами республики является их обязательное отражение в бухгалтерском учете и книге покупок покупателя. Этот порядок касается всех плательщиков, независимо от примененного метода учета – начислений или кассового.

В соответствии с нормами Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) вычетам подлежат суммы налога, которые предъявлены налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Российской Федерации или оплачены плательщиком налога при ввозе товаров по импорту, в том числе те, которые приобретались для перепродажи.

Сумма платежа в бюджет определяется как разница между суммами налоговых обязательств и налоговых вычетов (налогового кредита). Следовательно, общую схему НДС согласно НК РФ можно определить следующей формулой:

$S_{\text{НДС.обяз.}} - S_{\text{НДС. вычет.}} = S_{\text{ч.н.о.}} / S_{\text{б.в.}} (1)$, где:

$S_{\text{НДС.обяз.}}$ – сумма общего налогового обязательства;

S НДС. вычет - сумма налогового вычета (налогового кредита)

S ч.н.о. / S б.в. - сумма чистого налогового обязательства, подлежащая оплате в бюджет / сумма НДС к возмещению из бюджета.

Документальное оформление. Основным первичным документом по оформлению НДС в Украине выступает **налоговая накладная**. Форма документа утверждена приказом Минфина Украины от 01.11.2011 г., № 1379 Особенность документа – он оформляется лишь плательщиком НДС – поставщиком и выписывается дополнительно к принятым в обороте товарным документам – расходная накладная, акт выполненных работ. В Украине также применяются корректирующие налоговые накладные. Их выписывают не только на уменьшение, но и на увеличение налогового обязательства. В учете покупателя он служит основанием для корректировки налогового кредита. Документ выписывается также на экспортные операции с применением ставки «0» % налога.

В налоговом законодательстве России значительное внимание уделяется документальному оформлению этого налога. Например, в Налоговом кодексе РФ прописаны основные процедуры документального оформления НДС. Так, в соответствии со статьей 169 основным первичным документом для внутренних операций установлен **счет-фактура**. Документ является основанием для подтверждения продавцом начисленного обязательства, а для покупателя – правом на проведение налогового вычета (получение кредита). Для оформления импортных операций во всех странах применяют таможенные декларации. При этом другие налоговые документы не составляются.

Допускается, что счет - фактура может быть выставлен как в бумажном, так и в электронном формате при согласии сторон. Кроме того, может быть со-

ставлен *корректирующий экземпляр счета-фактуры*. Такой документ составляется продавцом товаров (работ, услуг), имущественных прав при изменении их стоимости в сторону уменьшения цены или количества (объема). У покупателя такой документ является основанием для принятия сумм налога к вычету в установленном порядке.

Достаточно лояльно в НК РФ прописаны последствия ошибок в документах. В частности, ошибки в счетах-фактурах и корректирующих счетах-фактурах, которые не препятствуют налоговым органам идентифицировать продавца и покупателя товаров, услуг, имущественных прав, наименования товаров (работ, услуг), имущественных прав, их стоимость, а также налоговую ставку и сумму налога, предъявленную покупателю, не являются основанием для отказа в принятии к вычету сумм налога.

Форма счета-фактуры НК РФ не установлена, ее утверждает Правительство РФ. Однако, в кодексе прописаны обязательные реквизиты этого документа, которые являются аналогичными украинским. Однако Правительство Украины не вмешивается в вопросы утверждения форм первичных документов.

В Республике Беларусь отдельных первичных документов для учета НДС не предусмотрено. Такими признаются обычные учетные документы по движению товаров, выполнению работ, услуг (накладные, приемо-сдаточные акты). Можно предположить, что такой вариант учета уменьшает расходы на администрирование налога. Кстати в НК РБ прописана характеристика понятия «налоговый учет». В соответствии со **статьей 62** налоговым учетом признается осуществление плательщиками (иными обязанными лицами) учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам, сборам (пошлинам) путем расчет-

ных корректировок к данным бухгалтерского учета, если иное не установлено налоговым законодательством.

Налоговый учет ведется исключительно в целях налогообложения и осуществления налогового контроля. Налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета и (или) на иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению, либо связанных с налогообложением. Таким образом, налоговый учет выступает частью бухгалтерского учета предприятий (организаций) Беларуси.

Дополнительные ограничения введены на дату подписания документов по предоставленным работам, услугам. Если заказчиком не подписаны приемо-сдаточные акты и (или) другие аналогичные документы за отчетный месяц (квартал) до 20-го числа месяца (квартала), следующего за отчетным, то днем выполнения работ (предоставления услуг) считается день составления приемо-сдаточных актов и (или) других аналогичных документов, то есть предприятия Беларуси строго ограничены во времени на подписание передаточных документов. Это приводит к тому, что в отчетный период продавец вынужден включать данные документов, которые еще могут быть не подписаны покупателем до 20 числа. Этот нюанс отличает белорусский порядок учета от российского и украинского вариантов по учету НДС.

При реализации товаров (работ, услуг) по розничным ценам (тарифам) соответствующая сумма налога на добавленную стоимость включается в эти цены (тарифы). При этом на ярлыках товаров и ценниках, которые выставляются продавцами, а также на чеках и других выдаваемых покупателю документах соответствующая сумма налога на добавленную стоимость не выделяется. Надо заметить, в Украине налог вы-

деляется, что делает информацию для потребителя более открытой.

В случаях изменения объемов поставок или цены предприятия Беларуси не составляют отдельного налогового документа, как в России (корректирующий счет-фактура) или в Украине (корректирующий расчет к налоговой накладной), а применяют обычный акт сверки расчетов между продавцом и покупателем. Коррекция продавцом начисленной суммы налога на добавленную стоимость, а покупателем сумм налоговых отчислений осуществляется в месяце составления и подписания такого акта сверки расчетов. Очевидно, на основании данного акта проводится коррекция не только суммы НДС, но и суммы поставки, с изменением сальдо задолженности в бухгалтерском учете как у продавца, так и покупателя. Таким образом, можно сделать вывод, что налоговый учет органично включен в бухгалтерский.

Регистры учета. В Украине с 1997 года применялись Книги продаж и приобретения товаров (работ, услуг). С 2001 года их заменили на *Реестр принятых и выданных налоговых накладных*. А с 2011 года последние видоизменились под *Реестр выданных и принятых налоговых накладных*. Назначение этих регистров – аналитическое обобщение данных налоговых накладных, таможенных деклараций и других документов для подготовки информации при заполнении налоговой декларации. Кроме того, с 2011 года введен новый Единственный государственный реестр налоговых накладных в электронном формате. В нем все плательщики-поставщики на территории Украины обязаны зарегистрировать свои налоговые накладные на сумму, которая превышает 10000 гривен по одной накладной. Таким образом, налоговая служба усиливает контроль за движением НДС и выявлением схем уклонения от нало-

гообложения (фирмы-однодневки, «налоговые ямы»).

Несмотря на то что в НК Украины отдельный учет НДС с целью составления декларации не прописан, фактически можно утверждать, о существовании его как подсистемы налогообложения, которая отличается от документов и регистров бухгалтерского (финансового) учета. На практике два вида учета ведутся преимущественно параллельно. Хотя не исключен вариант, когда аналитический учет по налоговому законодательству ведется в налоговых документах и реестрах, а в финансовом учете проводится ежемесячное обобщение их данных на уровне оборотов по субсчетам счета 64 «Расчеты с бюджетом». Выбор варианта сводного учета зависит от программного обеспечения, которое применяют на предприятии. Законодательство не ограничивает предприятие в выборе форм таких расчетов с целью составления финансовой отчетности. В отношении последнего предприятия Украины руководствуются национальными или международными стандартами финансовой отчетности. Схематически движение информации по НДС в налоговом и финансовом учете продавца и покупателя в Украине выглядит следующим образом (рисунок 1) (см. ниже).

В Российской Федерации с целью обобщения данных счетов - фактур налогоплательщик обязан вести регистры накопительного характера - *журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и продаж*. В отличие от Украины в РФ формы указанных книг устанавливаются Правительством РФ (в Украине - приказом налоговой службы), что свидетельствует о высоком уровне централизации регламентных аспектов документации со стороны государственных органов в России.

Схематично движение информации по НДС в налоговом учете продав-

ца и покупателя в РФ выглядит следующим образом (рисунок 2) (см. ниже).

Налоговым кодексом **Республики Беларусь** регламентировано ведение только книги *покупок товаров*. Книга продаж не является регламентированным регистром. Их ведут, как правило, добровольно. Объяснить такой подход законодателя можно тем, что на этапе приобретения ресурсов усиливаются аналитические и контрольные функции учета на актуальном этапе вычетов (уменьшений) налога.

Следует отметить особенность представления информации об НДС в учете и отчетности. Согласно п. 9 ст. 105 НК РБ стоимость продажи рассчитывается нарастающим итогом с начала налогового периода по всем операциям продажи. Такой подход приводит к увеличению времени на ведение учета и, соответственно, затрат на администрирование НДС. Форма книги покупок и порядок ее заполнения утверждается Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь. Порядок ведения книги покупок устанавливается учетной политикой организации (решением индивидуального предпринимателя).

Для принятия вычетов сумм НДС в полном объеме по товарам обязательно наличие у плательщика пакета документов, в том числе договоров, товарных документов, (накладных, актов), кассовых документов, регистров бухгалтерского учета, подтверждающих проведение операций приобретения на счетах бухгалтерского учета. А в Украине и России для подтверждения права на налоговый вычет у покупателя достаточно лишь правильно оформленных первичных налоговых документов: налоговой накладной, таможенной декларации, счета-фактуры, чека, билета на проезд и их отражения в регистрах налогового учета. В случае отсутствия у плательщика права на вычет сумму «входного» НДС относят в расходы деятельности организации.

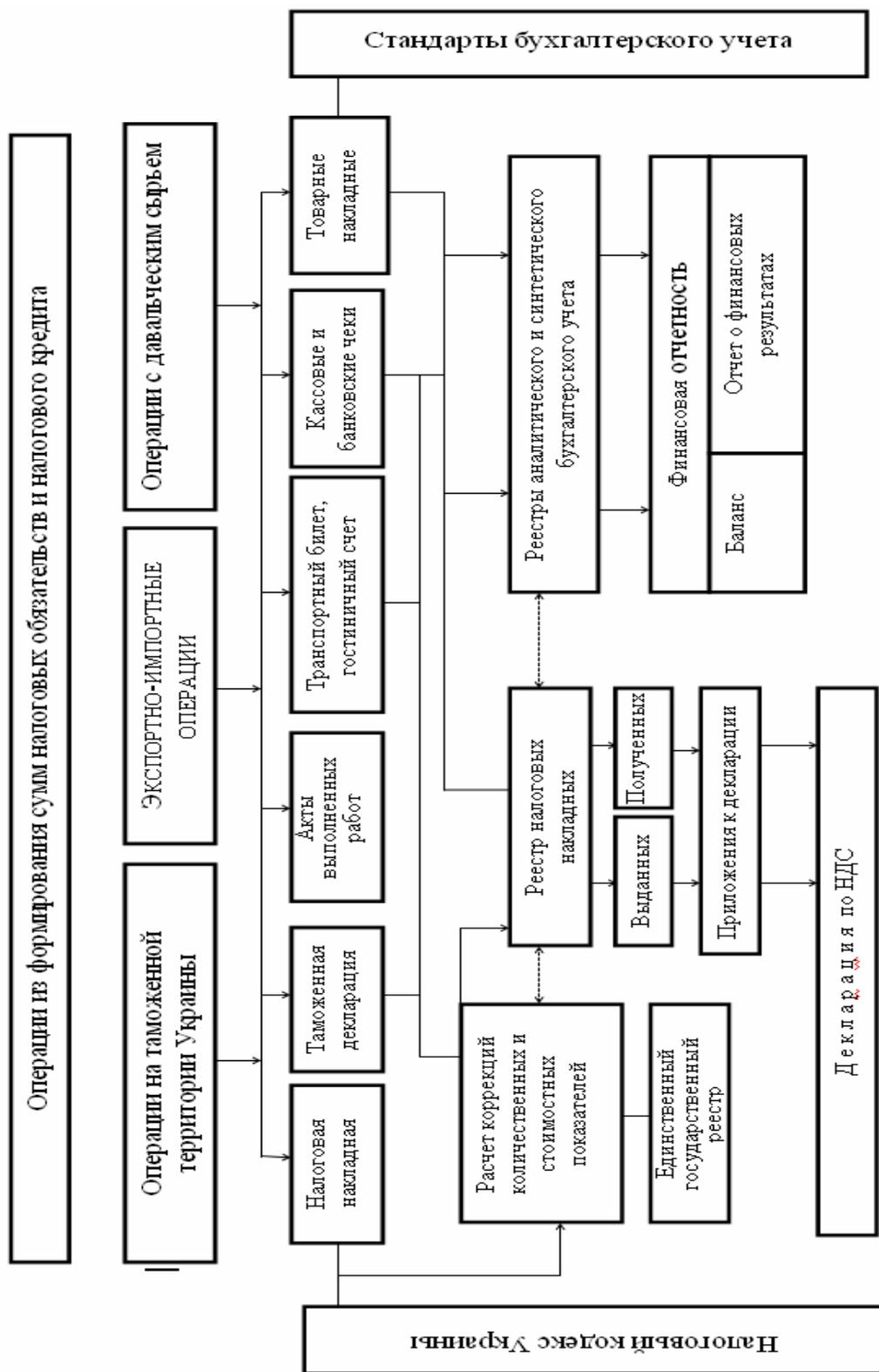


Рис. Модель взаимодействия налоговой и финансовой информации по НДС в документах, реестрах и отчетности плательщика налога, по действующему законодательству Украины



Рис.2. Схема налогового и бухгалтерского (финансового) учета НДС в организациях Российской Федерации по действующему законодательству страны

Налоговым кодексом **Республики Беларусь** регламентировано ведение только книги *покупок товаров*. Книга продаж не является регламентированным регистром. Их ведут, как правило, добровольно. Объяснить такой подход законодателя можно тем, что на этапе приобретения ресурсов усиливаются аналитические и контрольные функции учета на актуальном этапе вычетов (уменьшений) налога.

Следует отметить особенность представления информации об НДС в учете и отчетности. Согласно п. 9 ст. 105 НК РБ стоимость продажи рассчитывается нарастающим итогом с начала налогового периода по всем операциям

продажи. Такой поход приводит к увеличению времени на ведение учета и, соответственно, затрат на администрирование НДС. Форма книги покупок и порядок ее заполнения утверждается Министерством по налогам и сборам Республики Беларусь. Порядок ведения книги покупок устанавливается учетной политикой организации (решением индивидуального предпринимателя).

Для принятия вычетов сумм НДС в полном объеме по товарам обязательно наличие у плательщика пакета документов, в том числе договоров, товарных документов, (накладных, актов), кассовых документов, регистров бухгалтерского учета, подтверждающих про-

ведение операций приобретения на счетах бухгалтерского учета. А в Украине и России для подтверждения права на налоговый вычет у покупателя достаточно лишь правильно оформленных первичных налоговых документов: налоговой накладной, таможенной декларации, счета-фактуры, чека, билета на проезд и их отражения в регистрах налогового учета. В случае отсутствия у плательщика права на вычет сумму «входного» НДС относят в расходы деятельности организации.

В случае применения различных способов определения объемов продажи товаров (услуг) применяют механизм распределения налоговых вычетов - методом удельного веса или методом раздельного учета. Применение одного из двух методов распределения проводится как минимум в течение одного календарного года и утверждается учетной политикой организации (решением индивидуального предпринимателя). При отсутствии в учетной политике организации (решении индивидуального предпринимателя) указания о применяемом методе распределения налоговых вычетов все налоговые отчисления распределяются методом удельного веса. В распределении участвуют только суммы налога на добавленную стоимость, отраженные в книге покупок. В то же время определение налоговых вычетов методом раздельного учета предусматривает индивидуальный учет налогового обязательства и налоговых вычетов по каждой поставке товаров (услуг, имущественных прав). При этом обязательно наличие информации о суммах налога на добавленную стоимость в бухгалтерском учете и книге покупок.

Итак, схема движения информации по учету НДС у покупателей по законодательству Республики Беларусь можно представить следующим образом (*рисунок 3*):

Отчетность по НДС. В Украине форма декларации до 2011 г. утвержда-

лась налоговым ведомством, а позже – приказами Министерства финансов страны. Декларация состоит из 3-х разделов (налоговые обязательства; налоговый кредит; расчеты с бюджетом) и 6 приложений.

В украинском формате декларации результативные показатели - сумма чистого налогового обязательства (подлежат перечислению в бюджет) или сумма возмещения (плательщик претендует на возмещение из бюджета) представлены в конце декларации (раздел 3). Напротив, в российском формате – в ее начале. Отличаются также названия разделов декларации и их последовательность.

В Российской Федерации форма действующей декларации по НДС российской организации утверждена приказом Министерства финансов РФ № 104 от 15.10.2009 года. Состоит из 7-ми разделов и 2 дополнений общим количеством страниц от 10 до 15 (в зависимости от специфики деятельности организации). Построение декларации отличается от украинского формата (см. выше).

Центральным разделом является раздел 3, где представлен расчет суммы налога, который подлежит уплате в бюджет по операциям, облагаемым налогом по налоговым ставкам, предусмотренным п. 2-4 статьи 164 НК РФ. Схема расчета чистого обязательства по бюджету аналогична украинской модели: общую сумму НДС, начисленную с учетом возобновленных сумм, уменьшают на сумму налоговых вычетов (налогового кредита).

В отличие от украинского законодательства, в российской декларации отсутствуют такие термины, как: «налоговое обязательство» и «налоговый кредит». Аналогом первого является показатель строки 120 декларации «Общая сумма НДС, которая начислена с учетом возобновленных сумм».



Рис. 3. Схема налогового и бухгалтерского (финансового) учета НДС в Республике Беларусь по действующему законодательству страны

Аналогом второго является показатель строки 220 декларации «Общая сумма НДС, который подлежит вычету». Разный подход используется и для статей подраздела «Налоговые вычеты».

Например, в декларации российского плательщика отсутствуют ссылки на критерий отнесения сумм к вычету как использование приобретенных товаров, работ, услуг в пределах хозяйственной деятельности плательщика налога, что характерным является для украинского формата. Кроме того, в декларации по статьям вычета отсутствует показатель налоговой базы.

Результативные показатели приводятся в строках 230 «Всего сумма НДС, рассчитанная к уплате в бюджет» и в строке 240 «Всего сумма НДС, рассчитанная к уменьшению».

Отмеченные особенности построения декларации напрямую связаны с нормами законодательства РФ относительно НДС и отличаются по ряду позиций от украинских правил налогообложения и учета.

Таким образом, несмотря на близость экономик Украины, России, Беларуси, согласованности в отдельных направлениях экономической политики правительств, в сфере налогового учета

и связанного с ним бухгалтерского (финансового) учета существуют определенные особенности в системах первичного учета, регистрации данных, формах отчетности. Их существование связано, в первую очередь, с разными законодательными нормами стран. Даже в пределах Таможенного союза (Россия, Беларусь, Казахстан) до сих пор не най-

дено консенсуса относительно совместимости налоговых систем его членов.

В перспективе научные исследования проблем учета и отчетности по налогу на добавленную стоимость и по другим налогам должны ориентироваться на членство страны в определенном экономическом союзе, исходя из условий такого союза относительно налоговых систем.

И.В.Аксенова, В.А. Шаповалова

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

В современных условиях развития принятие решений в сфере экономики, социальной и экологической политики основано на сбалансированной стратегии устойчивого развития страны. Данная стратегия должна в комплексе охватывать все аспекты социально-экономической и экологической сферы. В этой связи проблемы устойчивого развития экономики являются актуальными.

Основная цель развития современной экономики – обеспечение высокого уровня благосостояния населения посредством реализации принципа «потребление ради процветания». Независимо от типа экономической системы товарно-сырьевые и финансовые отношения в системе «экономика-среда» можно охарактеризовать следующим образом: ресурсы биосферы (потoki энергии, вещества, информации) используются экономической подсистемой, которая перерабатывает и перераспределяет их. Основой любых экономических преобразований должно стать признание единства объективных законов развития для всех социально-экономических формаций, учета закономерностей, принципов, правил естественнонаучной базы при анализе со-

стояния экономической подсистемы, определении путей и способов развития.

Проблемой устойчивого развития занимались как зарубежные, так и отечественные ученые. Среди них можно выделить Э. В. Бардасова, Д. Х. Медоуз, Г.Х. Брунтланд, В.И. Вернадского, А.Л. Гапоненко, Р.С. Гайсина, А.В. Колосова, В.Н. Лексина, М. Месаровича, Е.Л. Очирову, А. Печчеи, Э. Пестеля, А.И. Попова, А.И. Романову, Н.Ф. Тимчук, А.И. Татаркина, А.К. Тулохонова, Дж. Форрестера, А.Н. Швецова, Р.И. Шнипер, Н.А.Кизим, В.М. Геец, А.Я. Жалило.

Украина провозгласила идеологию устойчивого развития государственной стратегией в XXI ст. Реализация этой стратегии требует соответствующего теоретического обеспечения. Отсутствие прогресса в формировании национальной концепции устойчивого развития и соответствующей законодательной базы приводит к истощению природных ресурсов и отдаляет украинское государство от мирового курса перехода на путь устойчивого развития.

Для полного анализа существующей проблемы первоначально нужно дать определение основным дефинициям исследования (табл. 1):

Таблица 1. Основные дефиниции исследования устойчивого развития

Дефиниция	Трактовка
1	2
Развитие	необратимое направленное закономерное изменение объектов, в результате которого возникает их новое качественное состояние
Развитие поступательное	изменения качественного состояния объектов по восходящей, достижение высокого уровня организации, усложнение внутренней структуры организации
Развитие регрессивное	изменения качественного состояния объектов по убывающей линии, от высокого уровня организации к более низкому, от сложного к простому
Экономическое развитие	структурная перестройка экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса
Социальное развитие	совокупность экономических, социальных, политических, духовных процессов, происходящих в обществе
Устойчивое развитие	в формулировке ООН: - развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям будущих поколений для удовлетворения их собственных нужд
	в формулировке Всемирного банка: - управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и увеличения человеческих возможностей
	по определению Института устойчивого развития: - общественно-экономическая модель поступательного технологического и социального развития украинского общества с целью удовлетворения жизненных потребностей нынешнего и будущих поколений, согласно которой производственная и социальная сферы развиваются сбалансированно, не нанося окружающей среде непоправимого вреда
1	2
Устойчивое экономическое развитие	процесс структурной перестройки экономики в соответствии с потребностями устойчивого развития производства, социальной сферы, населения и окружающей среды, технологического и социального прогресса. Суть структурной перестройки экономики для целей устойчивого развития заключается в глобальной переориентации материальных, трудовых, финансовых ресурсов в пользу энергоэффективных, ресурсосберегающих, высокотехнологичных, наукоемких и экологически безопасных отраслей. Устойчивое экономическое развитие обеспечивается за счет устойчивого экономического роста.
Устойчивый экономический рост	одна из основных целей макроэкономической политики, достижение которой обеспечивает опережающий рост реального объема продукции (ВВП) по сравнению с ростом населения для повышения жизненного уровня, не выходя за пределы хозяйственной емкости экосистем

Первой вехой в становлении истории концепции устойчивого развития можно считать Конференцию ООН по проблемам окружающей среды человека, которая прошла в Стокгольме в июне 1972 года. Именно на Стокгольмской конференции был впервые включен в международную повестку дня вопрос о взаимосвязи между экономическим развитием и ухудшением состояния окру-

жающей среды. В 1983 году Генеральной Ассамблей ООН учреждается Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР или World Commission on Environment and Development - WCED). Председателем Комиссии становится премьер-министр Норвегии Г. Х. Брундтланд. В задачи Комиссии Брундтланд входила разработка основных принципов, показателей

устойчивого развития, а также глобальной эколого-экономической программы действий.

В 1987 году по результатам работы Комиссии Г.Х. Брундтланд опубликован доклад «Наше общее будущее» («Our common future»), в котором и была представлена новая концепция устойчивого развития, как альтернатива развития, основанного на неограниченном экономическом росте. В докладе «Наше общее будущее» впервые точно определено понятие устойчивого развития, трактуемое как развитие, при котором нынешние поколения удовлетворяют свои потребности, при этом не ставя

под угрозу возможности удовлетворять свои потребности будущим поколениям.

Официальное признание идеи, сформулированные в докладе «Наше общее будущее», получили только в 1992 году, на Международной конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро. По итогам работы Комиссии Г.Х. Брундтланд был принят новый принцип мирового развития, получивший название «Sustainable development».

Концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической (рис. 1) [3].



Рис. 1. Триединая концепция устойчивого развития

Экономический подход к концепции устойчивого развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдал, который может быть создан при условии сохранения совокупного капитала, с помощью которого и осуществляется этот доход. Данный подход предусматривает оптимальное использование ограниченных ресурсов и эколого-природо-, энерго- и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, в том числе на сокращение числа разрушительных конфликтов между людьми. Важным аспектом этого подхода является справедливое распределение благ. Желательно сохранение культурного капитала и многообразия в глобальных масштабах, а также более полное использование практики устойчивого развития, имеющейся в недоминирующих культурах.

С экологической точки зрения, устойчивое развитие должно обеспечивать

целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность экосистем, от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Более того, понятие «природных» систем и ареалов обитания можно понимать широко, включая в них созданную человеком среду, такую как, например, города. Основное внимание уделяется сохранению способностей к самовосстановлению и динамической адаптации таких систем к изменениям, а не сохранение их в некотором «идеальном» статическом состоянии.

Согласование различных взглядов и их перевод на язык конкретных мер, которые являются средствами достижения устойчивого развития, – задача огромной сложности, поскольку все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться сбалансированно. Важны также и механизмы взаимодействия этих трех составляющих. Экономические и социальные элементы, взаимодействуя друг с другом, порождают такие новые задачи, как достижение справедливости внутри одного поколения (например, о распределении доходов) и предоставление целенаправленной помощи бедным слоям населения. Механизм взаимодействия экономического и экологического элементов породил новые идеи относительно стоимостной оценки и интернализации (учета в экономической отчетности предприятий) внешних воздействий на окружающую среду. Наконец, связь социального и экологического элементов вызвала интерес к таким вопросам, как равенство внутри поколений и между поколениями, включая соблюдение прав будущих поколений, и участия населения в процессе принятия решений [6].

Таким образом, к ключевым задачам устойчивого развития относят:

1. Восстановление и дальнейшее сохранение в нужном объеме на необ-

ходимой площади естественных экосистем и их способности к самовоспроизведению.

2. Обеспечение опережающего решения проблем экономического, социального, демографического и духовного развития.

3. Согласование темпов экономического развития с хозяйственной емкостью экосистем.

Исходя из вышесказанного, не надо подчеркнуть, что разработка конкретных механизмов управления устойчивым развитием территории приобретает особую актуальность.

Любой регион представляет собой социально-экономическую систему, в которой все элементы взаимосвязаны. Для того чтобы определить, как взаимосвязаны между собой экономическая, экологическая и социальная составляющие, надо провести корреляционный анализ рейтингов по странам мира. В табл. 2 (см. ниже) представлен фрагмент таблицы значений экономических, социальных и экологических индексов (рейтингов) 17 стран мира за 2011 год [8].

В расчетах были использованы значения показателей 181 страны. В качестве экономических рассматривались следующие индексы: рост ВВП, индекс лёгкости ведения бизнеса, индекс экономической свободы, индекс способствования торговле. В качестве социальных – индекс демократии, индекс благополучия "Гэллап", индекс развития человеческого потенциала, глобальный индекс гендерного неравенства, индекс цитирования научных статей, а экологических - индекс экологической устойчивости.

Результатом анализа стала следующая таблица значений коэффициентов парной корреляции (табл. 3) (см. ниже)

Таблица 2. Фрагмент значений экономических, социальных и экологических индексов стран мира

Страна / Индекс	Рост ВВП (%) (X1)	Индекс демократии (X2)	Индекс благополучия "Гэллуп" (X3)	Индекс лёгкости ведения бизнеса (X4)	Индекс развития человеческого потенциала (X5)	Глобальный индекс гендерного неравенства (X6)	Индекс экономической свободы (X7)	Индекс способности торговли (X8)	Индекс экологической устойчивости (X9)	Индекс цитирования научных статей (X10)
Украина	4,7	6,3	78	0,658	0,73	64	46,1	3,84	46,31	88707
Австралия	1,8	9,22	8	0,228	0,93	23	83,1	5,13	56,61	520 045
Австрия	3,3	8,49	14	0,339	0,89	34	70,3	5,17	68,92	164 308
Азербайджан	0,2	3,15	103	0,446	0,7	91	58,9	3,88	43,11	5 270
Болгария	2,2	6,84	137	0,423	0,77	51	64,7	3,87	56,28	37 286
Бразилия	2,8	7,12	12	0,585	0,72	82	57,9	3,76	60,9	328 361
Венесуэла	2,8	5,18	21	0,752	0,74	63	38,1	3,04	55,62	21 954
Зимбабве	6	2,64	124	0,705	0,38	88	26,3	2,98	52,76	4 414
Израиль	4,8	7,48	10	0,349	0,89	55	67,8	4,76	54,64	186 281
Индия	7,8	7,28	117	0,606	0,55	113	54,6	3,81	36,23	533 006
Индонезия	6,4	6,53	85	0,596	0,62	90	56,4	3,97	52,29	13 047
Иордания	2,5	3,74	51	0,507	0,7	117	69,9	4,55	42,16	14 719
Ирландия	1,1	8,79	22	0,213	0,91	5	76,9	5	58,69	78 892
Исландия	2,4	9,65	23	0,211	0,9	1	70,9	5,26	66,28	8 076
Испания	0,8	8,16	42	0,373	0,88	12	69,1	4,7	60,31	583 554
Италия	0,6	7,83	40	0,487	0,87	74	58,8	4,28	68,9	762 290
Канада	2,2	9,08	9	0,225	0,91	18	79,9	5,29	58,41	790 397

Таблица 3. Парные коэффициенты корреляции

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
X1	1	0,55	0,67	0,32	0,78	0,59	0,28	0,62	0,61	0,18
X2	0,55	1	0,33	0,29	0,67	0,52	0,12	0,33	0,24	0,69
X3	0,67	0,33	1	0,52	0,88	0,57	0,68	0,26	0,12	0,39
X4	0,32	0,29	0,52	1	0,22	0,23	0,39	0,78	0,39	0,38
X5	0,78	0,67	0,88	0,22	1	0,56	0,36	0,39	0,45	0,26

Продолжение таблицы 3

X6	0,59	0,52	0,57	0,23	0,56	1	0,52	0,23	0,29	0,32
X7	0,28	0,12	0,68	0,39	0,36	0,52	1	0,82	0,09	0,22
X8	0,62	0,33	0,26	0,78	0,39	0,23	0,82	1	0,21	0,11
X9	0,61	0,24	0,12	0,39	0,45	0,29	0,09	0,21	1	0,12
X10	0,18	0,69	0,39	0,38	0,26	0,32	0,22	0,11	0,12	1

Из таблицы 3 видно, что экономические (X1, X4, X7, X8), и экологические показатели (X9) наиболее взаимосвязаны с индексами социального развития общества (особенно с индексом благополучия "Гэллуп" и индексом развития человеческого потенциала), а это те индексы, которые отражают именно качество жизни населения. Так, например, индекс благополучия "Гэллуп" связан с индексом «Рост ВВП» на 67%, а с индексом экономической свободы – на 68%. Индекс развития человеческого потенциала связан с индексом экологической устойчивости на 45 %, а с индексом «Рост ВВП» – на 78%. Та-

ким образом, можно утверждать, что при повышении качества жизни населения будет происходить улучшение как экономических, так и экологических показателей, что в свою очередь позитивно повлияет на устойчивость всей системы (страны, региона).

Разработка механизма управления устойчивым развитием социально-экономической системы путем повышения качества жизни требует четкого определения данного понятия. Анализ различных литературных источников позволил выделить три наиболее часто встречаемых трактовки понятия «качество жизни» [1,2,4,5] (рис. 2).

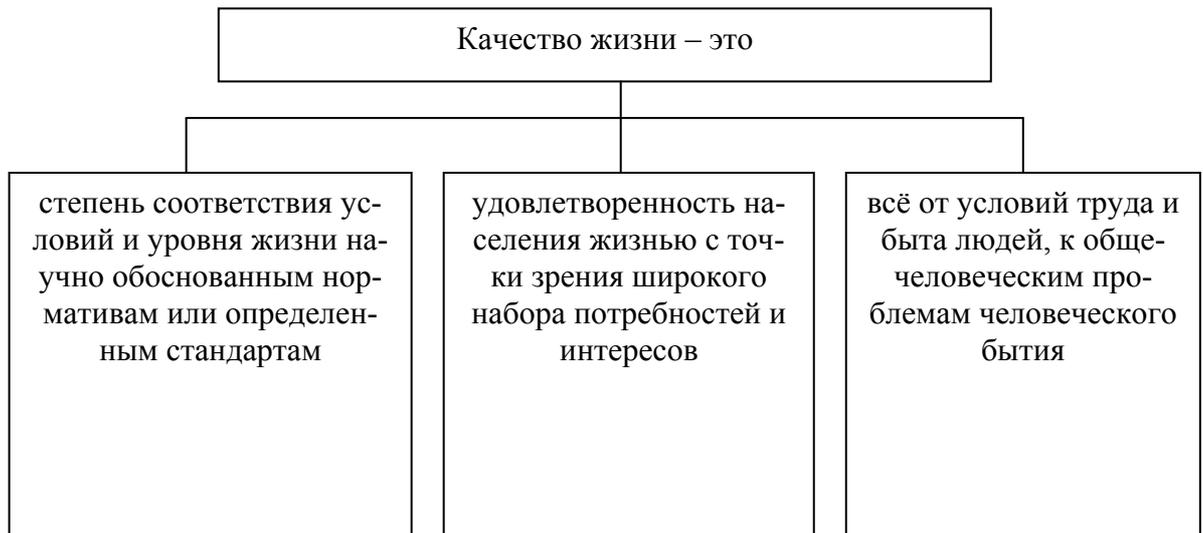


Рис. 2. Наиболее распространенные точки зрения на толкование понятия «качество жизни»

Обобщив приведенные на рисунке 2 понятия, можно сказать, что качество жизни – это степень удовлетворения всевозможных потребностей человека и их соответствие определенным нормам и стандартам.

Следовательно, для разработки механизма управления устойчивым раз-

витием через качество жизни необходимо разработать систему показателей качества жизни, определить нормативы (критерии) этих показателей и выделить сферы обеспечения реализации целей повышения качества жизни, рис. 3.

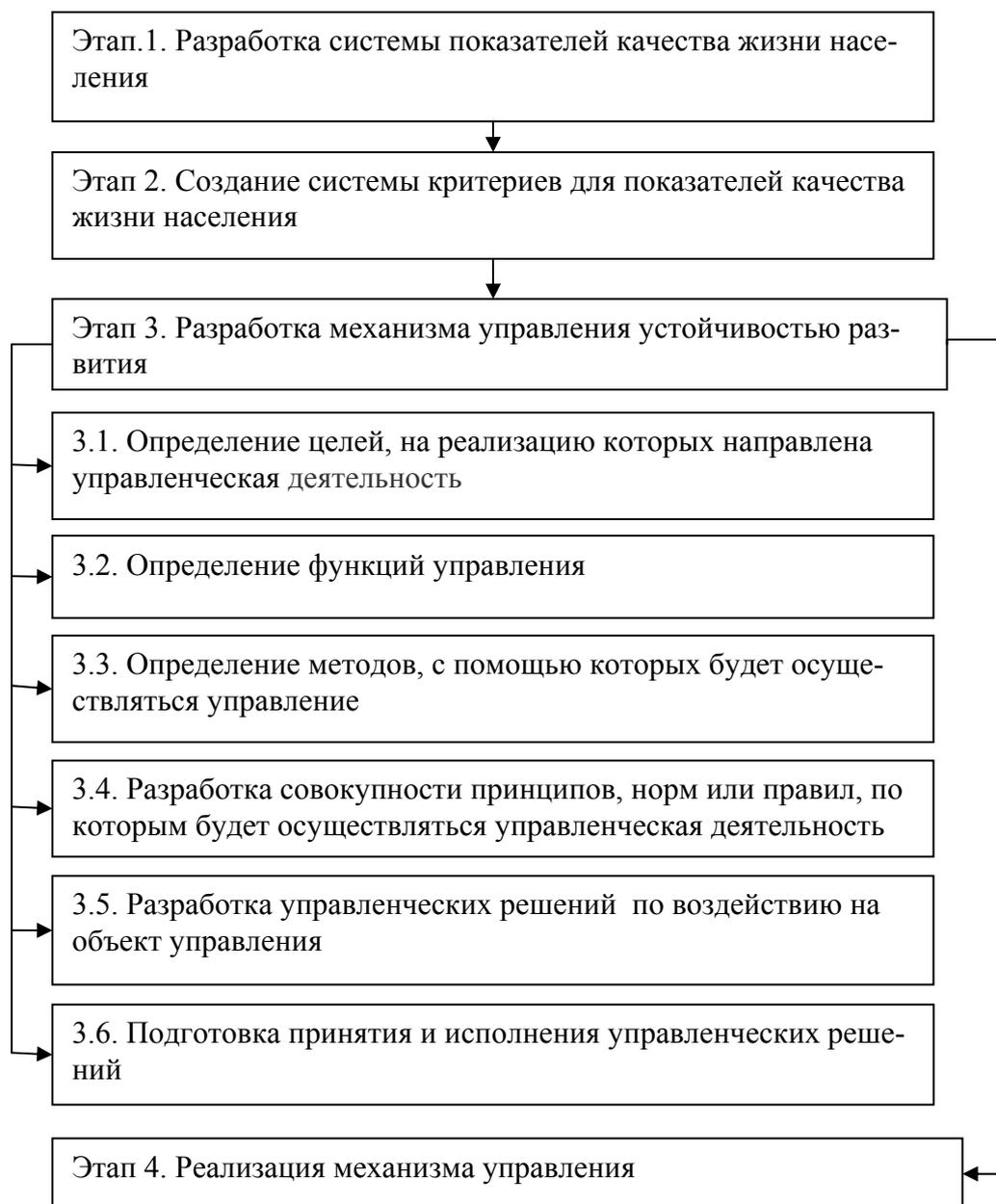


Рис. 3. Алгоритм построения механизма управления устойчивостью развития путем повышения качества жизни

Дальнейшее исследование проблемы будет связано с рассмотрением системы показателей качества жизни, их взаимосвязи с показателями устойчиво-

го развития и разработкой на данной основе механизма управления устойчивым развитием региона.

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ СОСТАВЛЯЮЩИХ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

На современном этапе нестабильности и экономического кризиса в условиях трансформационной экономики источником существования общества является производственная деятельность. Производственная деятельность направлена на удовлетворение потребностей потребителя, поскольку такие показатели деятельности предприятия, как: объемы производства, численность персонала, прибыль, номенклатура продукции – переменные, и зависят от колебаний спроса. Производство - это целенаправленная деятельность по созданию любого полезного продукта для потребителя (это могут быть товары, предметы, вещи, услуги, информация, знания) [4, с. 356].

Тема данного исследования актуальна, так как вопросы эффективного управления производством и правильного разделения его на составляющие являются ключевыми на любом промышленном предприятии. Цель исследования – обзор подходов к классификации составляющих управления производством и предложение собственной классификации.

Многие отечественные и зарубежные ученые посвятили свои работы выявлению проблем развития производственной сферы, оптимизации управления производством на предприятии, созданию конкурентных преимуществ с помощью новых подходов к классификации составляющих управления производственной деятельностью. Среди них можно выделить таких зарубежных ученых, как: Э. Весткемпер, Д. Уильямс, Дж. Вумек, Ф. Джованни, Д. Джонс, П. Друкер, И. Масааки, Г. Минцберг, В. Стивенсон, Р. Чейз, М. Шнайдер и отечественных ученых - А. Азрилиян, В. Акулов, А. Василенко, М.

Герасимчук, С. Ивашковский, Л. Кураков А. Онищенко, В. Острошенко, А. Редкин, В. Сытник, Л. Смирнова, Р. Фатхутдинов. Но если брать во внимание научные работы ранее упомянутых ученых в области управления производством, отдельные проблемы прикладного характера не получили должного решения и остаются недостаточно исследованными и методически обеспеченными, требуя дальнейшего развития как в научно-теоретическом, так и практическом аспекте. В частности, дальнейших исследований требуют подходы к классификации составляющих управления производством и их обоснование. Это позволит принимать эффективные управленческие решения в условиях меняющейся рыночной среды. Все это требует четкой организации производственной деятельности.

Производственная деятельность – сложный процесс, с помощью которого ресурсы преобразуются в готовый продукт. Для того чтобы производство было эффективным, необходимо постоянно регулировать процессы производственной и других форм деятельности человека. Это и является задачей и целью любой системы управления. В процессе производства и разделения труда возникают производственные отношения между людьми, они регламентируются, направляются, контролируются управленческой структурой предприятия. Поэтому Г. Джонс и Дж. Джордж в своей книге «Современный менеджмент» [3, с. 125] под структурой управления понимают совокупность звеньев и отдельных работников аппарата управления, выполняющих разнообразные функции управления, их взаимосвязь и взаимодействие, основанные на производственной и организационной структуре

предприятия. Управление производством – одна из специальных функций управления, которая заключается в планировании, организации, мотивации и контроле производственной деятельности предприятия.

Непременным условием успешного функционирования управляющей системы производства является четкое разделение процесса управления на составляющие, которые отвечают за различные операции, их рациональное комбинирование, то есть кооперация труда в аппарате управления производством обеспечивает сочетание операций во времени, а также рациональное размещение рабочих мест сотрудников. Сбор и обработка информации в управляющей системе, подготовка и принятие управленческих решений, организаторская работа по реализации решений – все эти процессы управляющего воздействия, выполняемые организаторами производства, могут рассматриваться как некоторая упорядоченная последовательность операций. Чтобы правильно организовать каждый функциональный

процесс в системе управления производством, необходимо: определить количество, последовательность и характер операций, составляющих процесс производства; подобрать (разработать) для каждой операции соответствующие способы, приемы (методику), технические средства, определить оптимальные условия протекания процесса во времени и в пространстве [6]. Система управления производством включает широкий спектр различных операций, поэтому для более эффективного управления необходимо разделить эту систему на подсистемы, то есть на составляющие управления производством. Каждая составляющая должна выполнять различные функции и координировать процессы, связанные с производством, для дальнейшей кооперации всех этих операций, процессов в единую эффективную систему управления производственной деятельностью. Отечественные и зарубежные авторы [1,3,5,7] предлагают различные классификации составляющих управления производством (табл. 1)

Таблица 1. Составляющие управления производством разных авторов

Автор	Составляющие управления производством
1. Л. Шморгун [7]	формирование и функционирование производственных систем
	менеджмент производственного процесса
	менеджмент производственных фондов
	менеджмент качества
2. В. Рульев [5]	менеджмент создания и освоения новой продукции
	планирование производства
	планирование потребности в материалах
	планирование производственных мощностей
	контроль качества
	управление усовершенствованием продукции
	управление средствами контроля
	управление незавершенным производством
	ведение справочников спецификаций
	ведение технологических карт
	обработка производственных заказов
	ведение отчетности
	поддержка создания производственного плана
	расчет потребностей в материалах для обеспечения производственной программы
	расчет плановой и фактической калькуляции продукции
формирование и контроль выполнения производственных заказов	
формирование графиков производства	
	учет и анализ затрат на производство продукции
	учет и планирование незавершенного производства

3. Г. Джонс и Дж. Джордж [3]	создание спецификаций
	описание технологического маршрута формирование заданий на производство правила взаимозаменяемости номенклатур планирование загрузки производственных центров и определение «узких мест» управление ресурсами гибкое управление версиями спецификаций (составов товаров) и технологических маршрутов система управления качеством
4. Е. Буффа [1]	планирование и контроль производства производство и управление запасами производство и оперативное управление

Л. Шморгун предложил 5 составляющих управления производством, его классификации достаточно для эффективного распределения и контроля производственных операций. Признаки первой классификации – это стадия жизненного цикла и сферы менеджмента. В. Рульев обнаружил 18 составляющих, но более корректно было бы объединить эти составляющие в несколько функциональных подсистем управления производством, чтобы каждая подсистема отвечала за свои операции, например, подсистема планирования отвечала за планирование производства, планирование потребности в материалах, планирование мощностей производства. Базовым признаком второй классификации являются задания на отдельных этапах производственного цикла. Г. Джонс и Дж. Джордж обнаружили 8 составляющих, но не учли необходимость обновления продукции и оборудования. В основе этой классификации видны признаки – задание планирования и задание управления. Е.Буффа, в своей классификации учел лишь часть составляющих управления производством на основе признака классификации – сферы предприятия. Итак, на основе данных табл. 1 были предложены четыре составляющие управления производством на промышленном предприятии:

Управление производственной программой

Управление производственным процессом

Управление качеством производства

Управление совершенствованием продукции, обновлением технологий и новой продукцией

Данная классификация была предложена на основе обзора подходов ранее упомянутых авторов, преимуществ и недостатков их классификаций. Таким образом, управление производственной программой – наиболее емкая составляющая управления производством, ведь для повышения эффективности производства необходимо постоянно планировать и координировать его работу. Поэтому важны: своевременная разработка производственных планов, планирование оптимального использования производственных мощностей, постоянное отслеживание потребности в сырье и материалах для своевременного производства необходимого количества продукции, ведения технологических карт, в которых планируется технология производства, объемы работ, средства производства и рабочая сила, необходимая для их выполнения. Нотъемлемой частью управления производственной программой является создание и гибкое управление спецификациями и технологическими маршрутами, что поможет оптимизировать производственный процесс, и свести к минимуму простой оборудования. Учет и анализ затрат на производство продукции – важная функция, которая позволит своевременно координировать работу про-

мышленного предприятия для минимизации затрат и для контроля оптимальности использования производственных фондов. Вторая составляющая – управление производственным процессом, включает в себя формирование графиков производства, для своевременного выполнения всех заказов в необходимом количестве. Постоянная оптимизация и совершенствование производственного процесса позволят анализировать узкие места в производственных системах и разрабатывать предложения относительно их ликвидации; планировать, проектировать, структурировать и внедрять организацию труда, ориентированную на процесс; получать фактические данные расходов времени и рассчитывать время выполнения заказа, контроль оптимального использования мощностей производства путём совершенствования технологических процессов; организации непрерывно-поточного производства на базе оптимальной концентрации производства однородной продукции; выбора сырья, его подготовки к производству в соответствии с требованиями заданной технологии и качества выпускаемой продукции. Формирование и контроль заказов на произ-

водство – своевременный заказ необходимых ресурсов, для обеспечения равномерной, ритмичной работы предприятий, цехов и производственных участков. Третья составляющая – управление качеством. Во-первых, контроль качества комплектующих и материалов для производства продукции. Во-вторых, контроль качества производства, своевременное выявление брака, старения или поломки оборудования, и умелое реагирование на ухудшение качества продукции. В-третьих, контроль качества уже готовой продукции для обеспечения потребителей только качественным товаром и сохранения репутации промышленного предприятия. Управление совершенствованием продукции, обновлением технологий и освоением новой продукции – четвертая составляющая управления производством. Отслеживание жизненного цикла производимого продукта, своевременное реагирование на спрос и контроль старения технологий, так как старение технологий может привести к ухудшению качества продукции. На рис. 1 (см. ниже) изображены составляющие управления производством и их функции.



Рис. 1. Составляющие управления производством на предприятии

Рассмотрены четыре основных составляющих управления производством, которые позволяют эффективно организовывать деятельность предприятия, постоянно поддерживать и контролировать производственную функцию для получения наилучших результатов и достижения высокого уровня функционирования и взаимодействия всех подразделений предприятия. В наше время существует много научных трудов [1,2,3,5,6,7], посвященных организации и управлению производственной деятельности. Предлагаются новые клас-

сификации составляющих управления производством, которые должны помочь в организации эффективного производственного процесса, постоянного его усовершенствования и обновления. Поэтому на основе четырех классификаций составляющих управления производством была предложена классификация, которая поможет четко разделить подсистемы управления производством на функциональные блоки и координировать работу каждой составляющей управления производством.

Т.П.Близнюк

КРОСС-КУЛЬТУРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ: ПОНЯТИЕ КУЛЬТУРЫ

На современном этапе развития мировой экономики интернационализация бизнеса и экономики превратилась в глобальную проблему. Деятельность предприятий все больше носит международный характер, и в школах бизнеса все чаще отмечается необходимость интернационализации взглядов менеджеров. Для действующих организаций это означает необходимость более широкого учета различий национальных культур, так как предпринимательство выходит далеко за национальные рамки. В результате культурные различия в организациях все сильнее воздействуют на предельную эффективность деловой деятельности. Отсюда и возникают кросс-культурные проблемы в международном бизнесе, связанные с противоречиями при работе в новых социальных и культурных условиях, и обусловленные различиями в стереотипах мышления между отдельными группами людей.

Формирование человеческого мышления происходит под влиянием знаний, веры, искусства, морали, законов, обычаев и любых других способностей и привычек, приобретенных обществом в процессе своего развития. По-

чувствовать эти различия можно только путем слияния с новым обществом носителем другой культуры.

Исследованием деловой культуры с теоретической и практической точек зрения занимаются такие ведущие ученые и специалисты, как: М.Альберт, А.Бусыгина, Д. Дернер, Дж. Даниэльс, Дж. Гэлбрейт, Д. Карнеги, М. Мескон, М. Смолл, Дж. Сорос, Ф. Хедоури, Х.Хекхаузен, Е. Холл, Г. Хофстеде, Ф. Хаейк, Л. Шелепин, Х. Шуманн и другие. Однако некоторые аспекты кросс-культурного взаимодействия с представителями других деловых культур не рассмотрены в полном объеме. Целью статьи является исследование сущности понятия культуры, ее структуры, и классификации в контексте кросс-культурного взаимодействия.

Культура представляет собой весьма сложную и многоуровневую систему. Ее структура является одной из самых сложных для исследований. Культура соединяет, с одной стороны, накопленные обществом материальные и духовные ценности, наслоение эпох, времен и народов, сплавление воедино, а с другой, «живую» человеческую деятельность, опирающуюся на наследство

1200 поколений нашего рода, которая передает это наследие тем, кто приходит на смену современным поколениям [5].

В культуре можно выделить несколько уровней [1]:

1) национальная культура – высокий уровень;

2) корпоративная культура – способ реализации соответствующих оценок и восприятий в конкретной организации;

3) профессиональная культура и этика, которую имеют функциональные специалисты.

Также каждая культура имеет слои [2]:

1) внешний слой: явные продукты и артефакты. Внешняя культура выражается в языке, пище, зданиях, памятниках, сельском хозяйстве, святынях, моде и искусстве.

2) средний слой: нормы и ценности. Нормы представляют собой общее ощущение группы, сущность понятий, что правильно и что неправильно. Нормы могут быть разработаны на формальном уровне в виде написанных инструкций и на неформальном уровне, проявляясь в виде социального контроля. Культура относительно стабильна, когда нормы отражают ценности группы. Ценности в свою очередь отражают, что хорошо и что плохо.

3) ядро – концепции, связанные с существованием. У большинства народов существование определялось борьбой с природой: холодом, засухой. Поэтому культура во многом определяется средой обитания.

В международном бизнесе факторы культурной среды являются одними из наиболее сложных. Именно поэтому корректная оценка различий национальных культур становится все более важной [3].

Сложность и многоуровневость структуры культуры определяет разнообразие ее функций в жизни каждого

общества. Выделяют следующие функции культуры [4,6]:

1) информационную функцию, которая заключается в том, что культура, представляющая собой сложную знаковую систему, выступает единственным средством передачи социального опыта от поколения к поколению, от эпохи к эпохе, от одной страны к другой. Поэтому не случайно культуру считают социальной памятью человечества;

2) познавательную функцию, которая тесно связана с информационной и в определенном смысле, вытекает из нее. Культура, концентрируя в себе лучший социальный опыт множества поколений людей, приобретает способность накапливать богатейшие знания о мире и тем самым создавать благоприятные возможности для его познания и освоения. Можно утверждать, что общество интеллектуально настолько, насколько используются богатейшие знания, содержащиеся в культурном генофонде человечества. Все типы общества существенно различаются, прежде всего, по этому признаку;

3) нормативную функцию, которая связана, прежде всего, с определением различных видов общественной и личной деятельности людей. В сфере труда, быта, межличностных отношений культура так или иначе влияет на поведение людей и регулирует их поступки, действия и даже выбор тех или иных материальных и духовных ценностей. Эта функция культуры поддерживается такими нормативными системами как мораль и право;

4) знаковую функцию, которая является важнейшей в системе культуры. Представляя собой определенную знаковую систему, культура предполагает знание, владение им. Без изучения соответствующих знаковых систем овладеть достижениями культуры не представляется возможным. Так, язык (устный или письменный) является средством общения людей. Литературный язык высту-

пает как важнейшее средство овладения национальной культурой. Специфические языки нужны для познания особого мира музыки, живописи, театра;

5) ценностную функцию, которая отражает важнейшее качественное состояние культуры. Культура как определенная система ценностей формирует у человека вполне определенные ценно-

стные потребности и ориентации. По их уровню и качеству люди чаще всего судят о степени культурности того или иного человека.

Важным аспектом исследования культуры является ее классификация. Определяют различные классификационные признаки культуры [7-10], которые систематизированы в табл. 1.

Таблица 1. Классификации культур

№	Классификационный признак	Виды культур
1	Носитель культуры	1) мировая 2) национальная
2	Конкретный носитель культуры	1) культура социальных сообществ (классовая, городская, сельская, профессиональная, молодежная) 2) культура семьи 3) культура отдельного человека
3	Род	1) материальная 2) духовная
4	Содержание и влияние	1) прогрессивная 2) реактивная
5	Актуальность	1) актуальная 2) неактуальная
6	Контекст (базовая структура культуры)	1) «высокий контекст» 2) «низкий контекст»
7	Отношение ко времени	1) традиционное 2) современное
8	Преимущество индивидуализма (коллективизма)	1) индивидуализм 2) коллективизм

Мировая культура – это синтез лучших достижений всех национальных культур различных народов, населяющих нашу планету.

Национальная культура – это синтез культур различных слоев и групп соответствующего общества. Своеобразие национальной культуры, ее известная неповторимость и оригинальность проявляются как в духовной (язык, литература, музыка, живопись, религия), так и в материальной (особенности экономического уклада, ведения хозяйства, традиции труда и производства) сфере жизни и деятельности [9].

Материальная культура характеризует деятельность людей с точки зрения ее влияния на развитие человека, раскрывая, в какой мере она дает воз-

можность применить его способности, творческие возможности, дарования.

Материальная культура включает [6]:

- культуру труда и материального производства;
- культуру быта;
- культуру топоса, то есть места жительства (жилища, дома, села, города);
- культуру отношения к собственному телу;
- физическую культуру.

Духовная культура выступает многослойным образованием и включает в себя следующие культуры [4]:

- познавательную (интеллектуальную);
- моральную;
- художественную;

правовую;
религиозную;
педагогическую.

Актуальная культура – это культура, которая находится в массовом употреблении. Каждая эпоха создает свою актуальную культуру.

«Высокий контекст» культуры означает, что в межличностных отношениях большую роль играет интуиция и ситуация, а также традиции [7].

«Низкий контекст» культуры прямо противоположный: межличностные контакты четко формализованы, в общении употребляются строгие формулировки, смысловое значение которых не зависит от ситуации и традиций [7].

Традиционное отношение к времени – это «круговое» восприятие времени, человечество живет в естественном ритме, когда время измеряется большими отрезками. Ритм имеет циклический характер, все явления рано или поздно повторяются [8].

Современное отношение к времени – это линейное восприятие времени, когда прошедшее время не возвращается. При таком восприятии времени его нужно беречь и планировать его использование [8].

Преобладание индивидуализма или коллективизма очень влияет на поведенческие реакции людей. Индивидуализм предполагает действия человека, которые определяются, в первую очередь, собственными интересами, что повышает степень риска. Коллективизм, наоборот, приводит к стандартизации интересов на рынке потребностей, предполагает стремление человека придерживаться определенной моды поведения в группе, что ограничивает его свободу, но и снижает риск [10].

Априорно выделяют два типа индивидуализма и коллективизма [2]:

1) Индивидуализм первого типа – это «чистый индивидуализм», в основе которого лежит личная свобода индивида. Его можно назвать «атомистиче-

ским индивидуализмом», поскольку в этом случае личность чувствует себя одинокой, ведет себя оригинально и независимо, иногда становится десантной, то есть личностью, отклоняющейся своим поведением от общих норм и стандартов. При этом типе индивидуализма проявляются сильные анархистские признаки, противостояние системе власти и управления.

2) Индивидуализм второго типа – производный вариант индивидуализма с элементами коллективизма (личность легко принимает навязанные другими ограничения). Это тип «взаимообусловленности индивидуализма», поскольку в его условиях личность чувствует свою солидарность с другими, ведет себя адекватно им, на основе принципов взаимозависимости.

3) Коллективизм первого типа – производный тип коллективизма с элементами индивидуализма. Его можно назвать «гибким, или открытым, коллективизмом», поскольку он предполагает известную степень добровольного участия индивидов. Его можно считать открытой, или свободной, системой, так как он допускает деятельное мышление и поведение индивидов. Такой тип коллективизма отличают прогрессизм и демократизм, поскольку решения, как правило, принимаются здесь на основе личных договоров или мнения большинства, и в то же время признается свободное волеизъявление индивида. Этот коллективизм требует добровольного участия индивидов и тесно связан с их демократическими представлениями.

4) Коллективизм второго типа – «чистый коллективизм». Его можно назвать «строгим, или жестким, коллективизмом», поскольку в этом варианте коллективизма жестко ограничивается активное индивидуальное волеизъявление и участие. В этом типе коллективизма присутствуют сильные консервативные, а иногда и тоталитарные тен-

денции, поскольку решения обычно принимаются на основе норм обычного права и единодушия с целью поддержания существующих структур. В этом коллективизме господствует контроль сверху и принуждение.

Культура любого общества требует знания ее некоторых результативных критериев. В этой связи культуру можно охарактеризовать по четырем критериям [1,2]:

1. «Длина иерархической лестницы» характеризует восприятие равенства между людьми в обществе, в организации. Чем больше разрыв между верхами и низами, тем дольше иерархическая лестница.

2. «Восприятие состояния неопределенности» – отношение людей к своему будущему. Чем выше степень неопределенности, тем больше уровень планирования и контроля собственной жизни.

3. «Индивидуализм» выражает желание людей действовать независимо (или отдавать предпочтение групповому выбору). Чем больше перевес в сторону личной свободы и личной ответственности, тем выше степень индивидуализма.

4. «Маскулинизм» характеризует манеру поведения и предпочтение мужским или женским ценностям, принятым в обществе. Чем сильнее мужское начало, тем выше маскулинизм.

Культурные, психологические и национальные особенности каждой культуры, вытекающие из ее истории и развития, не могут не сказываться на ее взаимодействии с другими культурами. Они влияют на культуру общения и взаимодействия. Для каждой пары срав-

ниваемых культур область совпадения (сходства) воспринимается как правильная область и обычно не замечается. Область различия вызывает удивление, раздражение, неприятие и воспринимается как типично национальная черта, стереотип культуры и особенности менталитета нации [4]. Различия между культурами могут быть весьма существенными и касаться языка, правил этикета, стереотипов поведения, использования определенных средств общения [3].

В межкультурном контексте наша собственная культура очень часто используется как стандарт оценки. Поэтому все проявления другой культуры оцениваются следующим образом: все составляющие культуры, которые похожи на нашу культуру, воспринимаются как «нормальное», правильное и хорошее, а то, что отличается – как «ненормальное» и плохое.

Наша собственная культура становится критерием относительности: из-за того, что не существует культуры, идентичной нашей, все другие культуры рассматриваются как не соответствующие норме. Такая ложная оценка других культур редко снижает эффективность кросс-культурного взаимодействия и негативно сказывается на результативности международного сотрудничества. Для того чтобы создать эффективные кросс-культурные взаимодействия, представителям разных стран необходимо, прежде всего, обратить внимание на те составляющие культур, которые не совпадают, и учитывать именно их особенности при соотношении своей культуры с другой.

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Современный рынок туристических услуг характеризуется повышением требований потребителей к качеству как непосредственно турпродукта, так и самого процесса обслуживания. С одной стороны, данная тенденция закономерно отражает рост и зрелость национальных рынков, с другой – всё более актуальным становится явление индивидуализации (осуществления стандартных операций туристом самостоятельно, без обращения к специалистам туристических компаний), которое проявляется в изменении процедуры запроса конкретного тура, схем сотрудничества между основными поставщиками туристических услуг и межотраслевого взаимодействия.

Обычно в рамках определения "безопасность сферы туризма" выделяется безопасность туристов, безопасность субъектов туристической деятельности и государства, а также безопасность окружающей среды [7]. Угрозами безопасности государства справедливо считать в том числе и неконтролируемые внешнеэкономические операции, которые могут привести к несбалансированности финансовых потоков.

Определённые угрозы существуют и в сфере туризма. Контроль над передвижением денежных средств частных лиц (домохозяйств) практически невозможен, если расчёты не осуществляются в безналичной форме. Закон Украины "О внешнеэкономической деятельности" даёт определение только операциям, которые осуществляются хозяйствующими субъектами, то есть физическими и юридическими лицами, которые занимаются предпринимательской деятельностью. "Внеэкономическая деятельность – деятельность субъектов

хозяйствования Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на взаимоотношениях между ними, осуществляемая как на территории Украины, так и за ее пределами" [1]. Далее соответственно приводится обоснование общего порядка и мер, направленных на регулирование внешнеторговых операций.

Данный подход к пониманию сущности внешнеэкономических операций является традиционным в практике многих государств, ключевое слово здесь именно хозяйственная деятельность. Разумеется, в ином случае сразу же возникнет вопрос – если приобретение продукции частным лицом на внутреннем рынке коммерческой операцией считаться не может, то почему необходимо выделять аналогичные по сути действия в сфере внешней торговли? Речь здесь идёт не об изменении статуса субъекта данного действия, ведь факт пересечения товаром границы страны не может автоматически предоставить физическому лицу статус предпринимателя – это недопустимо, – но таким образом могут не включаться в учёт импорта товары, приобретённые, например, в зарубежном интернет-магазине и доставленные почтой (в разных странах установлены определённые пределы – обычно это нижний порог цены – в случае непревышения которых нет необходимости уплачивать пошлину и/или декларировать приобретаемый товар или услугу). Перевод денежных средств за рубеж может отражаться в счёте финансовых операций и операций с капиталом в платёжном балансе страны (например, если платёж официальный и участвует банк-резидент), а стоимость ввозимой продукции в статьях импорта может не фигурировать, так как данные

по экспорту и импорту счёта текущих операций берутся из отчётов коммерческих предприятий и статистики по группам товаров (в Украине, например, это УКТЗЕД [6]), которая ведется таможенными органами. При незначительном объёме данных операций их скрупулёзный подсчёт не будет экономически эффективным, но в мире наблюдается постоянная тенденция к их увеличению, особенно в сфере нематериального производства. Задачей государства становится выбор такой системы учёта и контроля, которая не провоцировала бы уход игроков рынка в теневой сектор и одновременно была бы простой и понятной в практическом применении. Особенно актуален данный вопрос для стран СНГ, где еще не введена автоматизация подавляющего большинства расчётов частных лиц и нет единого подхода к регулированию деятельности электронных платёжных систем, особенно если финансовые операции осуществляются с физическим переводом средств за рубеж.

Если приобретение туристом готового пакета услуг для отдыха в другой стране отображается как импортная операция (отчёт подает туристическая компания), то определение суммы средств, потраченных туристом за рубежом, напрямую невозможно. В мировой практике применяется несколько способов, одним из наиболее распространённых является анкетирование и опрос туристов, а также экспертное оценивание [5, 8]. В любом случае документально подтверждённых данных ни один из этих способов не даёт. Кроме того, следует учитывать особенности накопления средств во вторичном секторе – преобладание неофициальных источников дохода побуждает резидентов страны занижать свои реальные затраты или вовсе отказываться от участия в социологических исследованиях. Сумма вывозимой валюты, отражённая в декларации, может участвовать в под-

счётах только косвенно: во-первых, предел, выше которого вводится обязательное декларирование, достаточно высок; во-вторых, турист может и не потратить всю сумму.

Национальный банк Украины Постановлением №312 "О внесении изменения к Инструкции о перемещении наличности и банковских металлов через таможенную границу Украины" от 25.07.2012 снял ограничения на ввоз и вывоз иностранной валюты. Теперь юридические лица могут вывозить из и ввозить в Украину неограниченную сумму валюты, обязательным условием является только декларирование (ранее дополнительно требовалось подтверждение легальности). Физические лица-резиденты Украины имеют право вывозить и ввозить валюту на неограниченную сумму. Декларирование обязательно, если сумма превышает 10 тыс. евро в эквиваленте. Нерезиденты ввозят валюту на тех же условиях, а вывоз на сумму, превышающую 10 тыс. евро в эквиваленте, разрешён, если сумма при вывозе не превышает ранее задекларированную сумму при ввозе на территорию Украины. Также снимаются ограничения на перемещение средств в безналичной форме. Постановление вызвало неоднозначную реакцию финансистов, поскольку на сегодня существуют определённые опасения относительно стабильности гривны. Однако если рассматривать его исключительно с позиций оживления туристической активности, можно предположить, что при одновременном увеличении въездных туристических потоков и повышении заинтересованности в инвестировании туристической инфраструктуры эффект от внедрения новых правил перемещения иностранной валюты через границу Украины будет положительным, но само по себе постановление не делает туристический рынок страны более привлекательным. В комплексе с другими мерами оно даст определённый синергети-

ческий эффект, но важно не только способствовать ввозу валюты иностранными гражданами и предприятиями, но и предоставить возможность легально её потратить (или инвестировать). Благоприятные условия сложатся для иностранцев, в том числе и граждан Российской Федерации, которые предпочитают приобретать путёвки в третьи страны у украинских компаний. Кстати, такой вариант сотрудничества не приносит экономике Украины прямого убытка, ведь иностранный турист использует для оплаты тура доходы, полученные в своей стране.

Интересно отметить, что ВВП на душу населения в Украине составил в 2011 г. примерно 3 615,1 дол. США (или 2 596,1 евро по среднему курсу НБУ) [3], то есть меньше декларируемого порога почти в 3,9 раз.

Что касается выездного туризма, то послабление процедуры вывоза валюты ещё более усугубит проблему неконтролируемого оттока средств за рубеж. Данные официальной статистики нередко расходятся с экспертными оценками касательно величины убытка национальной экономики от развития выездного туризма, опять-таки из-за невозможности подсчёта фактических затрат туристов. Пример простейшей оценки объема оттока валюты из страны следующий. Если сумма денег, потраченная туристом в стране пребывания на дополнительные услуги, экскурсии, сувениры, составляет пятую часть от стоимости приобретённого тура, тогда расчётная стоимость путёвки должна возрасти на 20%. С другой стороны, конечная цена тура, которую видит (и оплачивает) потребитель, включает и доходы отечественных предприятий, участвующих в организации поездки, скорректированные с учётом обязательных платежей, то есть часть средств, полученных от туриста при реализации за-

рубежного тура, остается в Украине в виде налогов, комиссии (вознаграждения) национальным предприятиям-агентам, оплаты труда местного персонала. Тем не менее следует учесть, что большинство туроператоров выездного туризма являются представительствами иностранных компаний или работают с ними по агентским договорам. Если лишь 10% (размер стандартной комиссии) от стоимости тура остаются в Украине, остальные 90% выводятся за рубеж. Тогда отток валюты составит сумму произведений средней цены тура в страну, скорректированную на коэффициент 1,1, на количество туристов, выехавших в составе организованных групп. Сложность состоит в оценке средней стоимости тура. Таможенной службой Украины ведутся, например, подобные расчёты средней розничной цены по основным группам товаров с целью определения таможенной стоимости для операций экспорта и импорта, однако в сфере туризма таких официальных данных нет. Кроме того, если информация о туристических потоках (количестве поездок) предоставляется службой статистики регулярно, то данные о доходах от реализации туров найти в открытых официальных источниках довольно проблематично – в основном данные можно получить из аналитических публикаций и заявлений уполномоченных лиц. Впрочем, достаточно будет привести следующий пример экспертного оценивания (по данным 2011 года). В 2010 г. доходы от въездного туризма составили 3,6 млрд. дол. США. Если в 2011 году они увеличились на 2,3% (темп прироста въездного турпотока), то есть до 3,7 млрд., а количество организованных поездок в 2011 г. составило 1,59 млн. [2], то примерные потери национальной экономики можно показать на примере 3-х стран:

Таблица 1. Пример аналитических расчётов

Страна	Средняя стоимость тура, долл. США	Цена тура с учётом коэффициента	Количество туристов	Суммарная стоимость выездных туров
Турция	500	550	427269	234 997 950
Египет	400	440	207434	91 270 960
ОАЭ	1000	1100	53125	58 437 500
Итого			687828	384 706 410

Итак, 3 страны дали потери в 384,7 млн. дол. США, то есть более 10% от совокупного дохода от выездного туризма. Хотя стоит отметить, что на Турцию, Египет и ОАЭ приходится свыше 40% всех организованных поездок из Украины.

С другой стороны, подробный анализ финансовых потоков по каждой стране отдельно необходим на последующих этапах, предварительную оценку отрицательного денежного потока можно провести исходя из предположения, что зарубежная поездка с целью отдыха не может обойтись резиденту Украины меньше, чем в 500 дол. США. Тогда потери составят $500 * 1\,590\,182 = 795$ млн. дол. Хотя трудности начинаются уже при подсчёте количества туристов, которые выезжали за рубеж. Известно, что значительная часть туристов "скрывается" в статье частных поездок. В том же 2011

г., согласно данным официальной статистики, на Мальдивы не было организовано ни одной туристической поездки, только 6 служебных и 80 частных. А с ростом самостоятельности и активности путешественников в комплексе с усовершенствованием информационных технологий уменьшается количество обращений в специализированные компании, ведь забронировать и оплатить практически любую услугу может и частное лицо. Задачей органов статистики является внедрение такой системы сбора данных, которая бы учитывала современные способы приобретения услуг как юридическими, так и физическими лицами; более того, необходимо с большой долей вероятности предположить, какие новые способы расчёта будут популярными в стране в будущем.

Крупнейшие импортеры туристических услуг приведены на рис. 1.

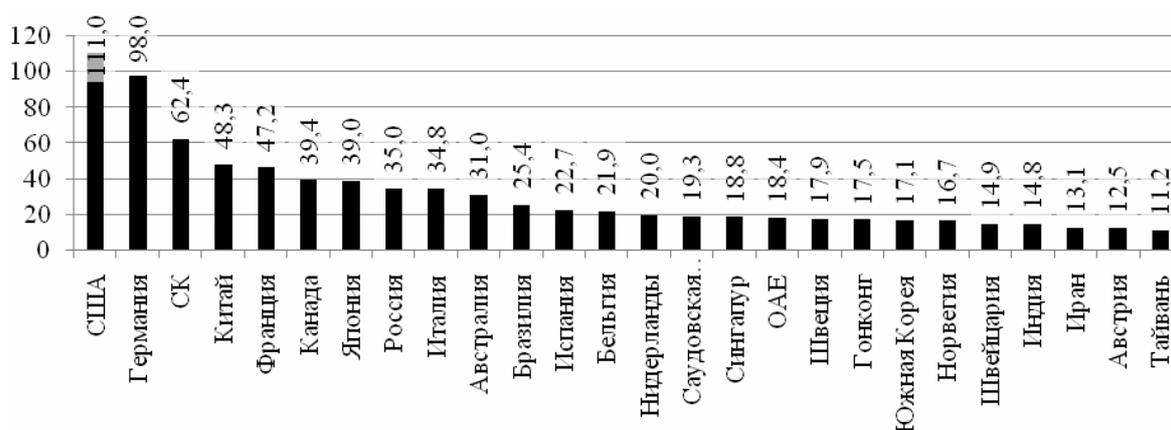


Рис. 1. Расходы выездного туризма (2011 г., млрд. дол. США)

Согласно WTTC, резиденты 26 стран потратили в 2011 г. больше чем 10 млрд. дол. США на туристические поездки за рубеж. Рис. 2 показывает потребление резидентами страны туристических услуг на внутреннем рынке

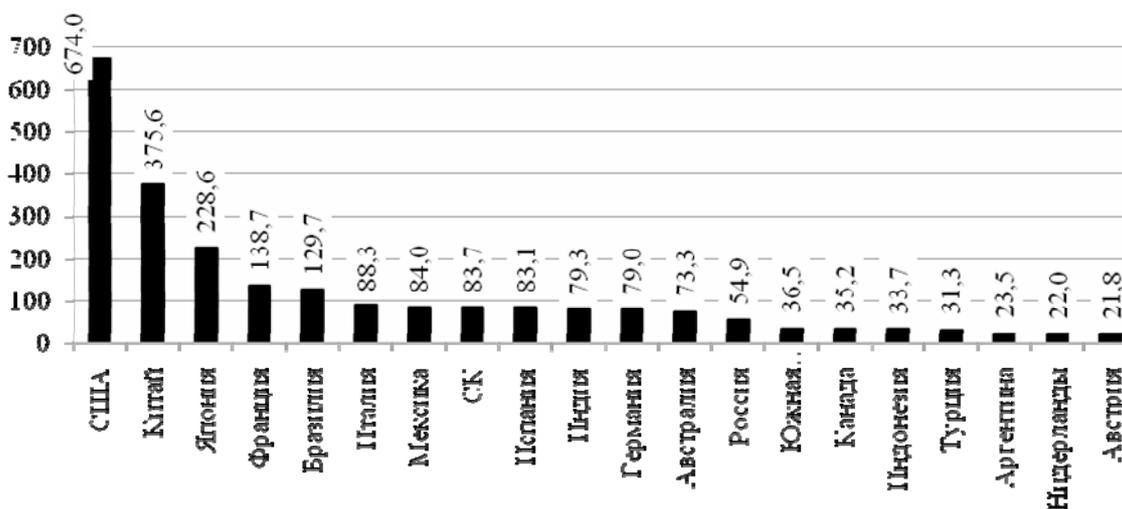


Рис. 2. Объемы внутреннего туризма (2011 г., млрд. дол. США)

Объемы внутреннего туризма превышали в 2011 г. 20 млрд. дол. США в 20 странах, от 20 до 10 млрд. занимал внутренний рынок в 13 странах мира – это Швейцария, Венесуэла, Иран, Тайвань, Таиланд, Греция, Малайзия, ЮАР, Норвегия, Чили, Египет, Новая Зеландия, Саудовская Аравия. За единичными исключениями, страны, которые импортируют больше всего туристических услуг, имеют в то же время и пример потребления национального туристического продукта, который в стоимостном выражении превышает объемы импорта, то есть можно утверждать о приближенной к идеальной сбалансированности потоков: резидентов страны привлекают не только заграничные туры, но и местная туристическая инфраструктура, они выбирают страну отдыха не по кри-

[4]. Импорт туристических услуг на душу населения приведен на рис. 3 (численность населения в 2011 г. рассчитана методом линейной аппроксимации на основе данных Мирового банка за 2000 – 2010 гг.).

терию "хорошее – плохое качество", а "индивидуальность – отличия" рекреационной территории. По объемам потребления туристических услуг на внутреннем рынке выделяются 10 стран (рис. 3).

На Бермудских Островах и во Франции доходы от въездного туризма, кроме того, значительно превышают продажу национальных услуг резидентам, в Австрии и Швейцарии немного их выше. Импорт туристических услуг на душу населения превышает внутреннее потребление на Бермудских Островах, в Норвегии и Люксембурге; превышает экспорт туристических услуг в Австралии, Тринидаде и Тобаго, Бермудских Островах, Норвегии и Люксембурге.

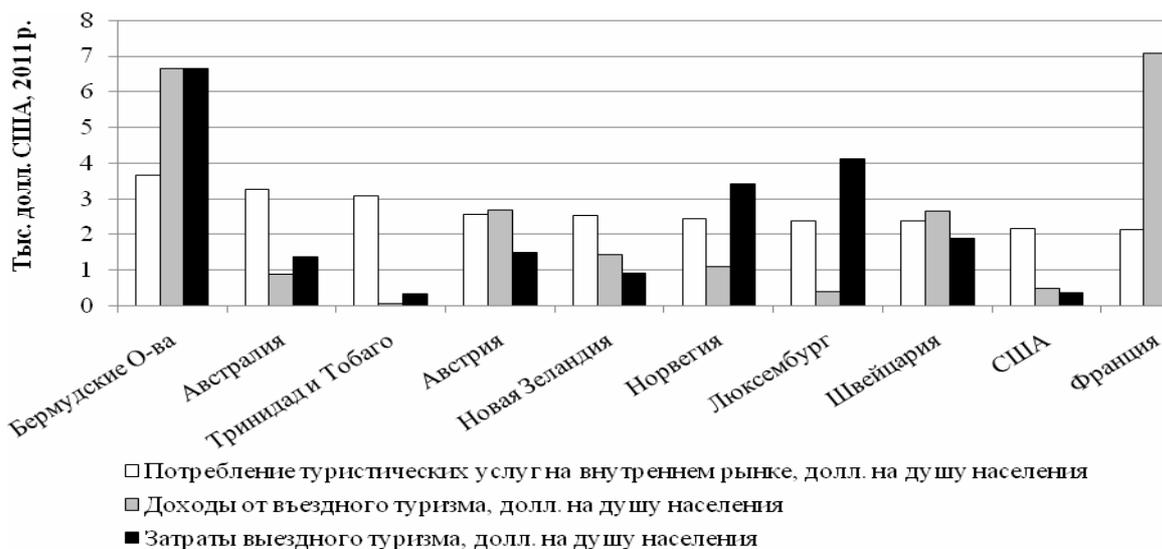


Рис. 3. Страны-лидеры по объемам среднедушевого потребления туристических услуг на внутреннем рынке

По объемами потребления туристических услуг на внутреннем рынке Украина находится на 116-м месте из 180 исследуемых стран – лишь 102 дол. на душу населения в 2011 г., РФ соответственно – на 66-м с показателем 390,6 дол.

По среднедушевым показателям импорта туристических услуг выделяются Виргинские О-ва (США) со значением в 10,437 тыс. дол., Бермудские О-ва и Гваделупа – приблизительно 6,5 тыс. дол., Люксембург – 4,12 тыс. В Сингапуре, Мартинике и Норвегии затраты составили от 3-х до 4-х тыс., другие страны находятся в диапазоне от 2-х до 3-х тыс. дол. США. Аруба и Виргинские Острова (СВ) выделяются сверхвысокими для этой группы среднедушевыми доходами от экспорта туристических услуг. Украина находится на 103-м месте с показателем в 91,7 дол. США, РФ – на 71-м месте (248,9 долл. США на душу населения).

Наконец, по показателю среднедушевого дохода от экспорта туристических услуг сразу выделяются Виргинские О-ва (США) – почти 21 тыс. дол., дальше идет Аруба и Виргинские О-ва (США) – 12,2 и 10,7 тыс. дол. соответ-

ственно. Ангилья, Франция, Бермудские О-ва, Центрально-Африканская Республика и Багамские О-ва имеют выше 5 тыс. дол. США среднедушевого показателя дохода; Антигуа и Барбуда, Сейшельские О-ва, Барбадос и ОАЭ – от 4 до 5 тыс.; Венгрия, Мартиника и Сингапур – от 3 до 4 тыс., Индия, Макао, Австрия, Швейцария, Чехия, Куба, Мали, Лесото и Израиль – от 2 до 3 тыс.; Украина – 117,3 тыс. дол. США (103-е место), РФ – 114,6 тыс. (104-е место).

Впрочем, большинство представленных стран получили высокие показатели из-за малого количества населения и незначительных объемов национальной экономики, потому расчет среднедушевых доходов и расходов должен лишь дополнять основной анализ или использоваться внутри предварительно сформированных групп стран. Показатель может быть полезным во время проведения социальных исследований, однако с целью оценки уровня экономической безопасности отрасли лучше применять абсолютные характеристики туристических потоков и их влияние на формирование соответствующего сектора.

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННО ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. указана цель – создание условий для здорового образа жизни граждан. Помимо этого, принята Правительством Российской Федерации Федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации до 2015 года», Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. ФЦП и Стратегия ориентируют, в первую очередь, на повышение доступности и качества спортивной инфраструктуры. По этой причине одним из приоритетных направлений финансирования отрасли является строительство и реконструкция объектов спорта. Аналогичные цели преследуют и другие проекты по развитию физической культуры и спорта, в том числе совместный проект ВПП «Единая Россия» и Минспорта России «Строительство физкультурно-оздоровительных комплексов».

Финансирование развития массового спорта осуществляется из средств федерального бюджета в соответствии с Федеральной целевой программой «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы».

Одной из основных задач Федеральной программы по направлению «Массовый спорт» является обеспечение доступности занятий физической культурой и спортом для различных категорий граждан, в том числе на основе разработки и применения механизма льготного и бесплатного посещения спортивных сооружений малообеспе-

ченными категориями граждан, детьми, учащимися (обучающимися, воспитанниками и студентами), пенсионерами, инвалидами.

Развитие массового спорта обладает значительной спецификой, среди которой следует особо отметить:

- высокую капиталоемкость услуг массового спорта, что проявляется в высоких ценах на услуги, ограничивающих возможности предложения;

- необходимость выделения площадей (земельных участков), что в условиях высокой степени урбанизации представляет значительные проблемы для руководства муниципальных образований;

- необходимость привлечения высококвалифицированного персонала в области массового спорта.

Предоставление услуг массового спорта при отсутствии государственной поддержки ограничено для приобретения населением, поскольку обладает высокой себестоимостью. Результаты исследований показывают, что решающим фактором развития массового спорта является его материально-техническая обеспеченность. Успех массового спорта определяется тремя факторами: доступностью занятий, использованием более совершенного спортивного инвентаря и увеличением активности малообеспеченных категорий граждан, детей, учащихся.

Важной проблемой, препятствующей развитию массового спорта, является слабое материально-техническое состояние или отсутствие сети физкультурно-спортивных сооружений, а также низкая эффективность их использования из-за технической изношенности

спортивного оборудования, инвентаря, неудовлетворительного состояния самих объектов, что требует капитальных вложений в ремонт. Поэтому для достижения массового вовлечения населения в занятия физической культурой и спортом необходимы мероприятия, позволяющие снизить себестоимость основных ресурсов для физкультурно-спортивных организаций — кадровых, информационных и капитальных. В связи с этим целесообразен пересмотр базовых принципов системы ресурсного обеспечения массового спорта.

Помимо Федерального закона от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации», нормативное регулирование сферы физической культуры и спорта в Ростовской области осуществляется в соответствии с Областным законом от 29.07.09 № 263-ЗС "О физической культуре и спорте в Ростовской области" (в ред. от 29.02.2012)

Для привлечения населения Ростовской области к регулярным занятиям физической культурой и спортом, создания условий для здорового образа жизни всех групп населения администрация Ростовской области Постановлением от 7 сентября 2010 г. №168 утвердила Областную долгосрочную целевую программу «Развитие физической культуры и спорта в Ростовской области на 2011 – 2014 годы», которая направлена на дальнейшее развитие отрасли физической культуры и спорта и консолидированного участия организаций, осуществляющих физкультурно-оздоровительную и спортивную деятельность на территории Ростовской области. Одним из приоритетных направлений развития должно стать развитие плавания как одного из олимпийских видов спорта, а также один из заявленных результатов программы — «обеспеченность плавательными бассейнами составит в 2014 году 60,27 кв. м зеркала воды на 10 тыс. человек».

Одним из действенных механизмов в рамках развития физической культуры и спорта, а также развития инфраструктуры спорта является использование принципов государственно-частного партнерства. Данный концепт продекларирован в рамках указанной Областной долгосрочной целевой программы.

Государственно-частное партнерство определено Областным законом Ростовской области от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства» как «формы среднесрочного и долгосрочного взаимодействия (сотрудничества) между Ростовской областью либо Ростовской областью и муниципальными образованиями в Ростовской области, с одной стороны, и российским или иностранным юридическим или физическим лицом либо действующим без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) объединением юридических лиц (далее – партнеры), с другой стороны, с целью реализации общественно значимых проектов в экономике и социальной сфере на территории Ростовской области, которое осуществляется путем заключения и исполнения соглашений (договоров)»[1].

Государственно-частное партнерство, если оно будет организованное и управляемое, может являться экономически эффективным средством с целью привлечения дополнительного финансирования от частного бизнеса в спортивной инфраструктуре. Следует также сказать, что расходы на обеспечение как эксплуатации, так и развития спортивной инфраструктуры могут быть высокими для бюджета, и очень часто публичные власти, особенно муниципальные, не имеют достаточных материально-финансовых возможностей для удовлетворения спроса в данных услугах общества в этом отношении, учитывая, что бюджет принимается в основ-

ном на относительно короткий период – один год, а многие инфраструктурные проекты реализуются в более длительный срок. Государственно-частные партнерства являются относительно выгодным вариантом в качестве основы финансового обеспечения спортивной инфраструктуры еще и потому, что в настоящий момент многие спортивные сооружения эксплуатируются именно на коммерческой основе [4, с. 410].

Следует согласиться с И.В. Понкиным, что именно создание сложных перспективных схем из самостоятельно обеспечивающих свое функционирование комплексов, увязанных в единые подсистемы и кластеры спортивной инфраструктуры, может обеспечить реальные подвижки в решительном развитии спорта и физкультуры в стране, как следствие – способствовать решению ряда демографических проблем, повышению средней ожидаемой продолжительности жизни и улучшению здоровья граждан. Решение указанных масштабных задач спортивно-инфраструктурного строительства будет иметь дополнительным результатом создание большого количества рабочих мест в строительстве и сфере обслуживания спортивных объектов, инженерно-коммунальной и энергетической инфраструктуры, гостиничной и дорожной сетей. Одних лишь государственных усилий здесь недостаточно, поэтому следует создавать условия привлечения инвестиций по разнообразным схемам государственно-частного партнерства для строительства и реконструкции спортивных сооружений, прежде всего – крупных и комплексных [3, с. 118].

Использование механизмов партнерства между частным бизнесом и государством в целях привлечения средств частных инвесторов для развития спортивной (и связанной с ней) инфраструктуры могло бы стать ключевым фактором в решении инфраструктурных задач Ростовской области для

решения долгосрочных задач в области физкультуры и спорта.

Следует упомянуть, что в мировой практике при строительстве и реконструкции спортивных сооружений весьма активно используются схемы государственно-частного партнерства. Основное преимущество государственно-частного партнерства состоит в том, что в условиях ограниченных бюджетных средств такое партнерство помогает успешно осуществлять важные инфраструктурные проекты за счет привлечения ресурсов, знаний и опыта частного сектора.

Популярность использования механизмов государственно-частного партнерства в спортивной сфере объясняется теми же причинами, которые характерны для других объектов инфраструктуры: снижением нагрузки на государственный бюджет, эффективным развитием объектов государственного имущества, эффективностью расходования денежных средств частным инвестором, применением передового управленческого и технологического опыта, минимизацией присущих публичному сектору рисков, развитием новаторских форм проектного финансирования.

Следует упомянуть, что практика строительства спортивных объектов в Российской Федерации на условиях государственно-частного партнерства существует, хотя данный механизм активно применяется только при строительстве спортивной инфраструктуры под проведение Олимпийских игр 2014 года в Сочи, но потенциал применения его в рамках строительства спортивной инфраструктуры в других регионах России достаточно обширен. Если обратиться к примеру западных стран, негосударственные инвестиции дают до 60% поступлений в спорт. Наиболее активно механизм государственно-частного партнерства в спорте развивается в странах Южной Европы: Испании, Италии и

Франции. Но и в Восточной Европе частные инвестиции в государственные объекты тоже есть, так, например, в Польше 43% из общего числа объектов, которые возводились в период с 2009 по 2011 годы по схемам государственно-частного партнерства, на первом месте – это бассейны, на втором месте по количеству – спортивно-зрелищные комплексы и спортивные порты (минипорты для спортивных судов).

Итак, использование механизмов государственно-частного партнерства в строительстве спортивных объектов является достаточно значимым элементом повышения эффективности реализации федеральных программ, и имеет высокий социально-экономический и бюджетный эффект.

Одна из причин медленного развития схемы государственно-частного партнерства в индустрии российского спорта – фрагментарность отечественного законодательства в этой сфере, отсутствие необходимой нормативно-правовой базы не только на федеральном уровне, но и на региональном, а также отсутствие комплексного подхода к ее формированию и единого регулирующего органа по реализации государственно-частного партнерства в РФ; следует отметить также отсутствие принципов практического осуществления партнерства между государством и бизнесом в России, а именно: разработанного инструментария и механизма для ее реализации; наличие общих сдерживающих факторов в развитии государственно-частного партнерства, данным проблемам посвящен ряд работ последних лет.

Итак, при анализе существующего законодательства о государственно-частном партнерстве было выявлено, что на настоящий момент не существует модели или методических разработок о применении данного механизма в спортивной сфере, что в значительной мере затрудняет использование данного ин-

струментария при строительстве спортивных объектов.

Следовательно, необходимо разработать методические рекомендации по использованию механизмов государственно-частного партнерства при реализации проекта создания и эксплуатации водноспортивных оздоровительных комплексов. При этом, данные методические рекомендации должны носить комплексный системный характер, включать основные характеристики и элементы проекта по использованию механизма государственно-частного партнерства, а также разработку финансовой модели и обоснование эффективности проекта.

Основной целью данного проекта должна стать разработка механизмов использования государственно-частного партнерства при создании и эксплуатации водноспортивных оздоровительных комплексов на территории Ростовской области. Решаемые задачи следующие: формирование альтернативных вариантов формы сотрудничества государства и частного бизнеса при создании и эксплуатации водноспортивных оздоровительных комплексов на территории Ростовской области; обоснование использования наиболее оптимальной формы государственно-частного партнерства (ГЧП) и механизма ее реализации; построение алгоритма создания и реализации совместного проекта на принципах государственно-частного партнерства.

Основные направления по разработке проекта использования форм ГЧП можно разделить на два больших блока, а именно:

В первый блок – разработка модели проекта создания и эксплуатации спортивных объектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства – будет включаться три этапа:

Первый этап – это диагностика и экспертиза (экспертиза правовой применимости механизмов ГЧП при строи-

тельстве спортивных объектов на территории Ростовской области, определение актуальности и социальной значимости предлагаемого проекта, диагностика аналогичных проектов ГЧП в Российской Федерации).

Второй этап – это разработка концепции проекта (выработка конкретного механизма ГЧП при строительстве и эксплуатации спортивных объектов на территории Ростовской области в соответствии с выявленными потребностями

и особенностями в ходе диагностики и экспертизы).

Третий этап – построение алгоритма реализации проекта (построение подробной схемы и механизма государственно-частного партнерства при строительстве и эксплуатации спортивных объектов на территории Ростовской области).

Основные мероприятия и результаты этапов разработки проекта приведены в таблице 1.

Таблица 1. Содержание и этапы разработки проекта государственно-частного партнерства при строительстве спортивных объектов

Этап	Содержание этапа	Результаты этапа
Диагностика и экспертиза	<p>Оценка действующего законодательства в области государственно-частного партнера (ГЧП) предполагает экспертизу региональной правовой применимости механизмов ГЧП</p> <p>Сопоставление моделей реализации инфраструктурного проекта, оценка практической применимости конкретных форм ГЧП в РФ (предполагает экспертизу проектов ГЧП, аналогичных строительству спортивных объектов)</p> <p>Обоснование социальной значимости, социально-экономической и бюджетной эффективности проекта строительства спортивных объектов для Ростовской области (предполагает определение и оценку прямого и косвенного социального, экономического и бюджетного эффекта при реализации проекта)</p>	<p>Репрезентативная нормативно-правовая база для реализации проекта в РО</p> <p>Список общественно-значимых потребностей в реализации проекта ГЧП и формулировка социальной значимости проекта создания и эксплуатации спортивных объектов в РО с использованием ГЧП</p> <p>Систематизация существующей практики проектов ГЧП, аналогичных строительству спортивных объектов</p> <p>Сравнительная оценка моделей ГЧП</p>
Разработка концепции	<p>Определение вариантов конкретных форм государственно-частного партнерства при создании и эксплуатации спортивных объектов.</p> <p>Выбор и обоснование использования наиболее оптимальной формы государственно-частного партнерства (ГЧП)</p> <p>Разработка механизма ее реализации относительно всей производственной цепочки: проектирование – строительство – управление (эксплуатация)</p>	<p>Форма государственно-частного партнерства при создании и эксплуатации спортивных объектов.</p> <p>Механизм реализации формы ГЧП</p> <p>Выбор формы контракта проекта ГЧП</p>
Разработка алгоритма реализации проекта	<p>Построение алгоритма создания и реализации совместного проекта на принципах государственно-частного партнерства</p> <p>Разработка модели финансирования и схемы платежей</p> <p>Решение вопроса прав собственности на проектируемый объект</p> <p>Идентификация и оценка рисков для государства и частного инвестора при реализации моделей государственно-частного партнерства при строительстве спортивных объектов</p>	<p>Система основных элементов партнерства и список участников проекта</p> <p>Организационная модель проекта</p> <p>Модель финансирования проекта</p> <p>Определение прав собственности в предлагаемой концепции ГЧП</p> <p>Схема распределения рисков при реализации проекта ГЧП</p>

Основной результат работ по первому блоку – это документ, содержащий краткое описание проекта, обоснование его социально-экономической значимости (обоснование инициации), основные характеристики и особенности его реализации по принципам государственно-частного партнерства, а также организационную модель и предполагаемые механизмы обеспечения возвратности привлекаемых инвестиций, распределения и нивелирования рисков.

Во второй блок направлений по разработке проекта использования механизмов государственно-частного партнерства при создании и эксплуатации водноспортивных оздоровительных комплексов на территории Ростовской области включается сопровождение работ по формированию и реализации планируемой схемы государственно-частного партнерства до заключения контракта по строительству водноспортивных оздоровительных комплексов на территории Ростовской области (предполагает работы, связанные с реализацией предложенной модели проекта, сопровождение проекта). Основными этапами данного блока работ будут являться следующие:

- Разработка финансовой модели проекта и технико-экономического обоснования реализуемости проекта (написание бизнес-плана проекта).
- Подготовка пакета документов, включая общеорганизационную подготовку проекта.
- Сопровождение проекта в ходе конкурсного отбора.

Основным результатом данного блока направлений по разработке методических рекомендаций является составление бизнес-плана и финансовая модель проекта, пакет документов, предоставляемый для заинтересованных сторон.

Итак, в итоге следует сказать, что государственно-частное партнерство, которое в широком смысле можно обо-

значить как особый способ привлечения финансовых, организационных и иных ресурсов и усилий частного сектора государственными органами для достижения определенных публичных целей, является лишь одним из возможных многочисленных вариантов обеспечения создания и надлежащего функционирования публичной инфраструктуры, в том числе и спортивной. Большой интерес к государственно-частному партнерству в настоящее время, к его различным схемам и механизмам определяется тем, что такое сотрудничество органов публичной власти с частным сектором в разных областях может иметь ряд преимуществ и привлекательных возможностей в сравнении с другими формами сотрудничества.

Соответственно задача эффективного обеспечения публичных интересов в проектах государственно-частного партнерства требует поиска наиболее адекватного и эффективного правового обеспечения и наиболее эффективных форм и схем реализации государственно-частного партнерства по конкретному проекту (комплексу проектов).

Прогнозирование, определение и расчет основных и косвенных преимуществ, возможных магистральных, проходящих через весь проект, проблем и недостатков, а также вероятных спонтанных точечных проблем и недостатков конкретного проекта государственно-частного партнерства, связанных с ними рисков – обязательные элементы предварительного проектирования при реализации всех проектов государственно-частного партнерства. Теоретическое осмысление этого комплекса вопросов является в высокой степени практически востребованным. [4, с. 439]

Поэтому в настоящее время возникает вопрос о целесообразности и обоснованности применения именно проектов государственно-частного партнерства в данной публичной сфере. Применение данного процесса разра-

ботки проекта государственно-частного партнерства при строительстве объектов спортивной инфраструктуры позволит избежать ошибок при реализации проекта, вследствие чего могут быть

понесены большие финансовые и материальные потери, а также снижение эффективности всего процесса сотрудничества частного бизнеса и государства в спортивной сфере.

В.Е. Ермаченко

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Достаточная емкость и устойчивость внутреннего рынка являются одним из важнейших факторов поддержки национальных отраслей, ведь в случае неблагоприятных изменений мировой конъюнктуры именно потребление в пределах государства позволит уменьшить отрицательные последствия от снижения объёма экспортных поставок. Особенно актуальна сегодня проблема колебания спроса в сфере услуг, в первую очередь тех, которые нельзя причислить к жизнеобеспечивающим (например, «услугам первой необходимости»), к ним относятся и туристические. Исследования, проводимые многими учёными, позволили обосновать практически прямую пропорциональную зависимость между ростом потребления туристической продукции и повышением качества жизни населения. Однако данное утверждение справедливо прежде всего для оценки категории национального туризма, в то время как на формирование международных туристических потоков влияет множество иных факторов, и не всегда уровень доходов резидентов принимающей страны определяет направленность въездных потоков (или количество прибытий иностранных туристов / количество иностранных туров, согласно принятой в зарубежных источниках терминологии – International Tourist Arrivals).

Существуют примеры стран-лидеров туристического рынка, которым удается удерживать первые места по количеству иностранных посетите-

лей и качеству инфраструктуры, но не обеспечивающим доступности услуг для местного населения. Таким образом, экономика туризма в данных государствах полностью зависит от внешних условий, а поступления в государственный бюджет от деятельности предприятий туристической и сопутствующих отраслей не корректируются путём перераспределения реализуемой продукции между внутренним и зарубежными рынками в случае кризиса в том или ином секторе. Иными словами, устойчивость функционирования отрасли напрямую зависит от стабильности въездных туристических потоков. Нацеленность на поступление крупных доходов исключительно из-за рубежа может спровоцировать дополнительную угрозу экономической безопасности страны, поскольку планирование на макроуровне должно включать предварительную оценку развития национальных экономик стран-партнеров и прогнозирования спроса на местные туристические услуги их резидентов. Во-первых, сложно непрерывно отслеживать изменения комплекса факторов внешней среды в разных географических регионах, особенно социальных тенденций в обществах, которые принадлежат к неродственным культурам. Во-вторых, даже в случае своевременного предварительного предупреждения о необходимости корректирования текущей стратегии субъекты отрасли не в состоянии быстро переориентироваться на других потребителей (на внутреннем рынке их

просто нет, а установление деловых отношений с новыми странами требует времени и дополнительных усилий). Ориентация исключительно на внутренний рынок также является не совсем правильной стратегией – однако предусмотреть падение спроса на туристические услуги в этом случае легче. Следовательно, в группу риска входят как

страны со сверхвысокой долей доходов из-за рубежа, так и со сверхнизкой. В табл. 1 приведено распределение стран в соответствии с удельным весом доходов от въездного и внутреннего туризма. В Украине это соотношение составило в 2011 г. 53,5% и 46,5% соответственно, в Российской Федерации – 22,7% и 77,3% [3].

Таблица 1. Распределение стран по соотношению доходов от въездного и внутреннего туризма в ВВП туристической отрасли, 2011 г.

Доля доходов*		Страны
FVS,%	DS,%	
0 – 10	100 – 90	Гвинея; Папуа-Новая Гвинея; Бангладеш; Бурунди; Габон; Венесуэла; Япония; Бразилия; Ливия; Демократическая Республика Конго; Судан; Центрально-Африканская Республика; Мьянма (Бирма)
10 – 20	90 – 80	Кот-д'Ивуар; Пакистан; Кувейт; Нигерия; Китай; Мексика; Лесото; Иран; Малави; Камерун; Алжир; Индия; Соединенные Штаты Америки; Кирибати; Чили
20 – 30	80 – 70	Свазиленд; Индонезия; Австралия; Аргентина; Российская Федерация; Беларусь; Замбия; Франция; Перу; Казахстан; Колумбия; Катар
30 – 40	70 – 60	Канада; Норвегия; Ангола; Южная Корея; Сьерра-Леоне; Боливия; Соединенное Королевство; Реюньон; Италия; Парагвай; Конго; Непал; Азербайджан; Чад; Новая Зеландия; Финляндия; Гондурас; Германия; Эквадор; Гайана; Мали; Румыния; Израиль; Нигер
40 – 50	60 – 50	Мозамбик; Буркина-Фасо; Филиппины; Шри-Ланка; Тринидад и Тобаго; Гана; Оман; Южно-Африканская Республика; Испания; Йемен; Египет; Тайвань; Никарагуа; Гватемала; Дания; Турция; Словакия; Сербия; Нидерланды; Вьетнам; Намибия; Коморские Острова; Сальвадор; Молдова
50 – 60	50 – 40	Саудовская Аравия; Сенегал; Австрия; Швейцария; Того; Бруней; Суринам; Гаити; Украина; Гамбия; Монголия; Тунис; Сан-Томе и Принсипи; Лаос; Люксембург; Литва; Греция; Мартиника; Куба; Чехия; Пуэрто-Рико; Малайзия; Венгрия; Коста-Рика
60 – 70	40 – 30	Бенин; Кения; Гваделупа; Португалия; Македония; Босния и Герцеговина; Уругвай; Зимбабве; Латвия; Бельгия; Эфиопия; Бермудские Острова; Словения; Польша; Танзания; Таиланд; Исландия; Руанда
70 – 80	30 – 20	Марокко; Ботсвана; Бахрейн; Киргизстан; Уганда; Сирия; Соломоновы Острова; Швеция; Доминиканская Республика; Армения; Болгария; Панама; Сингапур; Черногория; Маврикий; Гонконг; Объединенные Арабские Эмираты; Эстония; Мадагаскар; Ямайка
80 – 90	20 – 10	Гренада; Сент-Китс и Невис; Ирландия; Ливан; Камбоджа; Багамские Острова; Албания; Хорватия; Белиз; Мальта; Тонга; Каймановы Острова; Сент-Винсент и Гренадины; Доминика; Другая Океания (отдельный регион согласно WTTC); Нидерландские Антильские Острова; Иордания; Виргинские Острова (США); Кипр; Сент-Люсия
90 – 100	10 – 0	Барбадос; Антигуа и Барбуда; Сейшельские Острова; Аруба; Фиджи; Кабо-Верде; Виргинские Острова (СК); Мальдивские Острова; Вануату; Ангилья; Макао

* FVS – доходы от въездного туризма (Foreign visitor spending), DS – доходы от внутреннего туризма (Domestic expenditure), доля в ВВП туристической отрасли (T&T GDP).

Из таблицы 1 видно, что ориентированными преимущественно на внутренний рынок являются: Гвинея, Папуа-Новая Гвинея, Бангладеш, Бурунди, Га-

бон, Венесуэла, Япония, Бразилия, Ливия, Демократическая Республика Конго, Судан, Центрально-Африканская Республика, Мьянма – но, за некоторым

исключением, почти все страны представленной группы имеют низкий доход на душу населения и неразвитую туристическую инфраструктуру. Напротив, доходы от въездного туризма составляют свыше 90% совокупного дохода туристической отрасли в Барбадосе; Антигуа и Барбуде, Сейшельских Островах, Арубе, Фиджи, Кабо-Верде, Виргинских Островах (СК), Мальдивских Островах, Вануату, Ангилье, Макао – в данных странах низкая ёмкость внутреннего рынка из-за малой территории, и поэтому они специализируются на въездном туризме и привлечении иностранных инвестиций и операциях в финансовом секторе.

Возникает вопрос, насколько структура внутреннего туристического рынка определяет успешность страны в реализации услуг и не обуславливается ли она, в свою очередь, состоянием экономического развития государства. В проанализированной выборке представлена 181 национальная экономика – государства и территории с особым статусом, – которые отличаются как по абсолютным, так и относительным показателям. Почти в каждую группу, приведенную в таблице, попали страны из разных регионов мира, с высоким и низким общим потенциалом. Поэтому стоит проводить дальнейшую сегментацию в несколько этапов, определив приоритетность признаков. Например, прежде всего для исследования интересны ведущие страны на мировом рынке туристических услуг, ведь именно их опыт будет наиболее значимым. Невзирая на простоту подхода, однозначно выделить такие страны трудно: камнем преткновения является именно критерий отбора. Обычно странами-лидерами считаются те, которые имеют наивысший абсолютный доход от реализации национального туристического продукта, – однако такие государства характеризуются диверсифицированной структурой производства и малой долей

туристической отрасли в ВВП, поэтому среди других секторов экономики туристическая отрасль не считается приоритетной, и страна не ассоциируется у потребителей как привлекательное направление (дестинация). Кроме того, высокие доходы могут быть получены как от внутреннего, так и въездного туризма – а методология ЮНВТО (UNWTO) акцентирует внимание именно на поступлениях из-за рубежа: ITR (International Tourist Arrivals) являются не доходами от международного туризма, как лингвистически правильно переводится этот термин, а доходами именно от въездного туризма, то есть экспорта туристических услуг. А в категорию международного входит, как известно, выездной и въездной туризм. Таким образом, эксперты ЮНВТО ранжируют страны по объёму экспортных операций в туристической отрасли, а специалисты WTTC используют в том числе и комплексный показатель, включающий как экспорт, так и потребление на внутреннем рынке резидентами (то есть охватывается полностью категория туризма в пределах страны), откорректированный на расходы предприятий, в том числе посредников, для организации туров (табл. 2) [3, 4].

Можно рассмотреть стоимостные показатели деятельности туристической отрасли на примере Украины (согласно WTTC). Если учитывать только номинальную стоимость, то можно утверждать почти непрерывное увеличение доходов и расходов по всем категориям, однако пересчет на цены 2011 г. показывает не слишком положительный тренд. Доходы от въездного туризма начали сокращаться, начиная с 2009 г. (тогда же были зафиксированы самые низкие объемы внутреннего туризма), наименьшая прибыль от экспорта и затраты на импорт наблюдались в 2010 г. В 2011 – 2012 гг. исследуемые показатели начали опять расти, самый низкий темп прироста имеют доходы от экс-

порта, самый высокий – расходы на импорт. Постоянно сокращается количество занятых как в непосредственно туристической, так и смежных отраслях. Если в 2006 г. насчитывалось соответственно 412 и 1583 работника, то в 2011 г.

эти цифры сократились до 351 и 1338 человек, а в 2022 г. останутся, по прогнозу экспертов, лишь 309 и 1156 работников. Также сокращается доля отрасли в ВВП (рис. 1, табл. 2).

Таблица 2. Показатели развития туристической отрасли Украины, данные WTTC

Показатель (млрд. грн.)	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012**		2022**	
	н*	р*	н*	р*	н*	р*	н*	р*	н*	р*	н	р	н*	р*	н*	р*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1. Visitor exports / Экспорт туристических услуг	19,5	43,2	25,8	46,5	34,0	47,7	32,6	40,4	35,8	38,7	42,3	45,5	42,7	108,2	59,2	
2. Domestic expenditure Доходы от внутреннего туризма	17,6	39,2	21,9	39,5	27,4	38,5	27,7	34,4	32,5	35,1	36,8	41,0	38,5	117,7	64,3	
3. Internal tourism consumption / Потребление в пределах страны (= 1 + 2 + government individual spending / государственные затраты на индивидуальные (нерыночные) услуги)	37,7	83,3	48,5	86,9	62,4	87,1	61,4	76,2	69,7	75,3	80,7	88,3	82,9	231,1	126,8	
4. Purchases by tourism providers, including imported goods (supply chain) Расходы предприятий, которые оказывают туристические услуги, включая импорт товаров	-5,3	-55,7	-32,6	-58,2	-42,5	-59,1	-41,2	-51,1	-47,7	-51,5	-56,1	-61,4	-57,7	-163,1	-89,6	
5. Direct contribution of Travel & Tourism to GDP / Прямой вклад туристической отрасли в ВВП (= 3 + 4)	12,4	27,6	15,9	28,7	19,9	28,0	20,2	25,1	22,0	23,8	24,6	26,9	25,2	68,0	37,2	
Other final impacts (indirect & induced) / Другие конечные расходы (косвенные и производимые)																
6. Domestic supply chain/Национальные посредники	20,2	45,0	25,9	46,7	32,4	45,5	32,9	40,8	35,8	38,7	40,0	43,8	41,1	110,7	60,5	
7. Capital investment / Капитальные инвестиции	2,7	6,1	4,6	8,2	7,1	9,9	5,1	6,3	4,9	5,3	5,5	5,5	5,2	10,6	5,8	
8. Government collective spending Государственные закупки	4,4	9,7	5,6	10,1	7,4	10,3	8,0	10,0	9,6	10,4	10,7	12,1	11,4	35,8	19,6	
9. Imported goods from indirect spending Импорт товаров (косвенное потребление)	-1,4	-3,1	-2,1	-3,8	-2,9	-4,1	-2,6	-3,2	-3,2	-3,4	-4,2	-4,6	-4,3	-14,2	-7,7	
10. Induced / Производимое влияние	8,5	18,8	10,9	19,7	13,6	19,0	14,2	17,6	14,9	16,1	15,5	17	16,0	42,9	23,5	
11. Total contribution of Travel & Tourism to GDP / Общий вклад туристической отрасли в ВВП (= 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10)	46,8	104,0	60,8	109,6	77,4	108,7	77,8	96,6	84,1	90,9	92,1	100,7	94,5	253,9	138,8	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Employment impacts (000) / Занятость в сфере туризма (000)															
12. Direct contribution of Travel & Tourism to employment / Занятые в туристической отрасли	4119		4025		3851		3878		3546		3513		3500		3086
13. Total contribution of Travel & Tourism to employment / Занятые в туристической экономике	15826		15659		15217		15232		13805		13382		13324		11564
Other indicators / Другие показатели															
14. Expenditure on outbound travel / Импорт туристических услуг (расходы выездного туризма)	13,4	29,9	17,1	30,9	20,7	29,0	25,0	31,0	27,6	29,8	33,1	37,6	35,2	104,7	57,2

* н – в номинальных ценах, р – в реальных ценах 2011 г.

** – прогнозные данные

Доходы и затраты от туристической деятельности, млрд. грн.



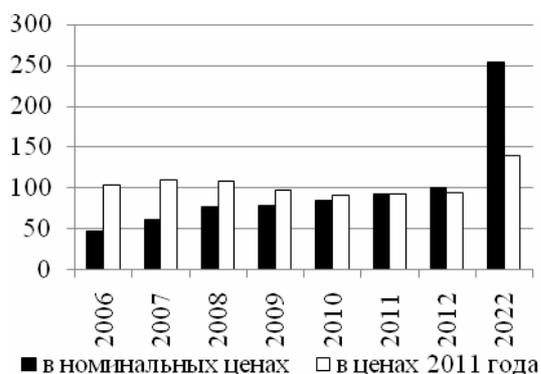
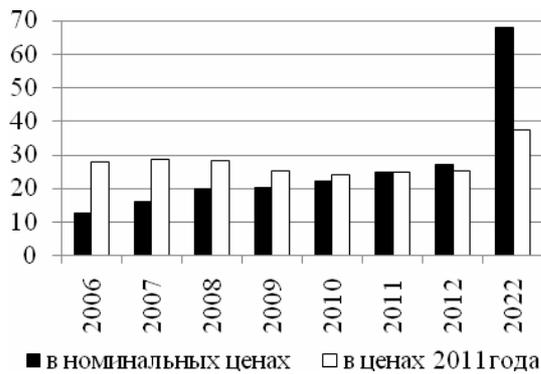
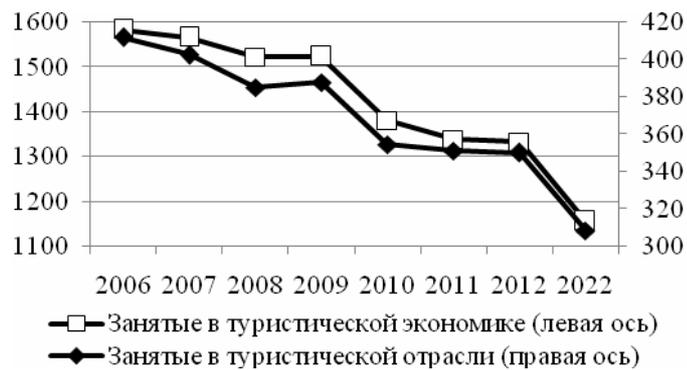


Рис. 1. Основные показатели туристической отрасли Украины

Положительным для Украины является то, что (по данным WTTC) импорт туристических услуг в общем объеме операций остается наименьшей величиной, однако доходы от въездного туризма превышают поступления от внутреннего, что свидетельствует о недостаточной популярности внутренних рекреационных территорий у резидентов страны.

Оцениваемые объемы экспорта, которые рассчитываются согласно методологии двух организаций, также несколько отличаются (табл. 3): как правило, значения WTTC немного выше. Усложняет сравнение то, что периодически данные обновляются обеими сторонами с поступлением новой, уточняющей, информации [3, 4].

Таблица 3. Доходы от въездного туризма, 2011, млрд. дол. США

Ранг	Visitor Exports	WTTC	Соответствие рангов	Ранг	ITR	UNWTO
1	США	155,06		1	США	116,3
2	Испания	65,693		2	Испания	59,9
3	Франция	55,499		3	Франция	53,8
4	Китай	50,853		4	Китай	48,5
5	Германия	48,439		5	Италия	43
6	Италия	42,515		6	Германия	38,8
7	СК*	39,708		7	СК*	35,9
8	Таиланд	31,191		8	Австралия	31,4
9	ОАЕ	30,091		9	Макао	27,8
10	Макао	28,891		10	Гонконг	27,7
11	Турция	27,62		11	Таиланд	26,256
12	Гонконг	26,852		12	Турция	23,02
13	Австрия	22,638		13	Австрия	19,86
14	Швейцария	20,679		14	Малайзия	18,259
15	Нидерланды	20,33		15	Сингапур	17,99
16	Австралия	19,532		16	Швейцария	17,553
17	Малайзия	19,062		17	Индия	17,518
18	Сингапур	17,898		18	Канада	16,936
19	Греция	17,721		19	Греция	14,623
20	Индия	17,165		20	Нидерланды	14,445

* Соединенное Королевство Великой Британии и Северной Ирландии

Такая разница в значениях объясняется отличиями в методологии расчета и источниках поступления данных, однако для конечных потребителей способ отбора и обработки информации не является настолько важным, как конечный результат. А место страны среди других стран мира – это прежде всего ее имидж, привлекательность для инвесторов и залог привлечения дополнительного количества туристов. Сегодня среди украинских ученых более цитируемыми являются отчеты ЮНВТО, однако малые туристические компании не заказывают публикаций данной организа-

ции из-за высокой цены. Совет по путешествиям и туризму (WTTC), напротив, представляет больше статистических данных в открытом доступе, но они сводятся к стоимостному измерению – посмотреть именно количественные характеристики международных туристических потоков нельзя.

Как видно из таблицы 3, отличия начинаются уже с 5-й позиции ранга – WTTC по сумме доходов от экспорта туристических услуг ставит Германию на 5-е место, а Италию на 6-е, в то время как ЮНВТО – наоборот. Также последняя учитывает доходы лишь эмира-

та Дубай, и поэтому экспорт туристических услуг для ОАЭ в 2011 г. подавался в размере 9,204 млрд. дол. США, и страна не вошла в число 20-ти лидеров в 2011 г., тогда как по показателям, которые рассчитываются специалистами WTTC, ОАЭ занимают 9-е место. Вообще чем ниже ранг, тем больше возникает расхождений. Например, Канада не входит в двадцатку лидеров, согласно WTTC, однако в отчетах ЮНВТО она занимает 18-е место. Таким образом, перед экспертами и инвесторами появляется дилемма – какими данными пользоваться при составлении собственных бизнес-планов и отчетов и, с другой стороны, каким данным больше доверяют потребители и популярность какой организации в той или иной стране выше.

Недостатком аналитических отчетов WTTC отдельно по странам является то, что итоговые показатели даны в национальных валютах и сравнение стран по многим позициям невозможно без дополнительных расчетов. Также необходимо провести несколько несложных операций, для того чтобы получить полную оценку категорий и типов туризма (в стоимостном измерении). Например, в общей базе, доступной на сайте организации, приведены

данные по расходам резидентов в пределах страны (внутренний туризм / domestic spending) и доходы от иностранных туристов (экспорт туристических услуг / visitor exports), которые можно просмотреть в национальных валютах и долларовом эквиваленте, однако не представлены расходы на приобретение туров резидентами страны, выехавшими за границу, – такие данные можно посмотреть лишь в отчетах по каждой отдельной стране, и выражены они только в местной валюте (следует также иметь в виду, что размерность для разных стран отличается).

В 2011 г. затраты выездного туризма (expenditure on outbound travel) составили в Украине 33,1 млрд. грн., или приблизительно 4,155 млрд. дол. США в эквиваленте (доля туристической отрасли Украины в ВВП составила 24,584 млрд. грн., или 3,086 млрд. дол. в 2011 г., отсюда коэффициент перерасчета $3,086 / 24,584 = 0,1255$, $0,1255 * 33,1 = 4,155$ млрд. дол. США). Коэффициентами являются среднегодовые курсы валют, для каждого года и для каждой страны они рассчитываются отдельно.

В таблице 4 приведены расчетные показатели расходов выездного туризма (импорт туристических услуг) [3, 4].

Таблица 4. Расходы выездного туризма в 2011 г., млрд. дол. США

Ранг	Expenditure on outbound travel	WTTC	Соответствие рангов	Ранг	International Tourism Expenditure	UNWTO
1	США	111,0000	→	1	Германия	84,3
2	Германия	97,9943	→	2	США	79,1
3	СК	62,3713	→	3	Китай	72,6
4	Китай	48,3384	→	4	СК	50,6
5	Франция	47,1884	→	5	Франция	41,7
6	Канада	39,4239	→	6	Канада	33,0
7	Япония	38,9806	→	7	Россия	32,5
8	Россия	34,9812	→	8	Италия	28,7
9	Италия	34,7990	→	9	Япония	27,2
10	Австралия	31,0427	→	10	Австралия	26,9

Следует отметить: такие данные не представляются ЮНВТО в свобод-

ном доступе, потому широкой общественности известны лишь первые десять

стран. Как и в предыдущем случае, ранги, которые рассчитываются двумя независимыми организациями, имеют определенные отличия.

Интересно, что несоответствия заметны уже в первых позициях, поэтому вопрос методологии расчета объемов импорта является важным. ЮНВТО на 1-е место по расходам от выездного туризма ставит Германию, а на 2-е – США, тогда как Совет по путешествиям и туризму – наоборот, к тому же последний «увеличивает» их почти на 32 млрд. дол. (импорт туристических услуг составил в США в 2011 г. 111 млрд. дол. в сравнении с 79,1 согласно ЮНВТО), а это даже больше, чем суммарные расходы Австралии, которая занимает 10-е место в списке. Подобная ситуация и с Соединенным Королевством и Китаем, Японией, Россией и Италией. В действительности вопрос ранжирования и определения лидеров не стоял бы настолько остро, если бы не попытка ведущих принимающих стран привести стратегию захвата самых прибыльных рынков в соответствие с долгосрочными тенденциями в сфере международного туризма. А представленные в перечне страны не только находятся в разных регионах мира, но и имеют различные потребительские предпочтения, практику ведения бизнеса и даже социальные традиции. Если перед страной встанет необходимость срочного выбора не нескольких, а одного-двух наиболее перспективных рын-

ков, неточная информация о прогнозируемых объемах сбыта может привести к будущим потерям.

По объемам импорта туристических услуг Украина находится на 43-м месте из 181 государства, а экспорта – на 48-м (согласно WTTC, 2011 г.), хотя по количеству въездных туристов входит в первую двадцатку стран мира (по данным ЮНВТО, 14-е место в 2011 г.). РФ занимает 22-е место по стоимости экспорта туристических услуг, импорта – 8-е, и находится на 12-м месте по количеству въездных туров. Впрочем, принципы расчета последней позиции также подлежат корректировке [1, 2].

Следовательно, первостепенной задачей администраций, отвечающих за планирование развития туристической отрасли страны, должно стать принятие единой методологии оценки объема туристических потоков в стоимостном и количественном выражении на основе той или иной мировой модели с учетом их преимуществ и недостатков, обусловленных особенностями сбора и обработки информации, в процессе построения национальной стратегии. Даже в случае несоответствия применяемых в процессе анализа международного рынка методик тем, которые используются внутри страны, данный подход не только способствовал бы согласованности экспертных рекомендаций, но и позволил бы обращаться к внешне противоречивым источникам данных.

Е. А. Жирнова

ПРАВОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ЦЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Реклама в современном обществе занимает ключевую позицию. Со времен появления отношений товарообмена и возникновения предпринимательской деятельности реклама осуществляет целый ряд функций, среди которых

информационная, то есть функция донесения основной информации о товаре-производителе к потребителю, маркетинговая (реклама играет существенную роль в развитии известности и успешности предприятий, продвижении на рын-

ке его товарной продукции), конкурентная (реклама представляет собой один из ключевых способов обеспечения конкуренции). Реклама на сегодняшний день имеет настолько распространенные формы, что нашу жизнь уже трудно без нее представить. Таким образом, качественное и полное правовое урегулирование рекламы тех или иных товаров имеет важное значение в современном обществе. Данное утверждение берет свое начало прежде всего из определения круга общественных интересов, которых касается реклама.

Так, осознавая степень влияния рекламы на интересы предприятий, потребителей, государств и общества в целом, международные организации ведут напряжённую работу по созданию правовых норм, призванных урегулировать порядок осуществления рекламной деятельности.

Так, в 1984 году Советом Европы была принята Рекомендация № R (84) из Комитета министров Совета Европы «О принципах телевизионной рекламы», во исполнение и поддержание которых в 1989 году – Европейская конвенция о трансграничном телевидении, ратифицированная Украиной в 2008 году.

Положениями данных документов предусмотрены основные требования к осуществлению рекламы и предусмотрены некоторые запреты на рекламу определенных видов товаров. В Законе Украины «О рекламе» нашли свое отражение и были закреплены основные международные требования к рекламе, а также предусмотрен специальный порядок рекламы отдельных видов товаров.

Степень соблюдения рекламодателем и производителем рекламы требований законодательства о рекламе оказывает существенное влияние прежде всего на соблюдение требований Конституции Украины и требований, ратифицированных Украиной международных соглашений в сфере рекламной деятельности, Закона Украины «Об ин-

формации», «О защите прав потребителя», «О защите экономической конкуренции» и «О защите от недобросовестной конкуренции».

Несмотря на существующие запреты, на практике можно наблюдать бесконечное количество нарушений требований законодателя в сфере осуществления рекламной деятельности. При этом такое положение вещей является недопустимым и нуждается в дополнительном изучении и разрешении.

Целью данной статьи является изучение существующих проблемных аспектов в сфере рекламы, а также влияния рекламы на общественные интересы и реализацию предприятием его маркетинговой функции.

Исследованием вопросов, связанных с рекламой, занимался целый ряд ученых в сфере экономики и права, среди которых, в частности А.Р. Шишка, О.В. Воронкова [6], Дж. Томас Рассел [1], К.В. Завражина [6], Р.Р. Толстяков [6].

В соответствии со ст. 2 Европейской конвенции «О трансграничном телевидении», реклама означает любое публичное объявление за плату либо иное подобное вознаграждение для целей саморекламы, которое предназначено для способствования продаже, купле или аренды товаров, услуг, для распространения определенного дела или идеи для достижения какого-то иного результата, желательного для рекламодателя или для самого телеведущего [2].

В соответствии со ст. 1 Закона Украины «О рекламе», реклама – информация о лице либо товаре, распространенная в любой форме и любым способом и предназначенная сформировать либо поддержать осведомленность потребителей рекламы и их интерес относительно такого лица и товара [5; ст. 1].

Реклама является одним из этапов формирования и продвижения торговой марки и, в целом, важнейшим этапом развития и деятельности предприятия.

Так, Дж. Томас Рассел дает неплохое определение значения рекламы для предприятия: 1. Реклама не прихоть, а необходимая и важная часть маркетинговой деятельности организации. В отсутствие рекламы теряется важная связь, начинающаяся с осведомленности и через ряд промежуточных этапов ведущая к увеличению объема продаж, доли рынка и прибыльности.

2. Между объемом рекламы и успехом организации на рынке существует непосредственная зависимость. Важен не только и не столько факт рекламы товара, сколько ее объем. Наилучших результатов добиваются те из конкурентов, кто дает больше всего рекламы. Символические рекламные программы приносят и символические результаты.

3. Реклама улучшает восприятие товара на рынке. Репутация качества и ценности продукта в большой степени определяется тем, как и в какой мере товар рекламируется, а качество, как известно, один из важнейших факторов совершения покупки [1].

При помощи рекламы вновь созданное либо уже существующее предприятие доносит информацию о своих товарах, услугах до потребителя, занимая определенное место среди иных предприятий на рынке товаров и услуг, реализует свое маркетинговое назначение.

Нарушение требований действующего национального и международного законодательства влечет за собой ряд негативных последствий для предприятий, потребителей, государства. Неверно проведенная рекламная кампания может повлечь за собой такие негативные последствия, как: падение интереса потребителей к предприятию, снижение продаж, прибыли и возможное банкротство предприятия. Кроме того на деятельность и развитие предприятий оказывает существенное влияние реклама их конкурентов. Национальное

законодательство про рекламу государств, в частности, стран СНГ, содержит положения, призванные предотвратить вред, который может быть нанесен конкурентам при помощи рекламы. Так, ст. 10 Закона Украины «О рекламе» [5; ст. 10], ст. 5 Федерального закона РФ «О рекламе» [7; ст. 5], ст. 2 Закона «О рекламе» Республики Беларусь [3; ст. 2] содержат положения, касающиеся недобросовестной (ненадлежащей) рекламы. Международное законодательство и национальное законодательство государств объединяет требования к достоверности рекламы, запрету сравнительной рекламы, требования к рекламе некоторых видов товаров и в целом к соответствию рекламы требованиям законодательства.

Кроме того, законодатель, осознавая степень влияния рекламы на конкурентную сферу, предусмотрел использование рекламы в качестве способа недобросовестной конкуренции.

Реклама нередко используется в качестве способа осуществления товаропроизводителем недобросовестной конкуренции.

Так, законодательство Украины содержит положения, касающиеся недобросовестной конкуренции. В соответствии со ст. 7 Закона Украины «О защите от недобросовестной конкуренции», сравнительная реклама является одним из видов недобросовестной конкуренции и определяется как реклама, которая содержит сравнения с товарами, работами и услугами, а также деятельностью иного субъекта хозяйствования.

Фактически все эти нормы и положения, а также существующие научные труды ученых подтверждают степень влияния рекламы на развитие и деятельность предприятий, влияние рекламы на конкурентов, а также значение рекламы для всего общества в целом.

Одновременно с этим на практике можно видеть систематическое нарушение законодательства о рекламе как в

Украине, так и в других государствах, несмотря на существующий запрет рекламы алкогольной, табачной и иной продукции.

Гражданское законодательство Украины и иных стран СНГ содержит на сегодняшний день существенный пробел в сфере определения некоторых понятий, которые, в свою очередь, играют ключевую роль в рекламной деятельности. Исходя из этого, у недобросовестных рекламодателей и изготовителей рекламы возникает возможность прямого обхода закона без признания его таковым.

Международными нормативно-правовыми актами, а впоследствии и актами национального законодательства ряда государств была ограничена реклама некоторых видов товаров, среди которых, в частности, алкогольная и табачная продукция, медицинские товары. При этом мониторинг телевизионных трансляций рекламы и внешней рекламы дает возможность сделать вывод, что, несмотря на существующие запреты, требования законодательства в этой области, к сожалению, нарушаются.

Кроме того, законодательством о рекламе, в частности, ст. 18 Европейской конвенции «О трансграничном телевидении», а также ст. 5 Закона Украины «Про рекламу», запрещена реклама спонсоров, специализирующихся на выпуске продукции, реклама которой запрещена либо ограничена. Например, можно вспомнить целые блоки рекламы, которые транслируются в любое время и на всех источниках рекламы (включая телевидение), таких наименований товаров, как: «Мороша» со слоганом «Эко-бренд», «Шустов», «Nemiroff», «Наша марка», «Martini».

Одновременно с этим есть примеры скрытой антирекламы путем плохо завуалированного изображения товарного знака (символики, этикетки, рекламного слогана) определенного товаропроизводителя и сравнения с ним.

При этом органы государственной власти, уполномоченные осуществлять контроль за соблюдением рекламного законодательства и привлекать к ответственности за его нарушение, а также суды не имеют правовых оснований для привлечения к ответственности таких рекламодателей.

Данная ситуация возникает прежде всего из-за отсутствия правового закрепления такой особой категории, как бренд, что и влечет за собой подобные негативные последствия.

Категория «бренд» рассматривалась с экономической точки зрения, однако недостаточно изучена учеными-юристами.

В экономической теории существует такая категория, как бренд, то есть фактический символ успешности предприятия, комплекс признаков, факторов и функций. Кроме того экономическая наука содержит в своей системе технологию брендинга, то есть фактическое описание процедуры создания брендовых наименований. При этом и существующее экономическое определение бренда является недостаточным и неполным, что также влечет за собой негативные последствия.

Именно с использованием брендовых наименований недобросовестные рекламодатели и производители рекламы осуществляют фактический обход требований законодательства в сфере рекламы.

Так, О.В. Воронкова дает традиционное с экономической точки зрения понятие бренда: «Бренд – это имя (название) объекта сбыта (фирмы, товара, услуги, идеи, личности), особенностями которого является повсеместная известность и глубокая укоренённость в массовом сознании. Кроме того, бренд имеет положительный знак для большей группы населения» [6; С. 18].

Данное понятие недостаточно раскрывает сущность рассматриваемого института.

Бренд является комплексной категорией, которая включает в себя торговую марку, психологическое восприятие потребителя, узнаваемость, историю существования, сведения об ассортименте и качестве товаров, элементы теории гудвилла, то есть сложившуюся репутацию. Кроме того, бренд может носить и негативный, и позитивный характер – эта характеристика зависит от отношения к наименованию потребителей и от его репутации. Фактически бренд является особой правовой категорией, при помощи которой на сегодняшний день остается возможность нарушения действующего законодательства в сфере рекламы.

Механизм нарушения требований законодательства заключается в том, что при отсутствии явной рекламы (либо антирекламы) рекламодатель путем демонстрации элемента торговой марки, которая входит в состав бренда, доносит необходимую информацию до потребителя.

Таким образом, при формальном отсутствии нарушений виден прямой обход действующего законодательства о рекламе. Что, в свою очередь, негативно сказывается на реализации маркетинговых целей предприятия-

конкурента, а также в целом на осуществлении качественного менеджмента.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что значение рекламы для реализации маркетинговых функций предприятия, а также для его развития, стабилизации положения на рынке и качественного управления велико. Кроме того, можно сделать вывод, что реклама не только охватывает широкий круг коммерческих интересов, в том числе касается реализации требований антимонопольного законодательства, но и касается обеспечения охраны интересов государств и общества в целом. При этом проведенный анализ и мониторинг практической реализации требований законодательства в сфере рекламы дают возможность утверждать, что существующие неточности и пробелы действующего гражданского законодательства оставляют возможности для фактического нарушения существующих положений. Таким образом, можно прийти к выводу о необходимости качественного изменения и дополнения гражданского законодательства и законодательства о рекламе с целью дальнейшего предотвращения подобных нарушений.

Н. Н. Капустян

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Развитие и совершенствование технологий, внедрение инноваций коренным образом меняют представление о роли и значении телекоммуникаций в жизни человека и общества в целом. Так, очень трудно представить себе современного человека без мобильных средств информации и связи. В последнее время мобильный телефон превратился из символа достатка в многофункциональное устройство, не только

обеспечивающее связь с абонентами, но и предоставляющее дополнительно большое количество необходимых человеку дополнительных услуг.

Постоянное совершенствование и изменение технологий, повышение объема оказываемых дополнительных услуг, высокий уровень конкуренции на телекоммуникационном рынке обуславливают необходимость комплексного

подхода к процессу регулирования возникающих на данном рынке отношений.

Учитывая сложность процесса обеспечения доступа к телекоммуникационным услугам, процесс регулирования складывающихся отношений можно условно разделить на три направления:

– правовое регулирование создания и эксплуатации телекоммуникационных сетей (в большей мере подвержены регулированию посредством соблюдения СНиП, ДБН при строительстве инженерных коммуникаций, а также земельного законодательства);

– правовое регулирование отношений оказания телекоммуникационных услуг (традиционно регулирование осуществляется на уровне частного права);

– государственное регулирование (посредством получения специальных разрешений на право использования радиочастот и контроля их деятельности).

Специального нормативного акта, регулирующего отношения по оказанию услуг сотовой связи, в Украине нет, в связи с чем при оказании услуг сотовой связи операторы должны руководствоваться нормами Закона Украины «О телекоммуникациях», а также нормами иного отраслевого законодательства, соблюдение которого обеспечивает защиту конституционных прав и свобод граждан, принципов свободы поиска, использования и распространения информации. В связи с тем что на рынке телекоммуникационных услуг пересекаются интересы предпринимателя с общественными и государственными интересами, это обуславливает необходимость государственного регулирования данной сферы деятельности, основные проявления которого осуществляются в форме принятия подзаконных нормативных актов, конкретизирующих вопросы лицензирования, сертификации, доступа к радиочастотам и номерной емкости, определения правил построения сетей, порядка оказания услуг,

а также формирования тарифов. В соответствии со ст. 17 Закона Украины «О телекоммуникациях», государственным органом, уполномоченным осуществлять контроль и регулирование в сфере телекоммуникаций, является национальная комиссия. Государственный контроль рынка телекоммуникационных услуг осуществляется национальной комиссией путем выдачи рецензий на право оказания телекоммуникационных услуг, проверки соблюдения лицензионных условий операторами, провайдерами рынка телекоммуникаций, соблюдением субъектами рынка телекоммуникаций законодательства, стандартов и других нормативных документов в сфере телекоммуникаций.

Определенную роль в процессе регулирования рынка телекоммуникационных услуг, в том числе и сотовой связи, играет антимонопольное законодательство, а также Антимонопольный комитет, который призван решать вопросы государственного регулирования и обеспечения конкуренции на рынке телекоммуникационных услуг. Так, Антимонопольный комитет Украины в сентябре 2012 года возбудил дело против крупнейших операторов мобильной связи: ЧАО «Киевстар» и ЧАО «МТС-Украина», применивших завышенные внутренние тарифы на услуги и оплату роуминга.

Необходимость соблюдения установленных законодательством требований обуславливается тем, что недобросовестное исполнение положений отдельных норм налагает ответственность на компании – участников рынка мобильной связи. Следствием нарушения законодательства могут быть как меры административной ответственности в виде приостановления действия или отзыва лицензии у компании, так и внушительный административный штраф или привлечение к уголовной ответственности – для руководителя. Так, в случае отказа ЧАО «Киевстар» и ЧАО

«МТС-Украина», выполнить требования Антимонопольного комитета относительно снижения стоимости на отдельные тарифные планы оказываемых ими услуг законодательство предусматривает взыскание штрафа в размере 10% годового оборота каждого оператора.

В тоже время стоит отметить, что стремительное развитие коммуникационных технологий в Украине порождает огромное количество нерешенных проблем в данной сфере: определение качества оказываемых услуг абонентом; отсутствие единого подхода к регулированию и анализу конкуренции на рынке сотовой связи. Особого внимания и разрешения требует проблема учета списываемых денежных средств со счета абонента предоплаченного тарифа.

Не последнюю роль в создании дополнительных проблем в сфере развития и использования мобильной (сотовой) связи играет обилие нормативных актов, прямо или косвенно регулирующих вопросы деятельности телекоммуникационного рынка. В большей мере эти нормативные акты содержат императивные нормы, взаимоисключающие друг друга, что приводит к возникновению большого количества противоречий и коллизий на практике, которые порождают административные и судебные споры, а порой приводят к возбуждению уголовных дел.

Сложившаяся ситуация с регулированием отношений в сфере оказания услуг сотовой связи вызвана отсутствием единого структурированного законодательного акта, закрепляющего основные положения и направления регулирования и развития мобильной связи в Украине, а также пути повышения качества услуг и ответственности операторов за его соблюдение.

Огромное влияние на процесс повышения механизма правового регулирования услуг мобильной связи оказывает Всемирная торговая организация, членом которой является Украина, и

ратифицированное в рамках ВТО соглашение по основным телекоммуникациям (WTO Basic Telecom Agreement). Данное соглашение содержит основные принципы, обеспечивающие конкуренцию на рынке телекоммуникационных услуг, и правила доступа на внутренний рынок поставщикам услуг из других государств. Данные принципы нашли свое отражение в национальном законодательстве ст. 6 Закона Украины «О телекоммуникациях», которое предусматривает поощрение конкуренции в интересах потребителей телекоммуникационных услуг. Кроме того, соглашение по основным телекоммуникациям (WTO Basic Telecom Agreement) повлекло за собой принятие целого ряда нормативных актов, обеспечивающих усиление ответственности за нарушение авторского права и возможности применения элементов прецедентного права при разрешении споров.

Несмотря на наличие достаточно большого количества нормативных актов, регулирующих отношения складывающихся на рынке телекоммуникационных услуг, при регулировании услуг сотовой связи до настоящего момента остается нерешенным вопрос номерной емкости, которая связана с качеством предоставляемых услуг. Нехватку номерной емкости абоненты ощущают в праздничные дни, когда количество абонентов в том или ином городе увеличивается, что приводит к частым срывам разговора или неполным пришедшим СМС-сообщениям.

Несмотря на утверждение в 2012 году новых Правил предоставления и получения телекоммуникационных услуг, до настоящего времени не разрешен на законодательном уровне вопрос порядка определения момента нарушения условий договора оказания услуг сотовой связи и, как следствие, привлечения к ответственности за такое нарушение условий. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее ис-

полнение взятых на себя обязательств, закрепленных в Законе «О телекоммуникациях», прописанных, в общем плане. Конкретики в части привлечения к ответственности нет, что делает оператора сотовой связи практически безнаказанным. В связи с чем операторы постоянно нарушают законодательство в части обеспечения доступа к личной информации. Так Закон Украины «Об информации» закрепляет право граждан Украины на информацию, закладывает правовые основы информационной деятельности. В соответствии со ст. 5 Закона каждый имеет право на информацию, предусматривающее возможность свободного получения, использования, распространения, хранения и защиты информации, необходимой для реализации своих прав, свобод и законных интересов. При этом реализация права на информацию не должна нарушать общественные, политические, экономические, социальные, духовные, экологические и другие права, свободы и законные интересы других граждан, права и интересы юридических лиц. Как видно из положений данной статьи, защита информации гарантируется государством, а реализация права лица на информацию не должно нарушать право другого лица.

При предоставлении услуг сотовой связи, персонифицированный номер сотового телефона является личной информацией лица. Соответственно предоставление персонифицированного номера оператором сотовой связи иному лицу либо группе лиц возможно только с личного согласия владельца. Тогда как оператор не только не обеспечивает тайны личной информации, но и использует в личных целях для рекламирования продвигаемых продуктов. Так, через рассылку спам-уведомлений операторы сотовой связи «Киевстар» и «МТС-Украина» оказывают рекламные услуги или предоставляют номерную базу рекламным агентствам или иным

субъектам предпринимательства для рассылки сообщений.

Таким образом, вопрос использования номерной базы операторами для осуществления рассылки информации о новых тарифных планах, а также иных спам-уведомлений требует законодательного разрешения с учетом соблюдения прав обладателя номера.

Учитывая то, что операторами сотовой связи до настоящего времени не включена услуга учета списываемых денежных средств со счетов припейдабонентов требуется не только обязательное введение данной услуги в тарифные планы операторов, но и законодательное закрепление. Причем, предусмотреть проведение учета списываемых средств не только на лицевом счету абонента в базе оператора, но и сохранение данной информации на мобильных устройствах абонента с возможностью использования данных в телефонах в качестве доказательства.

Стремясь получить большую прибыль, операторы сотовой связи зачастую в одностороннем порядке меняют тарифные планы, что является нарушением норм договорного права. Так, тарифный пакет, содержит не только сим-карту, дающую доступ к сотовой сети, но и определенный объем услуг, входящий в стоимость тарифного плана, который не должен изменяться весь период использования данного тарифного пакета. Изменение тарифного плана, дополнение или уменьшение объема оказываемых услуг, входящих в тарифный план, в соответствии с положением ст. 651 ГК Украины, допускаются лишь с согласия сторон. Следовательно, изменение стоимости услуг сотовой связи или перевод абонента на другой тарифный план должны осуществляться только с согласия абонента. Ведущими операторами сотовой связи «Киевстар» и «МТС-Украина» в последнее время перевод на новые тарифные планы осуществляется без предупреждения абонента

или рассылкой спам-сообщений. Вышеуказанные операторы сотовой связи таким образом выполняют положения ГК Украины в части надлежащего уведомления абонента об изменении тарифного плана с указанием срока перевода на новый тариф. А в случае неполучения в указанный срок сообщения от абонента переводят самостоятельно на новый тарифный план, ссылаясь на положения ст. 205 ГК Украины, то есть абонент не ответил на предложение в указанный срок, соответственно он согласился с предложением (сделка, совершенная молчанием). В данном случае возникают вопросы: во-первых, каким образом оператор определил, что предложение перейти на новый тариф доставлено владельцу телефонного номера; во-вторых, можно ли считать короткое сообщение о переводе на новый тарифный план предложением (офертой).

В соответствии с положением ГК Украины офертой признается только то предложение, которое, во-первых, содержит нужные условия; во-вторых, подтверждает намерение лица считать себя обязанным; в-третьих, адресовано конкретному лицу. В данном случае сообщение оператора нельзя рассматривать как оферту, ибо оно не содержит

необходимых условий, равно как и нельзя рассматривать в качестве оферты любые коммерческие предложения, не содержащие нужных условий. Следовательно, сообщение оператора нельзя рассматривать как оферту, тем более, адресованную конкретному лицу, так как номер обезличен.

В связи с развитием телекоммуникационных услуг оператор постоянно расширяет объем дополнительно оплачиваемых услуг, но в то же время не ставит в известность абонента о том, что та или иная услуга переведена из разряда общедоступных, бесплатных, в платную. В связи с чем у множества абонентов были списаны со счетов определенные суммы за оказываемые услуги. Оператор обязан выделять услуги, переведенные в разряд платных услуг, о чем ставить своевременно в известность потребителя.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости принятия специального структурированного закона, регулирующего отношения оказания услуг сотовой связи, который урегулировал бы вышеуказанные проблемы в данной сфере.

А. В. Кашкарева

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В условиях рискованного характера рыночной экономики возникает разнообразие социально-экономических ситуаций, где на государство ложится обязательство по обеспечению гражданам необходимых видов и системы социальной защиты. Конституция Украины провозглашает курс на построение социального, правового государства, политика которого направлена на обеспечение прав и гарантий достойного жиз-

ненного уровня для каждого члена общества. Поэтому государственное страхование занимает важное место в системе гарантий социальных прав граждан, в частности, на социальную защиту, что закреплено в ст. 46 Конституции Украины.

На современном этапе рыночных преобразований в Украине в сфере социального страхования накопился ряд нерешенных проблем как законодатель-

ного, так и организационного характера: отсутствие единых принципов определения критериев необходимости предоставления социальных льгот; взаимодублирование отдельных социальных выплат; отсутствие четкой направленности социальных выплат на помощь семьям с низким уровнем доходов; недостаточная согласованность социальных выплат с другими государственными расходами; отсутствие механизмов регулирования бюджетов социальных фондов и т.д. [1, с. 135].

Исследуя проблемы реформирования публичного страхования в Украине, следует отметить, что такое страхование не существует обособленно от экономических и политических условий страны, которые сформировались на определенном историческом этапе ее развития. Оно представляет собой «историческое явление, подвергается постепенным изменениям в четко определенном направлении» [1, с. 20]. Следует согласиться с Н. А. Вигдорчиком, который сформулировал закон развития социального страхования. По его мнению, оно развивается в направлении все более совершенного сохранения жизненного уровня трудящихся масс [2, с. 61]. Именно с учетом требований этого закона и нужно осуществлять дальнейшее реформирование нормативно-правового регулирования публичного страхования.

Первоочередной задачей законодателей является создание современной нормативно-правовой базы, которая будет определять правовые, экономические и организационные основы, эффективную систему управления публичным страхованием.

В Украине деятельность страховых систем по определенным видам социального страхования базируется на признании всеобщности и обязательности социального страхования лиц, работающих по найму. Согласно законодательству Украины, общеобязательному государственному социальному страхо-

ванию подлежат все наемные работники и некоторые другие категории работающих, что соответствует международным стандартам [4, с. 861].

Гарантированность общепризнанного уровня социального обеспечения. Общая сумма помощи должна быть достаточной для поддержания здоровья и надлежащего материального положения семьи получателя. Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень – пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание – который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи [6]. Государства должны принять надлежащие меры для обеспечения осуществления этого права [6]. По государственному социальному страхованию в Украине прожиточный минимум не может быть ниже установленной нормы. Размеры периодических выплат пересматриваются в случае существенного изменения общего уровня заработной платы, если такие изменения происходят вследствие существенных изменений стоимости жизни [7]. Государство берет на себя общую ответственность за надлежащее предоставление помощи и принимает для этого необходимые меры.

С целью реформирования и совершенствования правового регулирования публичного страхования Украины следует устранить существующие пробелы в действующем законодательстве, в частности, по урегулированию вопросов управления целевыми страховыми фондами. Так, управление страховыми фондами осуществляется по принципу «три чуждости», то есть представительства государства, застрахованных лиц и работодателей. Однако на сегодня порядок назначения представителей государства и проведения избрания (делегирования) представителей застрахованных лиц и работодателей остается неурегулированным. Законами Украины «Об общеобязательном государствен-

ном пенсионном страховании» [12], «Об общеобязательном государственном социальном страховании от несчастного случая на производстве и профессионального заболевания, повлекших утрату трудоспособности» [13], «Об общеобязательном государственном социальном страховании в связи с временной потерей трудоспособности и расходами, обусловленными погребением» [14], «Об общеобязательном государственном социальном страховании на случай безработицы» [15] этот порядок не установлен, а только указано, что представителей государства назначает Кабинет министров Украины, а представителей застрахованных лиц и работодателей выбирают (делегируют) сами стороны.

Порядок назначения представителей государства, избрания (делегирования) представителей застрахованных лиц и работодателей должен быть закреплен в Основах законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании [10]. Вопросы о порядке назначения представителей государства должны быть урегулированы в Законе Украины «О Кабинете министров Украины» [16]. В названном законе среди основных функций и полномочий Кабинета министров Украины в сфере экономики и финансов предусмотрено общее положение по организации государственного страхования (ст. 20). Вместе с тем этот закон следует дополнить статьей «Отношения Кабинета министров Украины с фондами общеобязательного государственного социального страхования», которая бы урегулировала круг вопросов, связанных с назначением правительством представителей государства для управления целевыми страховыми фондами на паритетных началах с другими субъектами общеобязательного государственного социального страхования, или этот вопрос должен быть решен в Основах законодательства Ук-

раины об общеобязательном государственном социальном страховании.

Как составляющая публичного страхования, пенсионное страхование также имеет определенные объективные причины реформирования. Так, некоторые ученые отмечают, что на современном этапе развития общества приоритетным направлением в формировании социальной политики государства и решении социальных проблем является отказ от устаревших методов государственного регулирования процессов формирования и использования Пенсионного фонда Украины и самой системы пенсионного обеспечения. Необходимость реформирования системы пенсионного обеспечения обусловлена рядом взаимосвязанных объективных и субъективных факторов, среди которых основными ученые считают следующие: отсутствие равноценной связи между порядком формирования Пенсионного фонда и вознаграждением, полученным из него; углубление демографического кризиса; несовершенный механизм предоставления льготных и специальных пенсий, финансируемых за счет Пенсионного фонда и государственного бюджета Украины; увеличение количества пенсионеров и, как следствие, растущая нагрузка на плательщиков пенсионных страховых взносов; социальная справедливость при дифференциации пенсионных выплат разным категориям граждан, регламентируется специальными законами о пенсионном обеспечении [7, с. 65].

Изучая процесс реализации пенсионной реформы, начавшейся в Украине в 2004 г., следует констатировать, что до сих пор остается нерешенной проблема внедрения накопительной системы пенсионного страхования, согласно которой средства, аккумулированные на индивидуальных накопительных пенсионных счетах, будут инвестироваться в экономику государства, что позволит получать инвестиционный

доход и способствовать реальному увеличению размеров дополнительных пенсий из накопительных счетов в будущем. Однако, по мнению специалистов, внедрение накопительного уровня станет возможным лишь при условии стабильного ежегодного роста внутреннего валового продукта не менее чем на два процента, а также реального повышения заработной платы застрахованным лицам [4]. Как утверждают экономисты, первые весомые результаты внедрения пенсионной реформы, в частности, накопительного уровня, станут ощутимыми после 2015 г., и то лишь при условии получения стабильного 8-процентного инвестиционного дохода на накопительную составляющую пенсионной системы. Указанный инвестиционный доход может обеспечить достаточно ощутимый экономический рост [4]. В связи с чем следует согласиться с некоторыми исследователями, которые указывают, что плановое введение накопительной системы пенсионного страхования направлено на постепенное увеличение в будущем размеров пенсионных выплат благодаря получению инвестиционного дохода. Это усилит зависимость размера пенсии от трудового вклада лица, а значит, увеличит заинтересованность работников и работодателей в уплате страховых взносов, устранит влияние фактора старения населения, приведет к невозможности солидарного принципа финансирования и будет способствовать формированию мощного источника инвестиционных доходов для роста национальной экономики [5, с. 50, 55]. Однако накопительная составляющая системы обязательного пенсионного страхования, хотя и должна была начать функционировать еще с 2007 г., вследствие неэффективного администрирования и недостаточного законодательного обеспечения до сих пор не внедрена [6, с. 125].

Следует отметить, что реформирование социального страхования отдель-

но от экономики в целом не приведет к каким-либо результатам. Повышение уровня выплат непосредственно связано с повышением уровня взносов в Фонд социального страхования. В то же время чистое повышение уровня взносов может привести к росту уровня теневой экономики. Для повышения уровня социального страхования в стране путем реформирования необходимо объединить мероприятия по следующим направлениям: усовершенствованию законодательной базы в сфере социального страхования, стимулированию экономической активности населения для уменьшения бремени на государство [16, с. 15], а также уменьшению расходов фондов социального страхования.

Именно на экономию финансовых затрат фондами общеобязательного государственного социального и пенсионного страхования может значительно повлиять внедрение Интернет-страхования.

На современном этапе в Украине начали только появляться Интернет-услуги на рынке страхования. Участниками страхового Интернет-рынка являются только страховые компании, которые представлены в Интернете, потребители страховых услуг Интернета, другие профессиональные участники страхового рынка (например финансовые институты) [5, с. 78-79]. Так общий онлайн-проект НАСК «Оранта» и «Пахать-Жизнь» предоставляет возможность приобретения полиса страхования, оформления заявки и расчета стоимости полиса с помощью Интернета [18]; страховая группа «ТАС» предложила своим клиентам новую услугу – заказ полисов через Интернет [9]. Для украинских субъектов публичного страхования этот вид Интернет-услуг является новым и требует дальнейшего изучения.

Подводя итог исследования, надо отметить, что несовершенство публичного страхования в Украине требует

поиска путей, направленных на его усовершенствование. Эта работа должна проводиться одновременно по трем направлениям.

Во-первых, для защиты интересов застрахованных лиц: ввести непосредственный мониторинг деятельности страховщиков и усилить контроль за соблюдением ими требований по обеспечению платежеспособности и финансовой устойчивости фондов общеобязательного государственного социального и пенсионного страхования; повысить макроэкономическую эффективность системы публичного страхования; разработать методические рекомендации по составлению планов мероприятий финансового оздоровления фондов социального страхования; активизировать введение временных рекомендаций по управлению страховщиками и усовершенствовать нормативно-правовую базу их деятельности; повысить эффективность управления фондами общеобязательного государственного социального и пенсионного страхования; ввести аппарат самоуправления в системе социального страхования в соответствии с основами об общеобязательном государственном социальном страховании; ввести систему пруденциального надзора, который предусматривает максимальный учет деятельности фондов социального страхования, а именно: контроль за такими аспектами, как: существенность рисков, качество внутренней системы управления и контроля за рисками, соответствующий бухгалтерский учет и финансовую отчетность, выявление недостатков в деятельности страховщиков на ранних стадиях их возникновения; внедрить Интернет-услуги в сфере публичного страхования, использование которых позволит сократить финансовые расходы фонда общеобязательного государственного социального и пенсионного страхования и сделает данную сферу страхования более удобной; разработать и внедрить требования

относительно функционирования системы внутреннего контроля страховщиков (внутреннего аудита).

Во-вторых, для обеспечения стабильности развития публичного страхования на основании совершенствования системы правового обеспечения и системы регулирования, надзора и контроля за участниками публичной страховой деятельности обеспечить формирование эффективного государственного регулирования и надзора в сфере публичного страхования с учетом принципов и стандартов, рекомендованных Международной ассоциацией органов надзора за страховой деятельностью; обеспечить дальнейшую адаптацию законодательства Украины в сфере публичного страхования к законодательству Европейского союза; ввести систему контроллинга в сферу контроля над участниками публичной страховой деятельности; обеспечить внесение изменений в законодательство относительно развития публичного страхования; разработать концептуальные подходы и способствовать принятию соответствующих законов относительно внедрения обязательного медицинского страхования; обеспечить разработку действенного законодательства, которое сможет обеспечить противодействие использованию страхового рынка для проведения противоправных операций и сомнительных сделок, включая отмывание доходов, полученных преступным путем; усовершенствовать законодательство в части порядка осуществления страховщиками расследований обстоятельств, наступления сомнительных страховых случаев.

В-третьих, для формирования адекватной системы профессиональной подготовки и сертификации специалистов по публичному страхованию и обеспечения государственной поддержки научно-исследовательских работ в этой сфере разработать и адаптировать программы по публичному страхованию

в учебных заведениях III и IV уровня аккредитации с потребностями страхового рынка, установить соответствующие требования к преподавателям по вопросам публичного страхования; усовершенствовать систему профессиональной подготовки в сфере публичного страхования; разработать государственную программу научно-исследовательских работ в сфере публичного страхования и подготовки соответствующих специалистов.

В Украине социальное страхование не только защищает работающих, но и служит механизмом общественных инвестиций, доходы от которых воз-

вращаются в виде улучшения качества жизни населения, стабильности общества, формирования побудительных мотивов к труду, получения образования, повышения квалификации. Государственное социальное страхование стало важным средством достижения социального согласия в обществе, снижения уровня бедности. Реализация права работающих на государственное социальное страхование – одно из важнейших конституционных прав человека, соблюдение которого обеспечивает законность и социальную справедливость в распределении государственных доходов.

В.М. Джуха, А.Н. Кокин

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТАНДАРТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ЕГО ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ

Решение задач преодоления сырьевой зависимости отечественной экономики в условиях периодически обостряемых финансовых кризисов современного мирового хозяйства требует скорейшего качественного обновления российского предпринимательства, выработки собственных подходов в формировании рыночных механизмов, обеспечивающих инновационное развитие.

Становление отечественных рыночных механизмов в период реформ шло в направлении освоения существовавших в зарубежной практике методов хозяйственной деятельности, формирования современной инфраструктуры товарных операций. Отечественное предпринимательство формировалось в ходе коренной трансформации государственной собственности, либерализации цен, высокой инфляции, что крайне негативно влияло на квалификацию и компетенцию предпринимательской среды,

качество создаваемой системы хозяйственных связей и товаропроводящей инфраструктуры.

Несмотря на все сложности развития в настоящее время можно констатировать, что в целом инфраструктура предпринимательской деятельности сформирована, сложились правила и нормы ее общественного и законодательного признания. Однако сформировавшиеся основы предпринимательской деятельности в значительной степени являются результатом адаптации зарубежной практики хозяйствования к отечественным условиям, что позволяет использовать передовой опыт рыночной деятельности, но его еще недостаточно для раскрытия собственного творческо-новаторского потенциала отечественного предпринимательства.

Более того, создание и функционирование множества коммерческих фирм, выпускающих и реализующих товары и услуги широкого назначения

на свободном рынке, и иные процессы организационно-структурной перестройки экономики и замены государственно-командных механизмов распределения и обмена рыночными структурами уже давно освоены в мировой хозяйственной практике. Не освоив мирового опыта предпринимательской деятельности, невозможно предлагать новые бизнес-подходы. За десятилетия рыночных реформ существующий опыт рыночной деятельности в значительной степени освоен, и в настоящее время становится возможным ставить и решать задачи формирования качественно новых подходов в предпринимательской деятельности. Если в кризисных условиях переходного периода появление новаторских механизмов хозяйственной деятельности было в большей степени инициировано активным поиском способов выживания субъектов хозяйствования, то в настоящее время, когда рыночная инфраструктура экономики сложилась и сформировалась устойчивая система предпринимательства, появление творческих и инновационных проектов становится значимым фактором обновления экономики и общества.

Одним словом, в стране назрела настоятельная необходимость развития современной рыночной инфраструктуры в направлении стимулирования появления новых механизмов и способов предпринимательства. Необходимо формирование качественно новых организационно-экономических механизмов рынка, способствующих росту и развитию предпринимательства, снижению риска хозяйственной деятельности и повышению доверия общества к инициативной коммерческой деятельности.

Существующие социально-экономические условия для осуществления предпринимательской деятельности не являются запретительными, но реализуют достаточно строгие финансово-регламентные ограничения при осуществлении свободной хозяйствен-

ной деятельности. Существование и развитие таких ограничений – это необходимость реализации государственной управленческой деятельности, обеспечения прозрачности и безопасности функционирования рынков. В то же время новые предпринимательские инициативы могут противоречить сложившимся правилам и условиям хозяйствования и требовать их обновления и развития. Без такого обновления и развития институциональных условий предпринимательства оно или будет противоречить сложившимся нормам и правилам, или будет чрезмерно ресурсозатратно за счет расходования сил и средств на выполнение множества избыточных требований, предъявляемых к субъектам хозяйствования.

Следует подчеркнуть, что если для предпринимательства в традиционных областях существующие административные, налоговые, таможенные барьеры анализируются и работа по их преодолению ведется, то в областях хозяйственной деятельности, характеризующихся использованием передовых технологий, продуктов, услуг, способов организации, то есть там, где реализуется инновационное предпринимательство (инновация в данном понимании рассматривается как новое явление не только в технике, но и в бизнесе), сами барьеры выявить достаточно сложно, тем более, разработать соответствующие механизмы преодоления. Другими словами, в областях предпринимательства, использующих новизну как в технике, так и в организации, формирование норм и правил деятельности крайне сложно, но зачастую выступает ключевым условием реализации новых для бизнеса и общества процессов.

Данный аспект необходимо подчеркнуть. Понятие инновационного предприятия подразумевает разработку и выпуск новой продукции [2], [4], [8], [10], которая и учитывается как передовая или вновь созданная [6]. В рассмат-

риваемом контексте под инновационным предпринимательством понимаются новые формы и методы ведения бизнеса, то есть хозяйственные операции и действия, содержание которых еще детально не изучено, могут вызывать недоверие у потребителей и даже входить в конфликт с налоговым законодательством. Такое понимание не противоречит сути предпринимательской деятельности, которая достаточно полно раскрыта в научной литературе [1], [5], [11].

Основной формой обновления условий предпринимательской деятельности является развитие ее законодательной базы. Однако развитие нормативно-правовых условий предпринимательской деятельности – это длительный процесс, и не всегда установленные законом рамки могут четко описать складывающиеся обстоятельства хозяйственной деятельности. Поэтому важным элементом обновления условий и правил ведения предпринимательской деятельности является формирование собственных норм и стандартов осуществления бизнес-деятельности, которые ясны и доступны не только предпринимательским кругам, но и государственным структурам, и всему обществу.

Особенно актуально обновление условий предпринимательства в сфере развития инновационных технологий, обладание которыми является ключевым моментом конкурентоспособности в современной экономике. Законодательство в этой сфере никогда не будет успевать за быстро-формирующейся хозяйственной практикой, поэтому необходимо опережающее развитие норм и правил предпринимательской деятельности, которые будут ясны и понятны обществу, обеспечат доверие к фирмам, занимающимся инновационными разработками, станут препятствием для использования высокотехнологичного бизнеса в целях недобросовест-

ного получения преференций или, тем более, присвоения бюджетных средств.

Одним из направлений формирования подобных норм и правил предпринимательской деятельности, новой для хозяйственного оборота, является разработка стандартов бизнес-процессов для новаторских коммерческих предприятий. Сразу необходимо отметить, что стандарт, как правило, не может существовать на новый процесс или явление, так как стандарты – нормативно-технический документ, устанавливающий комплекс норм, правил, требований к известному объекту стандартизации.

В то же время широкая разработка в отечественной научной литературе методологии норм и стандартов как инструмента управления ([3], [7], [9]) позволяет рассматривать их использование не только как средство обеспечения единства и соответствия в технической сфере, но и как способ определения и формулирования параметров новых процессов и явлений в хозяйственной деятельности, что крайне важно для стимулирования предпринимательства к новым направлениям деятельности.

Использование норм и стандартов активно используется в технических сферах различных отраслей: в науке, технике, промышленности и сельскохозяйственном производстве, строительстве, на транспорте, здравоохранении, других сферах народного хозяйства, а в последние десятилетия все более активно применяется для управления хозяйственными системами.

Содержание норм и стандартов – это термины, правила и требования к продуктам, услугам и процессам, которые учитывают передовой опыт конкретной деятельности и нацелены на достижение оптимальных для общества решений. Из технической сферы стандарты перешли в область управления достаточно давно, и в настоящее время стоит не только задача их уточнить и

дополнить для совершенствования предпринимательской деятельности, но и придать им опережающий характер.

Возможность использования стандартов для развития условий предпринимательской деятельности определяется тем, что стандарты разрабатывают как на материальные предметы (продукцию, эталоны, образцы веществ), так и на нормы, правила, требования к объектам организационно-методического характера. Поскольку стандарт должен представлять целесообразное решение повторяющейся задачи для достижения определённой цели и содержать показатели, которые гарантируют возможность повышения качества продукции и экономичности её производства, то существование стандарта является крайне эффективным средством общественного признания конкретного направления предпринимательской деятельности, её институционализации, обретения устойчивых форм. Существование стандарта позволяет распространить новацию, придать ей широкий масштаб, раскрыть суть производимых операций для государства и граждан, стать препятствием для развития активности недобросовестных коммерческих деятелей.

В настоящее время уже сложилось многообразие международных, государственных, отраслевых стандартов. Активно развиваются процессы формирования стандартов предприятий и общественных объединений. Следует отметить, что последние типы стандартов в наименьшей степени распространены в отечественной практике, но именно они имеют значительный потенциал для формирования системы организационно-экономического обеспечения инновационной предпринимательской деятельности. Стандарты научно-технических, инженерных обществ и других общественных объединений разрабатываются и принимаются этими общественными объединениями для динамичного распространения и использования полу-

ченных в различных областях знаний результатов исследований и разработок.

Стандарты общественных объединений разрабатывают, как правило, на принципиально новые виды продукции, процессов или услуг, передовые методы испытаний, а также нетрадиционные технологии и принципы управления производством. Общественные объединения, занимающиеся этими проблемами, преследуют цель распространения через свои стандарты заслуживающих внимания и перспективных результатов мировых научно-технических достижений, фундаментальных и прикладных исследований.

Стандарты научно-технических, инженерных и других общественных объединений не являются строгими нормативными документами, так как реализуются в рамках добровольного объединения в общественную организацию. Это обеспечивает свободу и высокую скорость разработки и принятия стандартов подобного вида, а широкое и многообразное развитие системы стандартизации общественных организаций является мощным фактором качественного роста рыночных механизмов. Для субъектов хозяйственной деятельности стандарты общественных объединений служат важным источником информации о передовых достижениях, и по решению самого предприятия они принимаются на добровольной основе для использования отдельных положений при разработке стандартов предприятия.

Закрепляя новые бизнес-схемы в стандартах предпринимательской деятельности, субъекты хозяйствования обеспечивают их легитимность. Поэтому оценка эффективности формирования стандартов предпринимательской деятельности в инновационной сфере не ограничивается определением финансового эффекта, а предполагает оценку более широких параметров научно-технического, социального и экологического развития. Например, разработан-

ные стандарты могут стать основой последующего законодательного закрепления норм государственного регулирования бизнеса в определенных сферах, его налогообложения и государственной поддержки. Стандарты могут стать источником формирования самостоятельного общественного института, обеспечивающего воспроизводство одной или нескольких бизнес-систем.

Кроме собственно набора стандартов как документов, формулирующих нормы, соблюдаемые в ходе хозяйственной деятельности, большое значение для поддержки инновационного предпринимательства имеет сама работа по принятию единой позиции и формированию содержания стандарта. Значение нормативного документа определяется тем, что стандарт разрабатывается, как правило, на основе согласия, характеризующегося отсутствием возражений по существенным вопросам у большинства заинтересованных сторон.

Достижение согласия реализуется в условиях добровольного участия и является ключевым фактором интеграции предпринимателей, выработки новых механизмов всей системы их отношений как в рамках рыночного обмена, так и в целом с государством и обществом. Реализация мероприятий по выработке стандартов инновационной предпринимательской деятельности требует создания организации по саморегулированию бизнеса на основе добровольного объединения коммерческих предприятий, учреждённого на членстве, созданное для достижения поставленных общественно значимых целей, подчинённых единому этическому стандарту, соблюдение которого обеспечивается наличием механизмов по урегулированию конфликтов.

Формируя механизмы согласия, работа по принятию стандартов инновационного предпринимательства выступает как элемент развития рыночных

отношений на основе самоорганизации субъектов хозяйствования.

Необходимо подчеркнуть, что в зарубежной бизнес-практике добровольная стандартизация – довольно распространённое явление, когда некоторая корпорация или группа корпораций выпускает стандарт, который не имеет каких-либо обязательств для применения другими лицами, но декларирует о том, что все присоединившиеся к стандарту соблюдают определенные правила выпуска продукции или оказания услуг, что повышает качество и конкурентоспособность производства.

Добровольность и самостоятельность организации по разработке стандартов инновационного предпринимательства являются важнейшими принципами осуществления всей работы – иначе будет сформирован новый административно-бюрократический орган, обременяющий деятельность производителей различного рода условиями и ограничениями – в данном случае искусственно обязательными стандартами. Участие в системе стандартизации должно быть выгодно самим предпринимателям как средство формирования цивилизованного рынка и механизм взаимодействия с властью и обществом.

Таким образом, добровольная стандартизация инновационного предпринимательства становится организацией саморегулирования бизнеса и обладает следующими основными признаками:

- выступает как добровольное объединение ряда коммерческих предприятий, основанное на членстве, для достижения поставленных целей;
- делегирует ряд функций предприятий, в частности по информированию потребителей;
- является организацией по саморегулированию;
- осуществляет выработку единого добровольного информационного

и этического стандарта поведения на рынке;

– формирует механизмы внесудебного урегулирования конфликтов.

Таким образом, может быть сформирована организация по саморегулированию бизнеса как инициативного объединения коммерческих предприятий, основанная на членстве, созданная для достижения поставленных общественно значимых целей, деятельность которых подчинена единому этическому стандарту, обеспечиваемому наличием механизмов по урегулированию конфликтов. Как указывалось выше, организации подобного рода, реализующие саморегулирование бизнеса, еще недостаточно развиты в отечественных условиях, хотя во многих странах мира они весьма распространены и их действия эффективны. Добровольные организации являются важным элементом системы социального партнерства и баланса интересов производителей и потребителей при координирующей роли государства, местных органов власти. В преодолении существующего недостатка институтов гражданского общества формирование общественных форм саморегулирования бизнеса – один из резервов ускорения проведения реформ и повышения эффективности экономики. Создание и развитие системы добровольной стандартизации инновационного предпринимательства – один из шагов по движению в этом направлении.

Разработка и формирование стандартов инновационного предпринимательства могут быть реализованы как на федеральном, так и на региональном уровне.

В рамках регионального подхода система добровольной стандартизации инновационного предпринимательства выступает как межотраслевое территориальное объединение, интегрирующее усилия по освоению новых приемов и методов производства товаров и услуг

предприятий различных отраслей региона.

Как любая другая апеллирующая к обществу некоммерческая организация, система должна быть открыта для вступления других компаний и организаций при соблюдении последними принципов, заложенных в уставе объединения. Для предпринимателей, участников системы добровольной стандартизации, деятельность в рамках указанной системы должна стать одной из форм маркетингового сигнала покупателю: если фирма стала членом организации, что подтверждается наличием специального знака, то для потребителя это гарантия определенного уровня обслуживания и внесудебного урегулирования конфликта, если такой возникнет. Основным результатом функционирования некоммерческих организаций относится к достижению институциональных эффектов – построению системы упорядоченных взаимосвязей, в том числе и путем стандартизации хозяйственных процессов. Классические приемы, используемые при определении эффективности деятельности, в данном случае неприменимы: некоммерческая организация не преследует цели извлечения прибыли из своей деятельности, следовательно, отнести затраты к получаемым доходам невозможно. В данном случае можно рассматривать результаты деятельности организации с точки зрения порождения определенных эффектов и заинтересованности участников организации в достижении этих эффектов.

Предлагаемая организация является одной из не распространенных в России форм коллективной ответственности перед потребителями. Более того, подобным образом реализуется социальная ответственность предпринимателей, поскольку при осуществлении своей деятельности данная организация выполняет определенные функции государства, оказывая поддержку гражданам, и не препятствует нарушениям в

сфере хозяйствования, то есть является реально работающим институтом, обеспечивающим защиту интересов граждан. Рост конкуренции на российском рынке способствует развитию подобных организаций саморегулирования бизнеса.

Предлагаемая система разработки стандартов инновационного предпринимательства дополняет существующие обязательные стандарты и требования как в области производства, так и в области финансово-организационной деятельности. В целом они формируют системные и комплексные нормы и правила ведения предпринимательской деятельности, что небезразлично для потребителя и общества с учетом не только экономических, но и всего спектра характеристик социальных, экологических и культурных параметров осуществления современной предпринимательской деятельности.

Формирование системы стандартов инновационной предпринимательской деятельности – это новаторская задача, требующая инициативы и творческого подхода. Основой ее успеха яв-

ляется деятельность инициативного лица или группы лиц, которые готовы затратить свои временные, материальные, информационные и финансовые ресурсы для развития инфраструктуры новых рыночных механизмов предпринимательства. В целом вся работа по формированию и принятию стандартов инновационной предпринимательской деятельности является инициативной и добровольной, и успех её в значительной степени определяется квалификацией участвующих специалистов и управленцев. Добровольность и открытость предлагаемых мероприятий позволяют привлечь заинтересованных и компетентных специалистов в сфере бизнеса, государственного управления и стандартизации, что должно стать основой успешности разработки новых подходов к развитию передовых и новаторских бизнес-инструментов, способных обеспечить высокую конкурентоспособность отечественной экономики в рамках мирового хозяйства, сформировать новые источники стабильного экономического роста.

О. Н. Коршакова

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ЧЕРЕЗ УСИЛЕНИЕ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Конституции современных социальных, правовых государств основной ценностью признают человека, а его права и свободы являются высшей ценностью и подлежат охране [2]. Так, статьи 40 Конституции Российской Федерации и 47 Конституции Украины гарантируют право каждого человека на жилье. Кроме того каждый имеет право на достаточный жизненный уровень для себя и своей семьи, включающий достаточное питание, одежду, жилище. Для исполнения конституционных норм государство должно обеспечить достой-

ный уровень жизни граждан. Жилищно-коммунальное хозяйство входит в социальную сферу деятельности государства и призвано обеспечивать граждан комфортными условиями проживания.

С момента провозглашения независимости Украины вопрос реформирования жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) является проблемной сферой деятельности государства. Такое состояние сферы обусловлено тем, что в период существования СССР, а именно тогда формировалась система предоставления жилищно-коммунальных ус-

луг и прокладывались основные коммуникации, экономика была ориентирована лишь на удовлетворение нужд самого государства. К вниманию не принимались какие-либо новые технологии поставки энергоносителей и его сбережения. Существующая система авторитарного управления, а также иерархическая организационная структура предприятий по-прежнему остаются основой управления ЖКХ. Состояние жилищно-коммунального хозяйства, высокий уровень износа как оборудования тепло- и водопроводов, так и самих домов, огромные потери ресурсов при поставке, а также низкий уровень профессионализма работников жилищно-коммунальной сферы обуславливают необходимость осуществления коренных изменений в системе управления ЖКХ. Такое реформирование должно осуществляться с учетом требований рыночных отношений.

Жилищно-коммунальное хозяйство находится на стыке правового и экономического регулирования. Регулирование жилищно-коммунальных отношений с одной стороны, например принятие многочисленных нормативно-правовых актов, разработка концепций реформирования ЖКХ, не может быть эффективным без обоснованного экономического базиса. С другой стороны, самые эффективные, оптимальные системы управления и реформирования жилищно-коммунального хозяйства не будут действенными без участия государства и без правовой поддержки данных инноваций.

Управление жилищно-коммунальным хозяйством, хоть и передано в большинстве случаев в частные руки и, по сути, должно быть прибыльным, таковым не является, а наоборот, экономически непривлекательно. В связи с этим возникает потребность во внедрении государством экономической политики и выработки концептуально новых методов и подходов в

управлении жилищно-коммунальным хозяйством.

Таковыми новыми подходами к решению проблем сферы жилищно-коммунальных услуг могут стать инновации в сфере управления качеством услуг ЖКХ. Жилищно-коммунальное хозяйство можно определить как комплекс взаимосвязанных отраслей, которые обеспечивают содержание, эксплуатацию, ремонт жилищного фонда и инженерной инфраструктуры населенных пунктов, услуги которого имеют местный характер производства и потребления, отличаются незаменимостью, совпадением процесса производства и потребления, предоставляются промышленным предприятиям и населению [3].

О проблемах управления ЖКХ написано несколько диссертационных работ как по юриспруденции, так и по экономике: Антонов А.Г. «Программно-целевое управление инновациями в сфере жилищно-коммунального хозяйства», 2011г., Графов А.А. «Управление качеством услуг ЖКХ на основе инноваций», 2010г., Ягодина Л.П. «Управление жилищно-коммунальным хозяйством: организационно-правовые аспекты», 2008г., Очеретяная Д.В. «Управление маркетингом в ЖКХ», 2006г., Лелявина Т.А. «Совершенствование управления жилищно-коммунальным хозяйством мегаполиса», 2009г., Рибалка О.Т. «Формування ефективної системи управління житлово-комунальним господарством у великих промислових центрах», 2004г., Савин К.Н. «Институциональные резервы повышения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства», 2004г. Как видно, большая часть исследований осуществляется в России, в Украине вопрос преобразования ЖКХ, защиты прав потребителей жилищно-коммунальных услуг и управления жилищно-коммунальным хозяйством является неразработанным и требует всестороннего рассмотрения.

Управление ЖКХ относится к ведению органов местного самоуправления, а участие государства заключается в нормативном регулировании, координации, контроле и обеспечении прав и законных интересов субъектов управления, определении приоритетов в структурной политике, лицензировании, регистрации. Проводя реформу ЖКХ, государство должно играть активную роль в социальной защите населения, модернизации коммунальной инфраструктуры, капитальном ремонте и строительстве жилищного фонда, улучшении качества коммунальных услуг, снижении их себестоимости.

Рыночные преобразования всей системы ЖКХ определяются многими факторами. Среди них можно выделить следующие: крайнюю изношенность инфраструктуры; неэффективность государственного и коммунального управления предприятиями ЖКХ; отсутствие средств в бюджете всех уровней; искусственный монополизм жилищно-коммунальных предприятий; низкий уровень доходов основной массы населения, что затрудняет ценообразование в данной отрасли.

Сфера ЖКХ является услугоемкой отраслью экономики, то есть она способна обеспечить занятость населения за счет развития малых и средних форм предпринимательства. Кроме того, жилищно-коммунальная сфера качественно улучшает уровень жизни населения. Таким образом, от реформирования ЖКХ зависит благосостояние всего населения страны. Но сами методы осуществления такого реформирования являются малоизученными. Одно из главных мест в выработке новых методов занимают такие рыночные инструменты хозяйствования, как маркетинг и менеджмент.

Очеретяная Д.В. обозначает рынок услуг ЖКХ как стихийно созданный квазирынок, на котором основная часть затрат по содержанию жилья оплачива-

ется не потребителем коммунальных услуг и их производителем, а дотируется из бюджета: в этих условиях ни один из субъектов рыночных отношений не заинтересован в экономии издержек по содержанию жилья [5].

При формировании рынка услуг ЖКХ существенное значение имеет использование управленческих методов отбора наиболее эффективных производителей услуг, которые выведут с рынка неконкурентоспособные предприятия. Такой взгляд на проблему определяет необходимость разработки и практического применения инновационного механизма управления эксплуатацией жилищного фонда, коренного изменения организационных схем и экономических отношений между местными органами исполнительной власти, предприятиями ЖКХ и собственниками жилья [4].

Ход реформы сферы жилищно-коммунального хозяйства демонстрирует направленность к переносу издержек отрасли на население. В то же время значительный рост стоимости ЖКУ не сопровождается ощутимым повышением их качества, что приводит к социальной напряженности. Для эффективного реформирования первоочередной является правильная постановка проблемы и задач. К основным задачам можно отнести:

- определение специфики ЖКХ как объекта управления и регулирования и на этой основе выведения понятия «жилищно-коммунальное хозяйство»;
- выяснение цели управления ЖКХ как исходного начала формирования организационной структуры органов исполнительной власти;
- разные условия предоставления жилищно-коммунальных услуг в зависимости от региона;
- исследование специфики и особенностей современной системы органов исполнительной власти в сфере ЖКХ;

- обобщение организационно-правовых форм и методов управления;
- формирование процессов повышения качества услуг ЖКХ;
- повышение качества рабочей силы в системе ЖКХ;
- налаживание институтов социального партнерства ЖКХ и государства.

Государством предпринимаются меры по реформированию существующей системы ЖКХ. Однако эффективность от такой деятельности малозаметна. Так, в 2004 году в Украине был принят Закон «Об общегосударственной программе реформирования и развития жилищно-коммунального хозяйства на 2004-2010 годы». Программа не была реализована, и, следовательно, действие было продлено до 2012 года, а впоследствии – до 2014 года. Такая неэффективность реформ объясняется устаревшими методами и системами управления жилищно-коммунальным хозяйством. Современные рыночные отношения требуют коренного переосмысления системы управления. Развитие ЖКХ определяется возможностью качественных преобразований, внедрением новых методов и механизмов управления, использованием инновационных технологий, сырья и материалов нового поколения при совершенствовании жилищно-коммунального обеспечения населения. Инновация – это внедренное новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок энергосберегающих технологий с качественным повышением эффективности производственных систем. Сегодня инновации играют важнейшую роль в процессе реформирования отечественного ЖКХ.

Противоречия между существующей системой ЖКХ и требованиями рыночной экономики отображаются также в том, что у предприятий ЖКХ отсутствует экономическая заинтересованность в повышении качества услуг в соответствии с запросами потребителей в отношении объема, режима потребления получаемых услуг. Неподготовленность предприятий ЖКХ к работе в системе рыночных отношений объясняется также тем, что в настоящий момент их экономические интересы не требуют повышения качества функционирования на всех уровнях управления, что особо наглядно проявляется в существовании в их деятельности высокочрезвычайных технологий. Кроме того, одной из проблем развития ЖКХ является отсутствие в достаточном количестве высококвалифицированных, подготовленных специалистов, менеджеров, способных управлять коммунальным хозяйством. От того, насколько профессиональными будут менеджеры, зависит не только процесс управления производством, но и своевременность внедрения новых более прогрессивных технологий, направленных на удешевление оказываемых услуг, разработку и внедрение энергосберегающего оборудования. Необходимо внедрять программы по методике коллективного обучения и сопровождения, что позволяет вовлекать максимальное количество участников и снижать затраты предприятий на сопровождение проектов для минимизации разрыва между зарабатыванием программ, новых технологий, их внедрением и осуществлением отчетности и контроля. Необходимость использования данного программного продукта в современных условиях реформирования менеджмента ЖКХ очевидна, это один из неиспользованных резервов повышения качества жилищно-коммунальных услуг.

В настоящее время управленческие процессы на предприятиях, в том числе жилищно-коммунальной сферы,

не проработаны и практически не используются. Да и существующие системы управления коммунальных предприятий только в аварийных ситуациях активизируются и работают в «режиме пожарной команды». В противоположность этому современные системы менеджмента предполагают отсутствие неопределенности и прозрачность функционирования. Быковский В.В. выделяет две системы функционирования предприятий сферы ЖКХ. Базовой системой управления качеством услуг ЖКХ является модель Фейгенбаума, в соответствии с которой потребитель услуг ЖКХ должен получать только «годные» услуги, причем основные усилия ЖКХ должны быть направлены на итоговый контроль качества услуг [6]. Данная система управления услуг ЖКХ, концептуально заложенная в СССР, привела к резкому росту производственных затрат, так как даже незначительное повышение качества услуг ЖКХ всегда сопровождалось ростом общих затрат на его обеспечение.

Вторая модель – Эттингера-Ситтига – представляется более эффективной и выражается в понимании необходимости управлять функциональным качеством услуг ЖКХ под влиянием спроса на качество соответствующих услуг.

Реформирование сферы жилищно-коммунального хозяйства предполагает одновременное развитие рынка жилья и рынка услуг ЖКХ. Предприятия-производители и поставщики услуг ЖКХ должны приспосабливаться к меняющимся условиям внешней среды, что обусловлено формированием рыночной модели сферы жилищно-коммунальных услуг. В то же время потребители должны более рационально использовать услуги и следить за их качеством. При условии внедрения системы управления качеством услуг на предприятии ЖКХ на основе инноваций и новых информационных технологий

может быть достигнуто повышение качества жилищно-коммунальных услуг, производимых предприятием, а также повышение конкурентоспособности предприятия на рынке ЖКУ. Инструментами достижения таких результатов может стать проведение научно-исследовательских работ, приобретение ноу-хау и лицензий, создание венчурных предприятий или подразделений для разработки и коммерциализации нововведений, направления совершенствования управления качеством услуг ЖКХ с помощью новых информационных технологий.

Для реализации данной программы органам государственной власти необходимо осуществить реформирование законодательной базы, направленной на процесс обеспечения доступа к информации и новым технологиям, разработать государственные программы модернизации ЖКХ. Для обеспечения таких программ в бюджетах всех уровней должны быть созданы специальные фонды, а также осуществляться выделение целевых денежных средств из бюджета. Привлечению инвесторов, новых участников и мотивирования оптимизации деятельности уже существующих предприятий ЖКХ будут способствовать следующие механизмы:

1. Разработка и совершенствование нормативно-правовой базы обеспечения контроля ЖКХ с помощью информационных технологий.

2. Стимулирующая налоговая политика для предприятий ЖКХ.

3. Создание и внедрение комплексной системы мониторинга развития жилищно-коммунального хозяйства, а также государственная финансовая поддержка застройщиков при строительстве нового жилья с применением энергосберегающих технологий.

4. Представление государством информации инвесторам, производителям и потребителям о преимуществах внедрения информационных техноло-

гий в процесс управления качеством услуг ЖКХ.

Таким образом, существующая сфера жилищно-коммунального хозяйства нуждается в коренном переосмыс-

лении и приведении её в соответствие с требованиями рыночной среды, создание нормативно-правовых актов, адекватных данной деятельности.

И.И. Лисицына

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В соответствии с Индексом конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма [11] Украина находилась на 85 месте в 2011 г. среди 139 стран. Аналитики Всемирного экономического форума считают, что в связи с менее прогрессивным развитием Украина требует значительных инвестиций в обновление инфраструктуры, необходимой для поддержки развивающегося сектора путешествий и туризма [11].

Исследование, осуществленное Европейской бизнес ассоциацией в 3 квартале 2012 г., выявило, что инвесторы оценивают деловой климат Украины и условия ведения бизнеса на 2,4 балла (из 5 возможных) [12].

Сложившаяся ситуация, которую отражают приведенные данные, негативно влияет на развитие туристической отрасли и требует внедрения эффективных решений и механизмов в практику хозяйствования. Одним из подобных механизмов является государственно-частное партнерство.

Результаты подобных исследований обусловили актуальность темы данной статьи и свидетельствуют о необходимости внедрения механизмов государственно-частного партнерства в туристической отрасли (ГЧПТ).

Вопросы появления, функционирования и развития государственно-частного партнерства изучали ряд иностранных ученых, таких как: J. Buchanan L. O'Toole, J. Delmon, T. Bovaird,

B. Weiss, W. Knüpfer, G. Hamilton, J.C. Cambrils, A. Saravanan, В.Г. Варнавский, В.И. Якунин, М. Дерябина, Е.А. Дынин, В.А. Михеев, С.Д. Данасарова.

Среди украинских исследователей данного направления следует отметить Б.М. Данылышина, Т.И. Ефименко, С.Г. Захарову, Ю.С. Вдовенко, Б. Винницкого, А.В. Пыльтяя, И.В. Запатрину, И.Н. Сараеву.

Упомянутые ученые рассматривают довольно широкий ряд вопросов, однако недостаточно внимания уделено исследованию государственно-частного партнерства как системы, а также описанию компонентов такой системы.

Таким образом, целью данной статьи является обозначение составляющих компонентов системы государственно-частного партнерства и краткое их описание.

Для реализации цели статьи поставлены следующие задачи:

- обобщив накопленный опыт ученых, дать определение понятия «государственно-частное партнерство в туризме»;
- предложить компоненты системы государственно-частного партнерства в туризме и дать их описание;
- сделать выводы о целесообразности внедрения системы ГЧП в туристическую отрасль;
- определить направления дальнейшего исследования государственно-частного партнерства в туризме.

Стоит отметить, что сотрудничество государства и частного сектора экономики в западной научной литературе описано термином Public-Private Partnership, который начал активно употребляться в начале 90-х гг. XX века в следующих странах: Франции, Великобритании, США, Канаде, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Греции, Южной Корее, Сингапуре, Чехии [9].

После анализа и обобщения подходов [1, 10, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 3, 8] к определению понятия «государственно-частное партнерство» и «государственно-частное партнерство в туризме» по-

следнее предлагается рассматривать как рефлексивную систему отношений между органами государственной власти, регулирующими развитие туристической отрасли, частными субъектами на макро-, мезо- и микроуровнях, при котором достигается определенный синергетический, общественно значимый эффект и становится возможным создание (улучшение) туристической инфраструктуры, товаров, услуг либо ресурсов на принципах социальной ответственности, экологичности и экономической эффективности.

Возможные компоненты системы государственно-частного партнерства в туризме представлены на рис. 1.



Рис.1. Составляющие элементы системы государственно-частного партнерства в туристической отрасли

Описать компоненты системы ГЧПТ представляется возможным следующим образом.

1. Субъекты (партнеры). Государственный сектор представляют органы государственного управления в отрасли туризма на макро-, мезо- и микроуров-

нях; субъектами от частного сектора выступают туристические агенты и операторы; субъекты, предоставляющие услуги, формирующие туристический продукт.

2. Консультативные организации. Научными учреждениями могут высту-

пать высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты; институты развития туризма могут быть представлены банками и агентствами развития, страховыми агентствами, инвестиционными фондами, специальными экономическими зонами, экспертно-аналитическими центрами, туристическими ассоциациями, туристическими информационными центрами [5]. В число некоммерческих общественных организации можно включить организации по защите прав потребителей, по содействию развитию государственно-частного партнерства, экологические, туристические, спортивные организации [2].

3. Объекты. К числу объектов, которые будут преобразованы (либо построены) в процессе функционирования системы ГЧПТ, можно отнести: замки, отели, туристические базы, санаторно-оздоровительные комплексы; кафе, рестораны, дегустационные залы; музеи, театры, галереи, концертные залы, библиотеки, торговые и развлекательные центры, спортивные комплексы, конференц-залы; заповедники, парки, моря, реки, озера; туристические поезда, паромы, морские и речные суда, туристические автобусы; все виды туризма [6].

4. Ресурсы. Туристическими ресурсами могут выступать природно-рекреационные и культурно-исторические ресурсы; материально-технические – транспортная инфраструктура, средства размещения, питания, экскурсионного сопровождения, строительные компании, торговые предприятия. Трудовые ресурсы – государственные служащие, работники отрасли туризма, работники прочих отраслей экономики. Финансовыми ресурсами могут быть бюджеты всех уровней власти; прибыль частного партнера, акционерный капитал, гранты, пожертвования, банковские кредиты, лизинг машин, оборудования. К информационным ресурсам можно отне-

сти каналы средств массовой информации, Интернет, рекламные агентства, консалтинговые предприятия [2, 4]. Уникальными ресурсами каждого из партнеров могут выступать:

а) со стороны государства – административные ресурсы, тарифная политика, фискальная политика, система и элементы управления туристической отраслью, таможенно-миграционная политика, законодательная политика;

б) со стороны частного партнера – предпринимательская инициатива, управленческие финансовые решения, управленческие ресурсы, производственные ресурсы, инновационные и интеллектуальные ресурсы [4].

5. Инструментом реализации цели ГЧПТ могут стать общественные обсуждения относительно особенностей использования ресурсов ГЧПТ, результатов партнерства, перспектив дальнейшего использования вновь созданных либо усовершенствованных объектов или услуг. Кроме того, эффективным способом организации взаимодействия сторон-партнеров в рамках ГЧПТ является создание и реализация ими проектов таких типов: поддержка управления, эксплуатация и обслуживание, лизинг, концессия, «Строительство-Развитие-Эксплуатация», «Строительство-Эксплуатация-Передача» [19].

6. Средой функционирования системы ГЧПТ могут выступать политические, юридические, социальные правила осуществления ГЧПТ; географическое положение страны и политическая обстановка в ней; восприятие партнерства населением и туристами, их способность воспользоваться результатами ГЧПТ; количественные и качественные характеристики спроса и предложения, стратегии ценообразования, особенности деятельности конкурентов; обеспеченность ГЧПТ ресурсами, их сбалансированность [7].

7. Результат ГЧПТ может проявляться в покупке нового оборудования,

создании туристического предприятия, информационного центра, тематического парка; создании туристического кластера, дестинации; увеличении продолжительности туристического сезона; менеджменте территории, объекта, ресурсов; репозиционировании дестинации путем проведения тематической маркетинговой кампании, создании комплексной программы развития туризма, туристического маршрута; активизации развития всех видов и типов туризма [20].

8. Конечными потребителями могут быть граждане, проживающие на территории, участвующей в реализации проекта ГЧПТ, вне ее; резиденты и нерезиденты Украины; занятые в туристической отрасли, прочих отраслях, занятые, туристы (въездные, выездные, внутренние; виртуальные и реальные, с низким, средним, высоким уровнем дохода), органы государственного регулирования (на всех уровнях, регулирующие функционирование как отрасли туризма, так и прочих отраслей экономики), бизнес-структуры (субъекты частного сектора экономики, деятельность которых как прямо, так и опосредованно связана с производством и распространением туристического продукта), а также инвесторы (украинские и зарубежные).

Таким образом, в период функционирования системы государственно-частного партнерства в туризме в процесс развития туристической отрасли вовлекаются все стороны, принимающие участие в формировании, распространении и потреблении туристического продукта, начиная от органов государственной власти до иностранных ту-

ристов и местных жителей, которые еще только формируют свое желание совершить туристическую поездку. Основой функционирования системы ГЧПТ является поддержание обратной связи со всеми потребителями результатов партнерства на всех стадиях жизненного цикла проекта ГЧПТ.

Эффективность функционирования системы ГЧПТ проявляется в приросте валового регионального и национального продукта, увеличении количества рабочих мест, повышении уровня продуктивности и трудоспособности населения, повышении интеллектуального капитала, увеличении туристического потока (в том числе внутреннего), повышении качества услуг (в том числе туристических), улучшении международного имиджа страны, повышении уровня доверия между государственными структурами, частным сектором, населением и туристами, снижении рекреационной нагрузки на туристические ресурсы, уменьшении налогового бремени для частного бизнеса, снижении рисков ведения бизнеса. Эти факторы позволяют охарактеризовать систему ГЧПТ как инновационный фактор развития туристической отрасли и перспективный инструмент решения многих проблем в туристической сфере.

Перспективой дальнейших исследований рассмотренного вопроса представляется определение методов сбалансирования ресурсов, необходимых для функционирования системы ГЧПТ, оценка выгод для каждого из партнеров в соответствии с объемом ресурсов и степенью риска, принадлежащих каждому из них.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА УРОВНЕ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

Обоснование актуальности. За последние годы проблемы экологического управления на уровне государства, регионов, отраслей, компаний и отдельных предприятий приобрели исключительную важность в Украине. Эта тема актуальна для всего мирового сообщества, что подтверждается соответствующими конференциями, форумами на международном уровне. Особое место принадлежит конференции ООН, посвященной проблемам экономического развития, состоявшейся в Рио-де-Жанейро в 1992 г. На этом саммите задекларированы принципы устойчивого развития и приняты два исторических документа: «Декларация в деле природной среды и развития» и «Глобальная программа действий – Повестка дня XXI». Представители 179 стран-членов ООН, призывали правительства всех стран мира к внедрению принципов устойчивого экологически безопасного развития на основе новой социальной, экономической и экологической политики. В данном документе подчеркивается, что экологическое управление следует отнести к ключевой доминанте устойчивого развития и одновременно к высшим приоритетам промышленной деятельности и предпринимательства [13, 15]. За последние годы проблемы учета экологических факторов устойчивого развития приобрели исключительную актуальность. Экологическая составляющая в данной концепции стала центральной темой проводимых международных экономических форумов [7]. В Украине принят Закон «Про основные принципы (стратегию) государственной экологической политики Украины на период до 2020 года» [6] как национальный план действий по охране окружающей среды.

Эффективность такой деятельности как на региональном, так и на уровне государства в целом зависит от степени функционирования отдельных бизнес-единиц. Бизнес-единицы как независимые предприятия, созданные для целей осуществления бизнеса, которыми прежде всего являются промышленные предприятия, основные потребители природных ресурсов и загрязнители окружающей среды. В сложных условиях, которые складываются на сегодняшний день в государстве, особенно остро возникает проблема налаживания эффективной системы мониторинга деятельности предприятия на принципах экологического управления для предотвращения загрязнения окружающей среды и налаживания лучшей эколого-экономической их деятельности.

Так, в соответствии с законом [6] интеграция экологической политики и совершенствования системы интегрированного экологического управления, наряду с разработкой и внедрением соответствующего нормативно-правового обеспечения, предусматривает: развитие в рамках процесса «Окружающая среда для Украины» партнерства между секторами общества с целью привлечения к планированию и реализации природоохранной политики всех заинтересованных сторон; внедрение систем экологического управления, техническое переоснащение, внедрение энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий, малоотходных, безотходных и экологически безопасных технологических процессов; разработку и внедрение системы стимулов для субъектов хозяйствования, которые внедряют систему экологического управления, принципы корпоративной социальной ответственности, применяют экологический аудит,

сертификацию производства продукции, ее качества согласно международным природоохранным стандартам, улучшают экологические характеристики продукции в соответствии с установленными международными экологическими стандартами; в промышленности и энергетике одобрение Концепции внедрения в Украине более чистого производства и соответствующей стратегии, а также разработку методологии определения степени экологического риска, обусловленного производственной деятельностью экологически опасных объектов. В связи с этим возникает необходимость формирования соответствующего аналитического инструментария и организационного обеспечения мониторинга за соблюдением принципов экологического управления на уровне отдельных бизнес-единиц.

Анализ публикаций. Анализ современной научной экономической литературы позволяет говорить о том, что в зарубежной и отечественной науке создан серьезный задел для исследований в области взаимодействия экологии и бизнес-единиц. В современной экономической литературе сформировались несколько направлений исследования экономических вопросов в экологической проблеме. Большой вклад в исследование теоретико-методологических и практических аспектов экономико-экологических проблем внесли такие украинские ученые, как: Б.М. Данилишин, С.И. Дорогунцов, В.М. Шестопапов; российские экономисты-экологи – В.И. Данилов-Данильян, К.Г. Гофман, М.Я. Лемешев, М.Т. Мелешкин. Работы этих авторов носят фундаментальный характер по экономике природопользования и посвящены проблеме устойчивого развития на основе рационального использования ресурсов экосистемы.

Концепция устойчивого развития является предметом исследований в работах отечественных авторов, таких как Александров И.А., Буркинский Б.В.,

Ландик В.И., Патон Б.Е., Романюк В.П., Семенец С.В., Степанов В.М. Экономико-экологические вопросы исследуются в работах современных отечественных экономистов, таких как: Азаров Н.И., Балацкий О.Ф., Попович Ю.Д., Садекова А.А., Семенченко П.М., Сизоненко О.А. В зарубежных исследованиях и публикациях вопросам взаимозависимости экологии и бизнеса уделяется больше внимания. Так, в работах Портера М. впервые обозначена роль экологичности товаров и услуг как фактора конкурентоспособности международных компаний. Среди последних работ следует отметить монографию Герасимчук И., в которой исследуется экологическая практика транснациональных корпораций в конце XX – начале XXI в., а также проводится подробный обзор работ экономистов, занимающихся этой проблематикой.

Таким образом, сформировалось несколько направлений исследования экономических вопросов в экологической проблеме, а именно: государственное управление данной проблемой, инновационные стратегии воздействия на экологические объекты, оценка эффективности экологического менеджмента, организация управления природоохранной деятельностью предприятий. Дальнейшей разработки и теоретического обоснования требуют вопросы, связанные с учетом и оценкой экологических факторов в деятельности промышленных предприятий, их влиянием на устойчивое развитие и эффективность деятельности предприятий и корпораций, мониторингом экономико-экологической безопасности, организационным обеспечением реализации принципов экологического управления на уровне отдельных предприятий.

Постановка цели и задач исследования. В данной статье авторами поставлены задачи: уточнить сущность понятия «экологическое управление» через основополагающие его принципы

в деятельности предприятия, выделить организационные основы экологического управления на уровне отдельных предприятий.

Научная аргументация. Изучая проблемы деятельности организаций, предприятий, компаний на принципах экологического управления, учёные используют такие термины, как: экоразвитие, система экологических ограничений, экологическое равновесие, экологизация производства. [2-4, 16]. Чаще термин «экология» рассматривается исследователями как система представлений о состоянии окружающей среды и приобретает значительное влияние в контексте деятельности промышленных предприятий и развития регионов. В работе под редакцией Балацкого О. Ф. предприятие рассматривается как часть эколого-экономической системы и определяется как «сочетание совместно функционирующих экологической и экономической систем, обладающее эмерджентными свойствами, несводимыми к сумме свойств отдельных элементов [18, с. 24]». Авторы работы [10] рассматривают эколого-экономические проблемы в рамках экологии, которую определяют как «науку о законах функционирования, устойчивости и развития экономико-экологических систем или законах совместного, согласованного функционирования экономики и экологии в качестве равноправия подсистем в условных экономико-экологических системах различного уровня» [10, с. 37]. Понятие «экологизация» означает процесс внедрения технологических систем, управленческих и других решений, позволяющих повысить эффективность использования естественных ресурсов при сохранении качества природной среды [8].

Термин «экологическое управление» в экономику и управленческую деятельность введен сравнительно недавно, вместе с тем общепринятого определения этого понятия нет. В зару-

бежных научных кругах и практике чаще используется термин «экологический менеджмент», под которым понимают экологически осознанное управление предприятием. Поэтому данные термины можно считать синонимами.

Современная энциклопедия [8] приводит точки зрения известных ученых в области экономики и экологического менеджмента, которые определяют экологический менеджмент как «совокупность реакций со стороны компаний на экологические проблемы при оценке их позиции по отношению к окружающей среде, разработке и воплощении политик и стратегии, направленных на улучшение этой позиции, сопровождающихся изменением систем управления с целью обеспечения совершенствования и эффективного управления» (Gray R. Bebbington J., Walters D.); «часть общего менеджмента, которая обеспечивает разработку, внедрение, выполнение и соблюдение экологической политики» (Fischer H., Wucherer Q. Wagner B., Burschel C.); «экологически безопасное управление современным производством, при котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями» (Хабарова Е.И.); «организацию охраны окружающей среды во всей ее совокупности» (Хусанов Т., Безбородов Л. и Безбородов Ю.); «систему управления деятельностью предприятия (организации) в тех ее формах, направлениях, сторонах, которые прямо или косвенно относятся к взаимоотношению предприятия с охраной окружающей среды» (Пахомова Н.В., Эндрес А. и Рихтер К.); «инициативную и результативную деятельность экономических субъектов, направленную на достижение их собственных экологических целей, проектов и программ, разработанных на основе принципов экоэффективности и экосправедливости» (Ферару Г.С).

В работе [1] под системой экологического менеджмента в соответствии с разработанными корпорациями и международными организациями рекомендациями понимается составная часть системы управления и бизнес-стратегии компании – во всех аспектах ее деятельности, имеющих отношение к воздействию на окружающую природную среду и к повышению экологической результативности компании. Концептуальное обоснование экологического менеджмента впервые появилось в Нидерландах в 1985 г. Само понятие «система экологического менеджмента» впервые было четко определено и разъяснено в Стандарте Великобритании BS 7750 в 1992 г.

К экологическому менеджменту относится экологическое управление производством, управление качеством, финансирование экологической деятельности, внутренние экологические стандарты предприятия, мотивация персонала и экологический аудит. Вместе с тем для повышения природоохранной эффективности принципы экологичности должны учитываться во всех управленческих решениях, поэтому система экологического менеджмента неотделима от управления компанией в целом.

Под экологическим управлением в Украине понимается совокупность осуществляемых органами публичной власти и иными уполномоченными субъектами действий по организации и контролю, упорядочению и надзору за экологически значимым поведением людей, за соблюдением требований экологического законодательства [5]. Данное определение является достаточно общим и требует уточнения в соответствии с международными и государственными нормативно-правовыми нормами.

Организационные основы системы экологического управления определяют международные и государственные стандарты. В основе международных стандартов лежат декларации по окру-

жающей среде и развитию, провозглашенные конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 г., Принципы Глобального соглашения об общих ценностях и принципах – 1999 г., Положения Йоханнесбургской декларации по устойчивому развитию – 2002 г. [17]. Данные документы подчеркивают экологический императив (приоритет экологических целей) и эколого-экономическую сбалансированность (размещение и развитие производства на любой территории должны осуществляться с учетом ее экологической технологичности).

В 1993 году Международная организация по стандартизации ISO создала технический комитет ТК 207 «Управление окружающей средой», задачей которого стала разработка системы стандартов для управления окружающей средой. Результатом деятельности данного комитета стало принятие в 1996 году пяти стандартов ISO 14000 – серии международных стандартов систем управления окружающей средой на предприятиях, которую называют одной из наиболее значительных международных природоохранных инициатив. Моделью для стандартов послужили британские стандарты BS 7750, опубликованные в 1992 году, в осуществлении которых сейчас добровольно участвуют около 500 компаний [17]. Система стандартов ISO 14000 также использовала зарекомендовавшую себя модель международных стандартов по системам качества продукции (ISO 9000) [11; 12].

По мнению профессионалов [17], система стандартов ISO 14000, в отличие от многих других природоохранных стандартов, ориентирована не на количественные параметры (объем выбросов, концентрации вещества) и не на технологии (требование использовать или не использовать определенные технологии, требование использовать «наилучшую доступную технологию»).

Предметом этих стандартов является система экологического менеджмента в организации (предприятии или компании), рассматриваемая как важнейший фактор устойчивого развития. В соответствии с ISO 14000 система экологического менеджмента – это часть общей системы менеджмента, включающая организационную структуру, планирование деятельности, распределение ответственности, практическую работу, а также процедуры, процессы и ресурсы для разработки, внедрения, оценки достигнутых результатов реализации и совершенствования экологической политики, целей и задач. Типичные положения этих стандартов состоят в том, что в организации должны быть введены и соблюдаться определенные процедуры, должны быть подготовлены определенные документы, должен быть назначен ответственный за определенную область.

В 2004 году Международной организацией по стандартизации ISO был проведен пересмотр стандартов серии ISO 14000 [11; 12]. Основным документом серии ISO 14001 – «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» – не содержит никаких «абсолютных» требований к воздействию организации на окружающую среду, за исключением того, что организация в специальном документе должна объявить о своем стремлении соответствовать требованиям национальных стандартов. Данный стандарт устанавливает требования к системе экологического менеджмента в целях оказания помощи организации в разработке и внедрении ее политики и целевых показателей и применим к любой организации [9].

Считается, что система стандартов будет обеспечивать уменьшение неблагоприятных воздействий на окружающую среду на трех уровнях: организационном – через улучшение экологического «поведения» корпораций через

систему менеджмента; национальном – через создание существенного дополнения к национальной нормативной базе и компонента государственной экологической политики; международном – через улучшение условий международной торговли. Поэтому степень применения изложенных в стандарте требований зависит от таких факторов, как: экологическая политика организации, характер ее деятельности, продукции или услуг, месторасположение и условия, в которых она функционирует. Стандарт применяется к экологическим аспектам, идентифицируемым как те, которые она может контролировать и оказывать влияние. Сам стандарт не устанавливает конкретных критериев экологической эффективности.

В Украине разработаны государственные стандарты серии ISO, среди которых [12] ДСТУ ISO 14001:2006 Системы экологического управления. Требования и руководства по использованию (ISO 14001:2004, IDT), введенные в действие с 15 мая 2006 г. приказом Государственного комитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 13 марта 2006 г. № 71; ДСТУ ISO 14004:2006 Системы экологического управления. Общие руководящие указания по принципам, системам и средствам обеспечения (ISO 14004:2004, IDT), введенные в действие с 1 июля 2006 г. приказом Государственного комитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 13 марта 2006 г. № 71; ДСТУ ISO 19011:2003 Руководящие указания по осуществлению аудитов систем управления качеством и (или) экологического управления (ISO 19011:2002, IDT), введенные в действие с 1 июля 2004 г. приказом Государственного комитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики от 28 ноября 2003 г. № 215.

Применение этих стандартов направлено на формирование эффективной системы экологического управления в общей системе управления. По мнению украинских специалистов [12], система экологического управления – часть системы управления организации, которая используется для разработки и реализации ее экологической политики и управления ее экологическими аспектами. Система управления охватывает организационную структуру, деятельность по планированию, обязанности, методы, методики, процессы и ресурсы. Основными инструментами экологического управления являются: экологическая экспертиза и оценка воздействия на окружающую природную среду; экологический аудит; экологический контроль; экологическая сертификация; экологическая отчетность; экологический мониторинг; экологическая маркировка и реклама.

Обобщение и выводы. Система экологического управления является инструментом, который дает возможность организации улучшать экологические характеристики, сбалансировать экономические и экологические интересы и своевременно адаптироваться к изменяющимся условиям. К потенциальным выгодам, связанным с внедрением эффективной системы экологиче-

ского управления, относятся: улучшение репутации предприятий; улучшение взаимодействия с поставщиками и потребителями; получение права на льготное налогообложение; совершенствование управления затратами; экономия сырья, материалов. Главным же преимуществом является возможность предприятий конкурировать на международном рынке и иметь стратегические преимущества. Для того чтобы экологическое управление соответствовало своему назначению, необходимо соблюдать следующие требования: принципы экологического управления, задекларированные на глобальном и национальном уровне, положения законодательных и нормативно-правовых документов на национальном уровне. Помимо этого, практическая реализация системы экологического управления, в частности на украинских предприятиях, требует решения ряда вопросов, таких как: реорганизация соответствующих подразделений предприятий на их соответствие международным стандартам качества, подготовка управленческого персонала в данной сфере, формирование аналитического инструментария мониторинга экономической эффективности реализации принципов экологического управления.

И.П. Отенко, Ю.В. Фадеева, И.В. Ельцова

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Переход Украины к рыночной экономике сопровождался приватизацией и корпоратизацией предприятий. Наиболее распространенной формой организации предпринимательской деятельности стала акционерная, что объясняется ее многочисленными преимуществами над другими (возможность

передавать права собственности и вместе с тем контроль над предприятием: увеличение капитала путем дополнительной эмиссии акций, с сохранением финансовой устойчивости АО).

На сегодняшний день владельцами именных ценных бумаг являются 17,2 млн физических лиц, что составляет бо-

лее трети населения Украины; примерно три четверти промышленного потенциала Украины функционирует в виде акционерной формы собственности. Две трети общей численности промышленно-производственного персонала Украины работает на предприятиях акционерной формы собственности [4].

Этот процесс не обошел и машиностроительную отрасль. Так, наиболее распространенная форма собственности в современном машиностроительном комплексе – корпоративная. Об этом свидетельствуют данные статистики. По данным Фонда государственного имущества Украины, в течение 1998 – 2012 гг. количество акционерных обществ в Украине заметно возросло. В целом с начала процесса приватизации и по состоянию на 1 июля 2012 г., в Украине форму собственности изменили 127 901 объект [3]. В условиях развития рыночной среды функционирования этих формирований направлялось в сторону поиска ниши на рынке. Слабые, как правило, не выдержав конкуренции, прекращали свое существование.

Проведенное исследование свидетельствует, что современное состояние корпоративного управления в Харьковском регионе характеризуется низким уровнем корпоративной культуры, несоответствием существующей практики корпоративного управления общепринятым принципам, недостаточной координацией действий органов государственного управления в сфере регулирования корпоративных отношений, неэффективностью управления государственными корпоративными правами.

Если исследовать опыт реформирования отношений собственности в Украине с использованием сертификатной приватизации, становится понятным, что это способ быстрой трансформации экономики на рыночных принципах в странах постсоциалистического типа. Данный механизм реформирования отношений собственности получил

финансовую и техническую помощь Агентства США по международному развитию (USAID).

Так, критика приватизации начала усиливаться, когда структурная перестройка собственности не привела к желаемым изменениям в экономике, повышению жизненного уровня населения, когда накопленный капитал обеспечил возможность выкупить крупные объекты. Однако именно запрет приватизационных процессов в угоду персональным интересам, узкополитическим амбициям и популизму привел к углублению экономического кризиса в Украине.

Осталась нерешенной проблема дефицита финансовых ресурсов, поскольку не удалось обеспечить достаточное поступление инвестиций для производственного, технологического и социального развития машиностроительных предприятий. Все это является результатом противоречивой природы отношений государства и общества в целом и в процессе приватизации, в частности.

Поэтому в современных условиях необходимо развивать корпоративные отношения, особенно на предприятиях машиностроительной отрасли, способствовать привлечению инвестиций в экономику Украины, развивать фондовый рынок и способствовать росту национального богатства.

Анализируя итоги приватизации в Украине в институционально-правовом аспекте, следует заметить, что приватизация позволила сформировать новые или радикально изменить существующие экономико-правовые механизмы и институциональные структуры (создание консалтинговых услуг, фондового, страхового и рынка недвижимости; совершенно другой налоговой системы; института банкротства). В международном аспекте основным итогом приватизации является создание позитивного имиджа Украины как государства, ре-

шительно взявшего курс на отказ от прежних общественных ценностей.

Подводя итоги вышеизложенному, следует отметить, что приватизация и корпоратизация в Украине до последнего времени были ориентированы на содействие повышению эффективности деятельности отдельных субъектов хозяйствования и обеспечения поступления средств в государственный бюджет. Сейчас акценты должны смещаться в сторону комплексного, системного решения вопросов повышения конкурентоспособности и эффективности базовых отраслей и экономики страны в целом и на этой основе роста благосостояния людей.

Наличие тех или иных проблем порождает необходимость их решения, что напрямую связано с необходимостью разрабатывать и принимать определенные стратегические управленческие решения.

Исследование особенностей принятия стратегических решений в корпоративном управлении предприятий Украины проводилось на примере машиностроительных предприятий Харьковской области.

Основными направлениями исследования реализации корпоративного управления на выбранных предприятиях стали вопросы реорганизации, избрание председателя и членов наблюдательного совета, принятие решений о прекращении их полномочий как возможные причины созыва последних внеочередных собраний в течение 2011 года, наличие и разновидности комитетов в составе наблюдательного совета, компетенция органов акционерного общества по вопросам определения стратегии, существование внутренних документов акционерного общества, в том числе собственного кодекса. [5].

Исследуемые предприятия созданы не классическим путем объединения капиталов, а путем приватизации, практика их становления как акционерных

обществ и функционирования не соответствует существующим в мире. Именно этот факт определяет особенности корпоративного управления на отечественных предприятиях. Одной из таких особенностей является сочетание функции управления и собственности. Но на исследуемых предприятиях наблюдается тенденция к снижению доли менеджмента в акционерном капитале.

Считается, что «идеально» форму корпоративного управления обеспечивают предприятия, принадлежащие иностранным инвесторам. Ученые института экономики переходного периода «Россия» провели исследование предприятий Чехии, Венгрии, России и Болгарии и обнаружили, что преобразование на предприятиях с иностранным капиталом осуществляется лучшим образом. Но доля иностранного капитала должна составлять не менее 30%.

По проведенным на отечественных предприятиях исследованиям, иностранные инвесторы присутствуют на предприятиях в небольшом количестве (менее 35%). Данный результат означает низкую привлекательность иностранных предприятий для инвестиций. Кроме того, ни одно предприятие не котирует свои акции на фондовом рынке. Это означает, что руководство предприятий не пытается идти на привлечение внешнего финансирования путем продажи соответствующего пакета акций.

Важное влияние на принятие стратегических решений оказывает концентрация собственности. Присутствие на предприятии акционера (группы акционеров), который владеет 70% акций и более, может означать отсутствие коллегиальности в принятии решений, возможностей миноритарных акционеров участвовать в управлении (решение по всем вопросам, в том числе тем, которые требуют квалифицированного большинства, принимается одним или группой взаимосвязанных лиц). Фактически миноритарные акционеры пре-

вращаются в пассивных инвесторов, а другие их акции перестают быть голосующими. Это снижает мотивацию миноритарных акционеров к участию в управлении предприятием, эффективность управленческих решений, а следовательно, и эффективность деятельности предприятия. С другой стороны, по мнению Дженсена и В. Меклена, которые выдвинули гипотезу о так называемой «конвергенции интересов», чем больше доля крупного акционера-менеджера в капитале компании, тем менее выгодно ему изымать ресурсы компании на личное потребление [3].

Весомым недостатком корпоративных отношений в машиностроительном секторе Украины является почти полное отсутствие комитетов в составе наблюдательного совета, хотя украинские и международные принципы корпоративного управления считают целесообразным наличие таких структур, а также рекомендуют внедрение в наблюдательном совете должности корпоративного секретаря. На одном из исследуемых предприятий (именно предприятия были исследованы) до конца 2011 года комитетов создано не было. В структуре наблюдательного совета других машиностроительных предприятий Украины, имеющих корпоративную форму управления, иногда встречаются комитеты стратегического планирования, аудиторские комитеты, комитеты по вопросам назначений и вознаграждений, а также инвестиционные комитеты, но должность корпоративного секретаря не внедрены.

Среди требований, предъявляемых к членам наблюдательного совета во внутренних документах исследуемых предприятий, наиболее распространенными являются отраслевые знания и опыт работы в данной области (47% исследованных предприятий) и личные качества, такие как честность и ответственность (46% исследованных предприятий). Кроме того, среди требований

встречаются знания в области финансов и менеджмента и отсутствие конфликта интересов. Требования относительно возраста членов наблюдательного совета не обнаружено. 13% предприятий вообще не выдвигают никаких требований. Такой низкий перечень требований к членам наблюдательного совета свидетельствует о недостаточном уровне развития и внедрения корпоративных отношений в машиностроительном секторе Харьковского региона.

На большинстве исследованных предприятий (73%) вопрос определения стратегии относится к компетенции общего собрания, но есть предприятия (20% опрошенных), где эти вопросы не относятся к компетенции ни одного из внутренних органов акционерного общества. Это, например, ОАО «Гидропривод Харьковский завод», ОАО «Укрэлектромаш ХЭЛЗ», ОАО «Волчанский агрегатный завод».

Далеко не все хозяйственные общества уделяют должное внимание внутренним корпоративным документам. Но именно эти документы довольно часто становятся предметами споров в случае неверного заключения, в то время как верно заключенные документы решают различные конфликты. Такими документами могут быть: Положение об общем собрании акционеров, о наблюдательном совете, об исполнительном органе (правления), о должностных лицах акционерного общества, о ревизионной комиссии, об акциях акционерного общества, о порядке распределения прибыли. Но среди исследуемых предприятий внутренние нормативные документы почти не заключены, что свидетельствует о недостаточном уровне развитости корпоративных отношений. С помощью этих документов, заключенных в соответствии с действующим законодательством, возможно найти и установить оптимальную модель управления для отдельного общества.

Еще одним важным аспектом в деятельности акционерного общества является раскрытие информации о своей деятельности. Сущность раскрытия информации заключается в обеспечении доступа заинтересованных лиц, в том числе самих акционеров, к полной и достоверной информации о производственно-хозяйственной и другой деятельности предприятия.

Почти все из исследуемых предприятий финансовую отчетность и информацию о результатах своей деятельности распространяют на общем собрании, публикуют в печати, а также в общедоступной информационной базе данных ГКЦБФР о рынке ценных бумаг. Кроме того, документы представляются для ознакомления непосредственно акционерным обществом, копии документов представляются по запросу акционера, а информация размещается на собственной Интернет-странице акционерного общества.

Кроме того, публикуется информация об акционерах, владеющих 10% и более уставного капитала, о составе органов управления общества, устав и внутренние документы (на собственной Интернет-странице по запросу акционеров), протоколы общих собраний акционеров после их проведения.

Информация о размере вознаграждения должностных лиц акционерного общества не обнародуется.

Среди отечественных акционерных обществ не принято обращаться к консультантам в сфере корпоративного управления или финансового менеджмента. Последние несколько лет исследуемые предприятия не получали платных услуг таких консультантов, что отражает застойные явления в процессе развития отечественных корпоративных отношений [5].

В последнее время во многих зарубежных компаниях появились кодексы корпоративного управления. Практика крупных международных корпора-

ций свидетельствует о том, что наличие собственного кодекса действительно помогает в решении широкого спектра задач.

Корпоративные кодексы стали широко использоваться в развитых странах с 80-х годов. Сейчас эти кодексы имеют 80% фирм, входящих в перечень 500 лучших компаний мира. Но среди исследуемых отечественных машиностроительных предприятий, имеющих корпоративную форму управления, нет ни одного, где бы был создан собственный корпоративный кодекс.

Среди основных проблем деятельности корпоративных машиностроительных предприятия Харьковского региона, связанных с формой собственности, можно выделить:

1. Низкий уровень корпоративной культуры.
2. Недостаточную инвестиционную привлекательность.
3. Необходимость роста капитализации.
4. Необходимость улучшения доступа акционерных обществ к рынкам капитала и уменьшение затрат на его привлечение.
5. Плохую репутацию предприятий на внутреннем и международном рынке, а также их директоров и менеджеров.
6. Сложные системы управления корпоративными правами.
7. Отсутствие баланса между интересами миноритарных и мажоритарных акционеров.
9. Размытое определение целей деятельности корпорации и способов мотивации ее владельцев.
10. Отсутствие реструктуризации корпорации до уровня самоуправляемых структур под контролем акционеров.
11. Выбор организационной структуры, не соответствующей поставленным целям.

12. Некомпетентных директоров акционерных обществ советского времени.

13. Сложность прогнозирования изменений среды (это ограничивает возможности адаптации предприятия к его требованиям).

14. Слабую законодательную базу (особенно в контексте совершенствования взаимодействия субъектов хозяйствования).

15. Низкие темпы создания объектов рыночной инфраструктуры (фондовые и товарные биржи, консалтинговые и проектные фирмы, развитая инфраструктура рынка труда).

16. Наличие конфликта интересов.

17. Несовершенную законодательную базу.

18. Слабую осведомленность предпринимателей и менеджеров с базовыми элементами корпоративного управления.

19. Возможность манипулирования составом и содержанием внутренних нормативных документов.

20. Недостаточную степень информационной открытости АО.

Таким образом, становится понятно, что существующая ситуация в корпоративном секторе машиностроительных предприятий Украины требует реализации конкретных мер на уровне отдельных предприятий корпоративного типа, ибо качество корпоративного управления является значительным фактором эффективности деятельности предприятия. В условиях финансового кризиса стоимость заемного капитала остается высокой, а привлечение внешних ресурсов путем выпуска акций практически отсутствует. Поэтому повышение уровня корпоративного управления может дать быстрый и заметный финансовый эффект, обеспечить уменьшение стоимости капитала предприятия и роста его капитализации.

Проблема принятия стратегических решений в корпоративном управ-

лении имеет немаловажное значение для большого количества заинтересованных лиц: акционеров, кредиторов, работников, поставщиков, покупателей и местной общины. Каждая из этих групп имеет определенное влияние при принятии стратегических решений. А в отношениях между всеми заинтересованными лицами всегда есть место для потенциального конфликта интересов.

Ограничения в эффективном внедрении корпоративного управления на машиностроительных предприятиях в Украине, как и в других странах, заключаются в том, что интересы группы акционеров и, например, менеджеров расходятся: последние заинтересованы в увеличении размера корпорации, власти и престижа; менеджеры имеют часто фиксированную плату (размер доходов не очень влияет на ее размер); судьба менеджера во многом зависит от стабильности компании, и он стремится минимизировать рискованные инвестиции с целью избежания банкротства и увольнения. Зато большинство акционеров хотят рисковать ради получения больших дивидендов. Напротив, кредиторы могут не быть особенно заинтересованы в высоких прибылях компании – они гораздо больше заинтересованы в наличии этих доходов. Поэтому они со скепсисом воспринимают весьма прибыльные, но очень рискованные операции.

Осуществление контроля над акционерным обществом означает возможность лица или группы лиц влиять на решения общества. Существует несколько подходов к пониманию контроля. Мировая экономическая наука считает классическим контрольным пакетом акций 50% плюс 1 акция. Существует много примеров, когда контрольный пакет составлял значительно меньшую долю, иногда это может быть 7-9% при условии большого количества акционеров.

Законодательно понятие контроля над обществом и его критерии в Укра-

не пока не сформулированы. Практика функционирования акционерных обществ свидетельствует о наличии контрольных пакетов разных степеней, наделяющих акционера определенными средствами воздействия на общество –

от возможности простого срыва общего собрания акционеров в результате недостижения кворума на возможность единолично принимать каждое решение, в том числе стратегическое, от имени общества.

В. В. Сергиенко

ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Постоянное совершенствование рынка услуг в Украине свидетельствует о развитии не только общества, но и государства в целом. Оживление оборота услуг в экономике Украины обусловлено тем, что в последнее десятилетие значительная их часть, ранее предоставлявшаяся через общественные фонды потребления, получила новый толчок в гражданском обороте, став объектом товарообменных операций.

Деятельность по оказанию услуг во исполнение положений Конституции Украины распространяется на сферу удовлетворения социальных, бытовых, духовных человеческих потребностей, а также затрагивает потребности более глобального, макроэкономического масштаба, удовлетворяемые, например, с помощью совершенных систем связи. Появление и развитие на рынке услуг новых их видов расширяют круг участников данных правоотношений и порождают необходимость развития и совершенствования нормативной базы, необходимой для надлежащего регулирования возникающих отношений. С целью урегулирования возникающих правоотношений в гражданском обороте в последнее время используются новые виды непоименованных договоров об оказании услуг, ранее неизвестные отечественной правовой системе. Причем данные договоры не только не закреплены в нормативных документах, но и не имеют своей структуры и порядка их заключения.

Наличие в услуге потребительской стоимости, обладающей рядом специ-

фических признаков, требует совершенствования гражданско-правовых норм, регулирующих имущественные отношения по оказанию услуг возмездного характера.

В начале 90-х годов на рынке услуг связи появился новый вид деятельности – предоставление услуг мобильной связи, одной из разновидностей которых является сотовая связь. При этом взаимосвязь, устанавливающая права и обязанности сторон при оказании данного вида услуги, оформлялась новым видом договора – договором предоставления услуг мобильной (сотовой) связи. Причем в соответствии с положением Закона Украины «О телекоммуникациях» и Правилами оказания и получения телекоммуникационных услуг разработка условий договора осуществлялась самими операторами мобильной связи с применением положения различных видов договоров по оказанию услуг. Такое положение дел при формировании договорных условий прежде всего сказывается на правах абонентов (потребителей) услуги мобильной связи, так как действия оператора при формировании условий договора в большей мере были направлены на обеспечение исполнения целей и задач предприятий мобильной связи.

Из анализа нормативной базы, регулирующей отношения по оказанию услуг мобильной (сотовой) связи, следует отметить, что данным отношениям присущ гражданско-правовой характер, поскольку оказываются платные возмездные услуги, предоставление кото-

рых регулируется гражданским законодательством Украины. Соответственно правовое регулирование отношений в сфере предоставления услуг мобильной (сотовой) связи осуществляется на основе гражданско-правового договора, а именно общих положений об услугах (гл. 63 ГК Украины «Услуги. Общие положения») [1; гл. 63].

Из анализа положений гл.63 ГК Украины становится очевидным, что содержание ее норм преимущественно носит общий характер, так как осуществляет регулирование неограниченного количества разнообразных услуг и применяется ко всем видам договоров возмездного оказания услуг (п.2 ст. 901 ГК Украины) [1; ст. 901], кроме тех, которые регулируются договорами, закрепленными в специальных законах. Учитывая тот факт, что отношения между сторонами при оказании услуг сотовой связи оформляются договором, следует отметить, что он включает в себя не только элементы услуг, но и купли-продажи, что указывает на то, что он, по своей сути, является смешанным. Так, для оказания услуг мобильной (сотовой) связи потребитель должен приобрести sim-карту, при помощи которой возможно в дальнейшем установление абонентского номера и получения услуг мобильной (сотовой) связи.

Анализируя особенности порядка вступления в договорные отношения участников правоотношений по оказанию услуг мобильной (сотовой) связи, следует отметить, что в силу того, что данные услуги может получить любой желающий, а оператор обязан предоставить ему эти услуги, то есть не имеет права отказать в этом, то можно сделать вывод, что данный договор носит публичный характер и его можно отнести к категории публичных. Соответственно режим публичного договора должен распространяться и на договор предоставления услуг мобильной (сотовой) связи, являющийся разновидностью до-

говора оказания телекоммуникационных услуг.

Таким образом, существующая в настоящее время законодательная база, регулирующая отношения возмездного оказания услуг, в том числе и телекоммуникационных, представлена большим количеством нормативных актов, но все же не в должной мере регулирует отношения по формированию договора оказания услуг мобильной (сотовой) связи. А специальный Закон Украины «О телекоммуникациях» [3] носит комплексный характер и распространяет свое действие на все разновидности телекоммуникационных услуг, при этом порой не учитывая особенностей оказания отдельных видов услуг, что существенно влияет на процесс формирования условий договора.

Закон закрепляет понятие телекоммуникационной услуги – продукта деятельности оператора или провайдера телекоммуникаций, направленного на удовлетворение потребностей потребителей в сфере телекоммуникаций, а самого понятия услуги мобильной сотовой связи не содержит. Дополняют положения закона Правила оказания и получения телекоммуникационных услуг (далее – Правила), которые закрепляют понятие услуги подвижной (мобильной) связи как услуги, предоставляемой оператором подвижной (мобильной) связи, при получении которой конечное оборудование абонента может свободно перемещаться в пределах телекоммуникационной сети оператора или его роуминг-партнера с сохранением абонентского номера или сетевого идентификатора потребителя [5]. Кроме того, Правилами регламентируются взаимоотношения между операторами и абонентами при пользовании услугами. Так, в соответствии с пп. 1 – 14 Правил оказание услуг мобильной связи осуществляется при условии заключения договора требования, к которому установлены НКРС [5; п. 14]. Но в самих Правилах,

равно как и в Законе, закрепления структуры договора и порядка его заключения нет, что приводит к применению различными операторами собственной модели договора с элементами различных договоров. Формирование условий договора самими операторами телекоммуникационных услуг нарушает принципы равенства сторон, так как сторона-контрагент не принимает участия в согласовании условий договора, а соответственно, не учитывает его интересы. Это приводит к тому, что оператор не только самостоятельно формирует объем пакетных услуг, входящих в предмет договора, но и в дальнейшем оставляет за собой право самостоятельно в одностороннем порядке их изменять.

В настоящий момент Правила оказания услуг мобильной связи не содержат положений, определяющих порядок заключения, исполнения и расторжения договора предоставления услуг мобильной (сотовой) связи, а также ответственности сторон за ненадлежащее исполнение договора. В связи с этим операторы мобильной связи практически не привлекаются к ответственности в случае ненадлежащего исполнения договора. Такое положение дел связано с отсутствием законодательного закрепления понятия ненадлежащего исполнения в связи с невозможностью определения момента нарушения договора при оказании услуг мобильной связи.

При регулировании отношений оказания услуг мобильной (сотовой) связи применяются нормы о публичном договоре, а в качестве исполнителя (услуг мобильной связи) должна выступать коммерческая организация. Это вытекает из содержания статьи 633 ГК Украины [1; ст.633]. Следовательно, коммерческая организация является обязанной оказать данные услуги в отношении каждого, кто к ней обратится. При этом отказ коммерческой организации от заключения публичного договора при на-

личии возможности представить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы не допускается. В то же время, если проанализировать положения Закона Украины «О телекоммуникации», условия договора оказания услуг мобильной связи разрабатываются оператором мобильной сети, а абонент (потребитель) может всего лишь присоединиться к условиям договора в целом, что присуще договору присоединения [3]. Таким образом, по мнению законодателя, применение положений о публичном договоре и договоре присоединения призвано уравновесить права как одной, так и другой стороны договора. Такой подход будет обоснованным, но только при четком разграничении в законодательстве основных и дополнительных услуг, это даст возможность четко сформулировать вид услуг и перечень составляющих предмет договора, а следовательно, отделить услуги, входящие в тарифный пакет, от дополнительных, требующих дополнительной платы.

Анализируя положения действующего Закона Украины «О телекоммуникациях», можно утверждать, что он не устанавливает всех особенностей деятельности операторов мобильной связи по предоставлению услуг сотовой связи. В большей степени этот закон регулирует общие вопросы предоставления телекоммуникационных услуг (телефонной, телеграфной и почтовой связи, Интернет-услуг).

Пробелы в правовом регулировании предоставления услуг мобильной связи зачастую приводят к противодействию оператора и абонента – пользователя услугами сотовой связи, нарушению их законных прав и интересов.

Непосредственное регулирование отношений по урегулированию вопроса защиты прав потребителей услуг сотовой связи осуществляется Законом Украины «О защите прав потребителей»,

который устанавливает правовые гарантии защиты прав и интересов абонентов при потреблении услуг мобильной связи [4].

Такое положение дел связано с тем, что потребители услуг мобильной (сотовой) связи выступают в договоре менее защищенной в правовом отношении стороной. В самом законе «О защите прав потребителей» не предусмотре-

на норма по защите прав потребителей сотовой связи, но имеются нормы, регулирующие отношения по защите прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг). С учётом всевозрастающей роли телекоммуникационных услуг давно назрел вопрос закрепления в законе на уровне специальной нормы вопроса защиты прав потребителей телекоммуникационных услуг.

В.Ф.Тищенко

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Постановка проблемы. Экономические процессы (глобализация, постмодернизация, информатизация, «интеллектуализация»), происходящие в Украине начиная с конца XX века, свидетельствуют о постепенном эволюционном переходе к новому экономическому укладу, обусловленному технологическими, финансовыми и экологическими изменениями; усилении взаимозависимости экономических субъектов. Существующая в Украине система взаимоотношений бизнеса и государства обуславливает необходимость формирования новых механизмов партнерства и взаимодействия между ними на основе сочетания как принципов государственного регулирования экономики для обеспечения целей, задач и приоритетов развития общества, так и мотивационных интересов бизнеса. Именно публично-частное партнерство способно стать продуктивной формой сотрудничества государства и бизнеса. Особенно актуально такое взаимодействие в контексте ограниченности бюджетных средств для реализации общественно-значимых проектов во всех сферах экономики и необходимости поиска дополнительных инвестиций на эти цели.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам формирования институциональной среды партнерских отношений в обществе посвящены

труды многих зарубежных и отечественных ученых. Весомый вклад в исследование особенностей внедрения различных форм публично-частного партнерства внесли известные ученые-экономисты: Каданя А. (Кеслер) [Ошибка! Источник ссылки не найден.], Амунц Д. [Ошибка! Источник ссылки не найден.], Запатрина И. [Ошибка! Источник ссылки не найден.], Варнавский В. [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. В своих работах они исследуют проблемы теории и практики реализации публично-частного партнерства; акцентируют внимание на уникальности и необходимости такого вида сотрудничества государства и частного сектора.

Нерешенные аспекты проблемы. В центре внимания исследователей находятся общие теоретические вопросы относительно категориального аппарата исследуемого экономического явления; рассматриваются принципиальные особенности публичной формы партнерства; анализируются сильные и слабые стороны механизма взаимодействия публичного сектора с частным бизнесом; изучаются возможности применения различных форм партнерства. Для Украины на сегодня нерешенной проблемой остается отсутствие широкой отечественной практики привлечения таких форм партнерства; недостаточ-

ность теоретических исследований базовых принципов партнерских отношений. Поэтому актуальность темы данного исследования не вызывает сомнений и требует дополнительных научных исследований.

Целью статьи является формирование научных представлений об основных базовых признаках публично-частного партнерства и изучение возможностей широкого использования такого вида сотрудничества в Украине.

Основные научные результаты. В экономике есть сферы деятельности, где частный бизнес может работать и без государственного участия. Однако есть традиционные сферы государственной ответственности: социальная инфраструктура (больницы, школы, детские сады), стратегические объекты (авто- и железнодорожные магистрали, газо-и нефтепроводы), коммунальные объекты (водопроводы, теплоцентрали,

местные дороги). С рыночной позиции они непривлекательны для частного бизнеса, а с передачей активов в их руки могут утратить и социальную направленность. К тому же государство без потери контроля не может полностью передать их в частную собственность. В этих сферах и может эффективно применяться особый вид деятельности – публично-частное партнерство (ПЧП).

Становление и развитие ПЧП обеспечиваются с помощью системы партнерских отношений между органами власти и бизнесом, что в рамках системного подхода (рис.1), позволяет рассматривать его как совокупность взаимосвязанных между собой элементов: целей, задач, принципов, предмета, объекта, субъектов, уровней, органов управления и механизмов (форм) реализации.

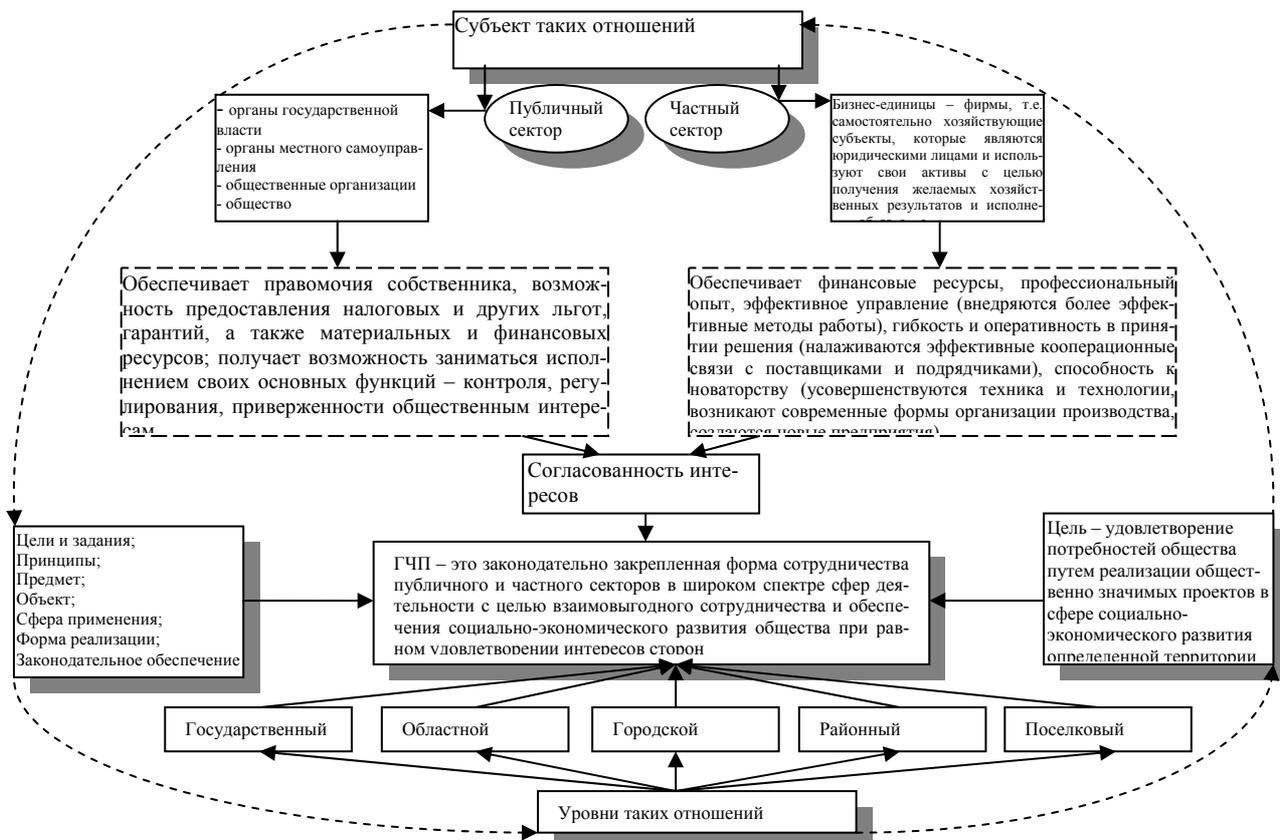


Рис.1. Системный подход к публично-частному партнерству (авторское виденье)

Механизм функционирования ПЧП в целом можно исследовать на основе SWOT-анализа (рис. 2), который позволяет:

- выявить специфику такого вида сотрудничества в рамках всей системы отношений публичного и частного сектора экономики;
- конкретизировать, как в процессе передачи тех или иных правомочий от государства к частному бизнесу из-

меняется в целом система отношений собственности;

- оценить использование уникальных возможностей каждого из участников сотрудничества: публичного и частного партнеров;

– определить базовые признаки ПЧП, которые характеризуют такую форму взаимодействия как самостоятельную экономическую категорию (рис.3).

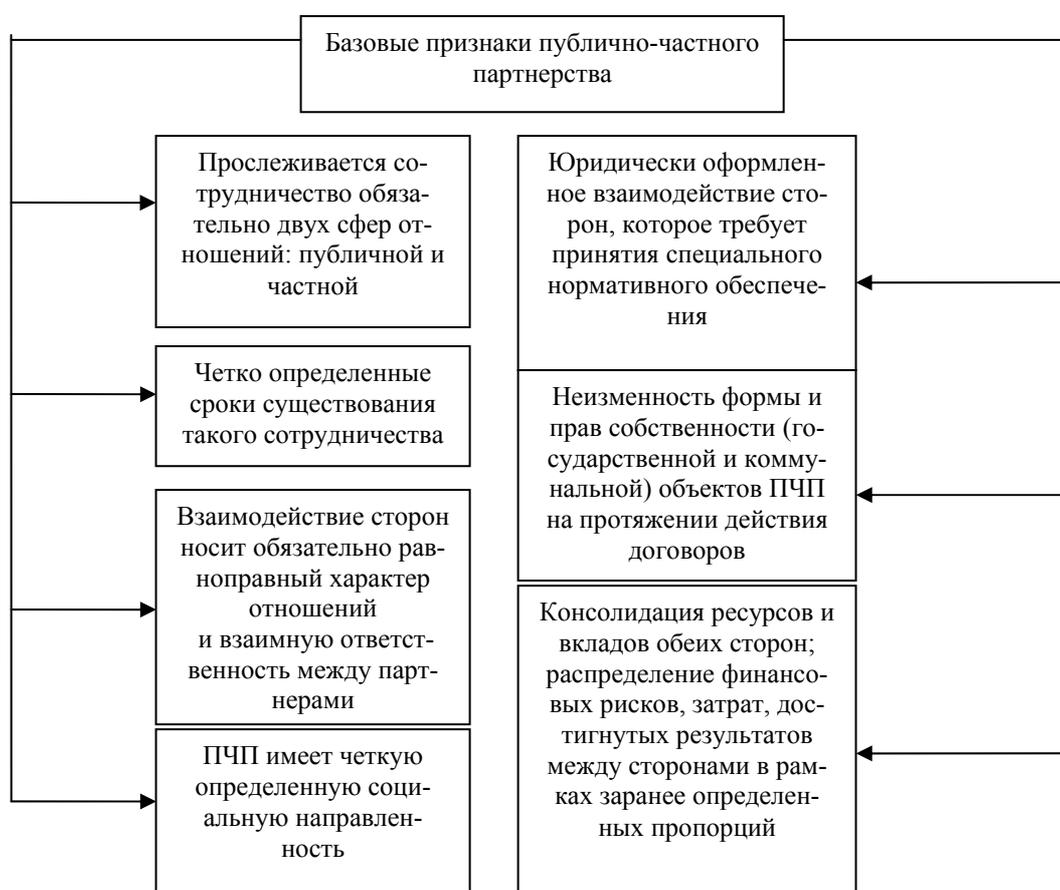


Рис.3. Характерные признаки публично-частного партнерства (выделено автором)

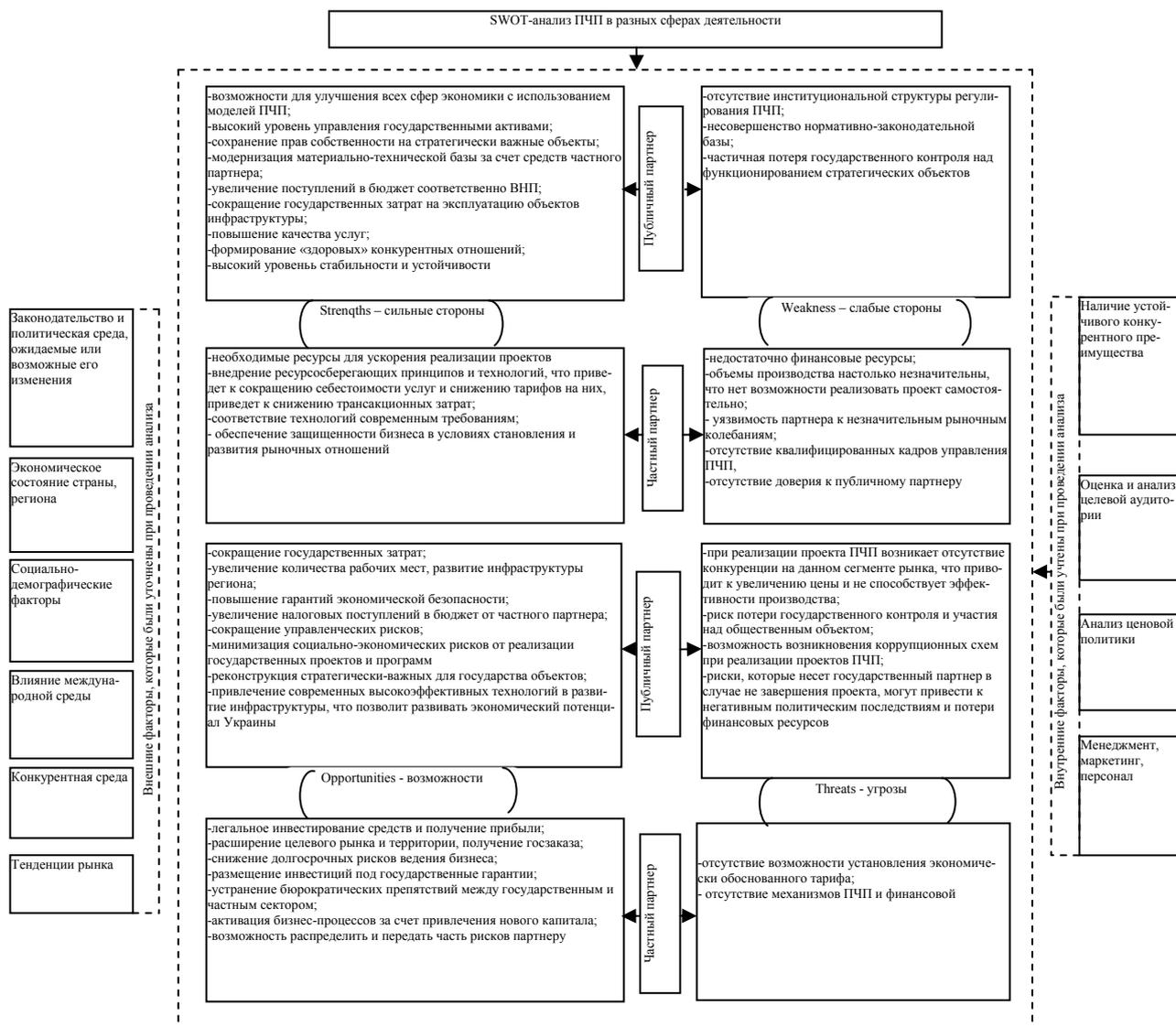


Рис. 2. Матрица SWOT -анализа публично-частного партнерства (авторская разработка)

Выводы. Публично-частное партнерство может стать одним из стратегических направлений развития и модернизации объектов современной промышленности и инфраструктуры. В Украине развитие партнерских отношений государства и бизнеса находится в стадии формирования:

– очевидна институциональная неготовность государства как собственника к передаче определенных прав управления объектами социальной инфраструктуры частному бизнесу;

– не урегулированы правовые вопросы частичной передачи прав собственности государством бизнесу;

– неэффективны или не работают законы о государственной собственности, о концессиях, о национализации и другие важнейшие нормативные акты;

– не разработаны мотивационные механизмы привлечения потенциальных инвесторов для финансирования проектов ПЧП.

Бизнес сегодня демонстрирует глубокое недоверие к власти, которая, в свою очередь, отвечает ему тем же. В условиях политической нестабильности ни один частный собственник не будет инвестировать средства в совместные проекты, поскольку нет гарантии в том, что новое правительство не отменит

всех решений предыдущего. Это обуславливает необходимость научного обоснования и правового закрепления публично-частного партнерства как формы институционального взаимодей-

ствия публичной власти с бизнесом, его роли в развитии общества, форм и способов реализации инвестиционного обеспечения ПЧП.

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ, ПОМЕЩЕННЫЕ В ЖУРНАЛЕ

Нефедов Д.М.

ДОМИНАНТА НАЛОГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Аннотация

Налоговые технологии рассматриваются и как научная категория, описывающая налоговые процессы, и как нормативная система, используемая для их реализации.

Ключевые слова: налоговые технологии, информационные технологии, налоговое администрирование.

Библиографический список

1. О федеральной целевой программе «Развитие налоговых органов (2002 - 2004 годы)» - Постановление Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2001 № 888 // Собрание законодательства РФ, 2002, 7 января, № 1 (ч. II), ст. 32.
2. Александрова, И.Ю. Налоговое планирование - базовый фактор совершенствования налоговой системы [Текст] / И.Ю. Александрова – Ростов н/Д: Ученые записки РГЭУ (РИНХ), 2002. - выпуск 8.
3. Вазарханов, И.С. Реформирование налоговых институтов: теоретико-методологический аспект [Текст] / И.С. Вазарханов - Ростов-Н/Д: РГЭУ, 2008. - 141 с.
4. Дадашев, А.З. Налоговое администрирование в Российской Федерации [Текст] / А.З. Дадашев, А.В. Лобанов - М.: Книжный мир, 2002. - 363 с.
5. Денищенко, М.Н. Содержание налогового администрирования, его формы и методы [Текст] / М.Н. Денищенко – Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». - 2005. - №1.
6. Лобанов, А.В. Пути повышения эффективности налогового контроля на современном этапе налоговой реформы [Текст] Арф. дисс. к.э.н./ А.В. Лобанов - М: 2009.
7. Мишустин, М.В. Информационно-технологические основы государственного налогового администрирования в России [Текст] / М.В. Мишустин - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005
8. Нефедов, Д.М. Налоговое администрирование на основе технологии дистанционного контроля [Текст] Д.М. Нефедов // Учет и статистика Ростовский Государственный Экономический Университет «РИНХ». - №4. - 02010. - с. 80-86
9. Устинов, А.А. В судебной практике по лжеэкспортным делам наметился перелом [Текст] / А.А. Устинов // Российский налоговый курьер. – 2003. - № 9.
10. Чепурина, О.Н. Модернизация налоговых органов: готовим специалистов [Текст] / О.Н. Чепурина, И.В. Чалин, В.С. Поляков // Российский налоговый курьер. – 2003. - № 9.

Коновалов А.А.

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ ОРГАНИЗАЦИИ: АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ, СОСТАВЛЯЮЩИХ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Аннотация

Как любой другой экономической ресурс, финансовые потоки предприятия нуждаются в квалифицированном управлении. Содержание статьи описывает организационную структуру управления финансовыми потоками предприятия и порядок последовательных шагов, которые должны быть предприняты, чтобы установить эффективную систему управления финансовыми потоками предприятия.

Ключевые слова: финансовые потоки предприятия, управление финансовыми потоками предприятия, чистые финансовые потоки предприятия, положительные потоки наличности предприятия, отрицательные потоки наличности предприятия, аналитические индексы, оптимизация, синхронизация, планирование, контроль.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – М.: Омега-Л, 2012. – Т. 2. – 673 с.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, 2007. – 752 с.
3. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. – М.: Анкил, 2000. – 224 с.
4. Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика: Пер. с англ. – М. – Л.: Худож. лит. Ленингр. отд-ние, 1991. – 569 с.
5. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 400 с.
6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия. – М.: БИНОМ, 2005. – 480 с.
7. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 176 с.

Мальшкин А.И.

АНАЛИЗ СИСТЕМ УЧЕТА НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УКРАИНЕ, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация

Проведен анализ законодательных норм налога на добавленную стоимость в Украине, Российской Федерации и Республике Беларусь. В результате чего выявлены особенности документального обеспечения налогооблагаемых операций, порядка ведения регистров аналитического учета НДС, налоговых деклараций. Проанализированы аспекты взаимодействия налогового и бухгалтерского (финансового) учета по НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, учет НДС, отчетность.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tamby.info/kodeks/nk.htm>.
3. Налоговый кодекс Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/>
4. Акулич М. Налоговый учет и отчетность // СПб.: Питер, 2009 – 135 с.
5. Войнаренко М.П., Пухальская Г.В. Налоговый учет и аудит // Киев: Академия, 2009. – 295 с.
6. Гармонизация налоговых систем: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investycii.org/investuvanya/ekonomika/harmonizatsiya-podatkovyh-system.html>.
7. Налоговый учет и аудит: состояние и развитие: Монография Под. ред. проф. Лабынцева Н.Т. – Ростов н/Д: РГЭУ (РИНХ), 2010. – 259 с.
8. Потовалова А.Ю. Требуется знание 1С. «1С:Бухгалтерия 8.2» / СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 256 с.
9. Научно-практический комментарий Налогового кодекса Украины: в 3 т. / кол. авторов [заг. редакция, М. Я. Азарова]. – К.: Министерство финансов Украины, 2011. – 834 с.

10. Педь И.В. Налоговая конкуренция: монография / К.: Эксперт-Консалтинг, 2009. – 416 с.

11. Юрчак В.И. Применение добавленной стоимости в системе бухгалтерского учета предприятия. // Тезисы выступлений на XI Міжнародной научной конференции «Экономические теории как основа развития бухгалтерского учета, анализа и контроля». – Житомир: ЖДТУ, 2012. – С. 108 – 111.

Аксенова И.В., Шаповалова В.А.

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к определению понятий «устойчивое развитие», «качество жизни», показана взаимосвязь данных понятий. Предложен алгоритм построения механизма управления устойчивостью развития путем повышения качества жизни.

Ключевые слова: устойчивое развитие, качество жизни, механизм управления, управление устойчивым развитием.

Библиографический список

1. Айвазян С.А. Сравнительный анализ интегральных свойств качества жизни населения субъектов РФ [Электронный ресурс] / С.А. Айвазян. – М.: Центр ситуационного анализа и прогнозирования ЦЭМИ РАН (Decision Support and Forecasting Center CEMI RAS), 2005. – <http://server1.data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/projects/level/1.htm>.

2. Иванова М.В. Оценка качества жизни населения / М.В. Иванова, А. Е. Неволин // Вестник МГТУ. – Том 9. – 2006. – № 4. – С. 694–699.

3. Корнийчук Л., Шевчук В. Устойчивое развитие и глобальная миссия Украины // Экономика Украины. – № 5. – 2009. – С. 4-14.

4. Людський розвиток в Україні: 2004 рік / щорічна науково-аналітична доповідь / [Власенко Н. С., Григорович С. В., Калачева І. В. та ін.] ; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 172 с.

5. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України / [Зотова О.О., Крикун О.І., Латік В.В. та ін.] ; за ред. Л.М. Черенко. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.

6. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку історія і сучасність. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

7. Шостак Л. Цели и приоритеты устойчивого развития Украины // Экономика Украины. – № 10. – 2002. – С. 30-36.

8. www.competitiveukraine.org.

Беседовская Т.Б.

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ СОСТАВЛЯЮЩИХ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к классификации составляющих управления производством. На основе подходов разных авторов предложена собственная классификация составляющих управления производством. Обоснованы функции каждой составляющей управления производством.

Ключевые слова: производство, управление производством, составляющие управления производством, производственная программа, производственный процесс, качество производства, управление совершенствованием продукции, обновлении технологий и новой продукцией.

Библиографический список

1. Буффа Е. Современное производство / операционный менеджмент. – 7-е издание. – М.: Восточная публикация 1997.
2. Вумек Дж.П. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж.П. Вумек, Д.Т. Джонс / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
3. Джонс Г. и Джордж Дж. Современный менеджмент / 3-е изд. – 2003, 732 с.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / Пер. с англ. – М.: Дело, ЛТД, 1994. – 702 с.
5. Рульев В.А., Гуткевич С.А. Основы менеджмента / Методическое пособие, – Мелитополь.: ТГАТА, 1995. - 110 с.
6. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент: Пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Вильямс, 2001. – 704 с.
7. Шморгун Л. Г. Менеджмент организаций: – М.: Книга, 2010. – 452 с. – (Высшее образование XXI века).

Близнюк Т.П.

КРОСС-КУЛЬТУРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ: ПОНЯТИЕ КУЛЬТУРЫ

Аннотация

В статье рассмотрено сложное многоуровневое понятие культуры. Выделены уровни (национальная, корпоративная и профессиональная культура) и слои культуры (внешний, средний слой и ядро). Рассмотрены функции культуры (информационная, познавательная, нормативная, знаковая и ценностная) и систематизированы различные классификации культуры (по носителю и конкретному носителю культуры, роду, содержанию и влиянию, актуальности, контексту, отношению ко времени и преимуществу индивидуализма).

Ключевые слова: культура, уровни культуры, слои культуры, функции культуры, классификация культуры, кросс-культурное взаимодействие.

Дехтярь Н.А.

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ: АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Выявлены особенности учета внешнеэкономических операций в сфере туризма; указаны главные проблемы регулирования затрат домохозяйств в потреблении туристической продукции; обоснована необходимость контроля над финансовыми операциями частных лиц, приобретающих зарубежные туры; рассмотрены основные показатели функционирования туристической отрасли ведущих стран мира.

Ключевые слова: учет внешнеэкономических операций, статистика туризма, потребление туристической продукции, экономическая безопасность в сфере туризма.

Библиографический список

1. О туризме : Закон Украины от 15.09.1995 № 324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України [Ведомости Верховной Рады Украины]. – 1995. – №31. – Ст. 241. – Режим доступа : zakon1.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр/print1353616985901951
2. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua
3. Официальный сайт Мирового банка. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org>
4. Официальный сайт Совета по туризму и путешествиям. – Режим доступа: www.wttc.org
5. Соболева Е.А. Статистика туризма: Статистическое наблюдение: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 160 с.
6. Таможенный тариф Украины: Додаток до Закону України "Про Митний тариф України" від 21 грудня 2010 року № 2829-VI [Приложение к Закону Украины "О таможенном тарифе Украины" от 21 декабря 2010 г. №2829-VI]. – Режим доступа : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/митний%20тариф>
7. Ткач В.О. Економічна безпека туристичної сфери України в умовах глобалізації [Экономическая безопасность туристической сферы Украины в условиях глобализации]: монографія / В. О. Ткач, О.М. Корнієнко. – Запоріжжя, 2011. – 120 с.
8. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма : учебное пособие / Г.А. Яковлев. – М.: РДЛ, 2004. – 376 с.

Джуха В.М., Погосян Р.Р., Казаренко К.О.

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ОБЪЕКТОВ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Аннотация

В статье рассмотрено понятие государственно-частного партнерства и использования его механизма в спортивной сфере. Создан механизм разработки проектов государственно-частного партнерства. Раскрыты основные этапы при осуществлении проекта от замысла до построения финансовой модели и написания бизнес-плана. Предложена концептуальная схема формирования проекта государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, этапы, инвестиционный проект, законодательство, механизм.

Библиографический список

1. Областной закон Ростовской области от 22.07.2010 № 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства» (в ред. областного закона от 09.12.11 № 764-ЗС, от 24.12.2012 № 1015-ЗС)
2. Марков М.А. Обзор проблем реализации инвестиционных проектов в форме государственно-частного партнерства в РФ и анализ путей их решения // Экономика и предпринимательство. – 2012 г., №2.
3. Понкин И.В. Создание эффективной спортивной инфраструктуры как одно из приоритетных направлений национальной модернизации // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. «Юридические науки». – 2011. – № 4. – С. 117–123.
4. Сазонов В.Е. Государственно-частное партнерство: гражданско-правовые, административно-правовые и финансово-правовые аспекты / Кафедра административного и финансового права Российского университета дружбы народов / Предисл. д.ю.н., проф. А.Б. Зеленцова. – М., 2012. – 492 с.

Ермаченко В.Е.

ПРОБЛЕМЫ СОГЛАСОВАНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Аннотация

Проанализирована методология сбора и обработки статистической информации, которая используется в расчетах основных макроэкономических показателей отрасли туризма и деятельности страны на мировом рынке, выявлено несоответствие определенных методик, которые практикуются специализированными международными организациями и ведущими странами мира, указаны главные источники ошибочных толкований в оценке туристического профиля национальных экономик, предоставлены рекомендации относительно стратегического планирования развития туристической отрасли на макроуровне.

Ключевые слова: статистика туризма, туристические потоки, международные туристические организации.

Библиографический список

1. Ермаченко В.Е. Методические аспекты анализа показателей мировой и национальной туристической отрасли / В.Е. Ермаченко, Н.А. Дехтярь // Экономика развития (*Економіка розвитку*). – 2012. – № 4(64). – С. 51-58.
2. Зорин И.В. Методологические подходы к проектированию туристских дестинаций / И.В. Зорин, А.И. Зорин // Туризм в условиях глобализации: особенности и перспективы развития (*Туризм в умовах глобалізації : особливості та перспективи розвитку*) [Монография]. – Х.: ИНЖЭК, 2012. – 472 с. – С. 22-48.
3. Официальный сайт Совета по туризму и путешествиям. – Режим доступа: www.wttc.org
4. UNWTO Tourism Highlights. 2012 edition [Электронный ресурс]. – Мадрид: Всемирная туристическая организация, 2012. – 16 с. – Режим доступа: mkt.unwto.org/en/publication/unwto-tourism-highlights-2012-edition

Жирнова Е.А.

ПРАВОВОЕ ЗНАЧЕНИЕ РЕКЛАМЫ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ЦЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Рассмотрены основные проблемные аспекты в части правового регулирования рекламы, а также определена степень влияния рекламы на процесс реализации маркетинговой цели предприятия. Выявлены существующие пробелы в действующем международном законодательстве о рекламе и гражданском международном законодательстве, а также законодательстве Украины. Проанализированы основные проблемные аспекты реализации требований международного законодательства в части рекламы некоторых видов продукции. Определена степень влияния нарушений в сфере рекламы на полную реализацию предприятиями их маркетинговой функции, а также установлена взаимосвязь между добросовестной рекламой и соблюдением интересов предприятий-конкурентов и прав потребителей. Представлены основные пути разрешения указанных проблем.

Ключевые слова: реклама, предприятие, товарообмен, потребитель, некоторые виды товаров, рекламодатель, производитель рекламы.

Библиографический список

1. Дж. Томас Рассел, У. Рональд Лейн. Реклама [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://altairbook.com/books/984509277-reklama.html>
2. Европейская Конвенция о трансграничном телевидении : от 05.05.1989 // Официальный вестник Украины. – 2010. – № 11. – Ст. 201.
3. Закон Республики Беларусь «О рекламе» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10700225&p2={NRPA}>.
4. Конституция Украины : от 28.06.1996 // Официальный вестник Украины. – 2010. – № 72/1. – Ст. 2598.
5. О рекламе: Закон Украины от 03.07.1996 № 270/96-ВР // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1996. – № 39. – Ст. 181.
6. Воронкова О.В., Завражина К.В., Толстяков Р.Р. Маркетинг: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 265 с.
7. Федеральный закон РФ «О рекламе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/advert/>

Капустян Н. Н.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Аннотация

Рассмотрены основные проблемные аспекты правового регулирования деятельности операторов сотовой связи. Выявлены основные вопросы ответственности, а также распределения прав и обязанностей в отношениях по предоставлению услуг мобильной связи. Определен правовой статус оператора сотовой связи, а также проведена связь между правомерной деятельностью операторов сотовой связи и соблюдением требований антимонопольного законодательства. Изучены основные действующие нормативно-правовые акты, призванные урегулировать деятельность операторов сотовой связи. Предложены пути решения выявленных проблем и пробелов.

Ключевые слова: оператор сотовой связи, предоставление услуг мобильной связи, абонент, потребитель, конкуренция.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Украины от 16.01.2003 № 435-IV // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.
2. О телекоммуникациях: Закон Украины // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2004. – № 12. – Ст. 155.
3. Об информации: Закон Украины // Ведомости Верховной Рады Украины. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
4. Об утверждении правил предоставления телекоммуникационных услуг: Постановление Кабинета министров Украины от 11.04.2012 № 295 // Официальный вестник Украины. – 2012 – Ст. 1074.

Кашкарева А. В.

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

Проанализированы основные направления законодательного совершенствования системы обязательного государственного страхования в Украине в современных условиях экономического развития. Рассмотрены проблемные аспекты деятельности основ-

них страхових систем, а також проблематика реалізації такими системами їх головних цілей і задач. Виявлені основні шляхи реформування системи публічного страхування. Досліджена міжнародна нормативно-правова база в сфері публічного страхування, а також акти національного законодавства України. Предложено шляхи рішення існуючих проблемних аспектів.

Ключевые слова: державне соціальне страхування, пенсійне страхування, соціальне страхування, страхові фонди, Інтернет-страхування, законодавство про страхування.

Библиографический список

1. Вигдорчик Н.А. Соціальне страхування в загальнодоступному викладі. – М.: Вопр. праці, 1927. – 191 с.
2. Вигдорчик Н.А. Теорія і практика соціального страхування. – Вип. 1: Теоретичні основи соціального страхування. – 2-е вид. – Петроград: Книга, 1923. – 153 с.
3. ЗАО СК «Оранта-жизнь» – 11 лет на рынке Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/press/4a1bf4150fcec/>
4. Страховая группа «ТАС» принимаем заказы полисов он-лайн – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tas-insurance.com.ua/ru/news/kyiv/1857.html>
5. Бондар Н.О. Соціальне страхування в Україні: труднощі існування в трансформаційній економіці / Бондар Н. О., Діденко Ю. Ю. // Економіка, фінанси і право. – 2006. – № 1. – С. 12-15.
6. Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 130-136.
7. Гуменюк І.О. Міжнародні стандарти в сфері соціального страхування // Актуальні проблеми політики. Збірник наукових праць. – Вип. 13-14. – О.: Юрид. літ., 2002. – С. 859-865.
8. Конвенція МОП № 102 про мінімальні норми соціального забезпечення // Закон України. Міжнародні договори України. – Т. 14. – К., 1997.
9. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права : Пакт Організації Об'єднаних Націй від 16.12.1966 р. // Відомості Верховної Ради УРСР, 1976. – № 25. – Ст. 198.
10. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 14.01.1998 р. № 16/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 23. – Ст. 121.
11. Права людини. Основні міжнародні документи. – К.: Наукова думка, 1989. – 248 с.
12. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 33. – Ст. 1770.
13. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності: Закон України від 23 вересня 1999 р. № 1105-XIV // Офіційний вісник України. – 1999. – № 42. – Ст. 2080.
14. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: Закон України від 18 січня 2001 р. № 2240-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 8. – Ст. 310.
15. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України від 2 березня 2000 р. № 1533-III // Офіційний вісник України. – 2000. – № 13. – Ст. 505.
16. Про Кабінет Міністрів України: Закон України від 7 жовтня 2010 року № 2591-VI / Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 9. – Ст. 58

17. Правове регулювання пенсійного страхування в Україні (фінансово-правовий аспект) : [монографія] / [В.В. Фещук, Ю.О. Тараненко, Ю.І.Пивовар] ; за заг. ред. В. В. Фещука. – К.: Аванпост-прім, 2010. – 189 с.

18. Савчук Н.В. Необхідність впровадження Інтернет-послуг у сферу страхування в Україні // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2009. – № 4 (51). – С. 78 – 82.

19. Тищенко О.В. Пенсійна реформа в Україні: запровадження загальнообов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування. // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2007. – № 3. – С. 49-57.

Джуха В.М., Кокин А.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТАНДАРТОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ИНСТРУМЕНТОВ ЕГО ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы инновационного предпринимательства. Раскрыта сущность инновационного предпринимательства, рассмотрены вопросы саморегулирования бизнеса, формирования стандартов инновационного предпринимательства. Предложен механизм системы стандартов инновационной предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, стандарт, саморегулирование, предпринимательская деятельность.

Библиографический список

1. Анохин С. Мотивационные аспекты предпринимательской деятельности // предпринимательство. - 2010. - № 3. - с. 99-104.
2. Барышева А.В., Балдин К.В., Галдицкая С.Н., Ищенко М.М., Передеряев И.И. Инновации. - м.: издательско-торговая корпорация «Дашков и к», 2007. - 382 с.
3. Васильев А.М. Стандартизация для всех. - м.: Издательство стандартов, 1992.
4. Гончар К.Р., Голикова В.В. Инновационное поведение предприятия// российский журнал менеджмента. Том 7. - № 3. - 2009. - с. 113–138.
5. Игнатова И. Социально-экономический эффект предпринимательской деятельности // предпринимательство. - 2010. - №4. - с. 88-94.
6. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. - м.: гувшэ, 2009. - 488 с.
7. Исаев Л.К., Малинский В.Д. Метрология и стандартизация в сертификации. - м.: ипк издательство стандартов, 1996.
8. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента/ под ред. проф. в а Шваддара - м.: юнити-дана, 1999. - 208 с.
9. Крылова Г.Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии. – м.: юнити, 2000.
10. Лебедева Н.Н. Инновационная активность предприятий как условие их конкурентоспособности// журнал институциональных исследований. - №4. - 2010.
11. Нешиной А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // финансовый менеджмент. - 2002. - №4.

Коршакова О. Н.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ ПО ОКАЗАНИЮ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ ЧЕРЕЗ УСИЛЕНИЕ ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

Рассмотрены основные проблемные аспекты в сфере правового регулирования отношений по оказанию жилищно-коммунальных услуг. Проведен анализ процесса формирования и значения рынка жилищно-коммунальных услуг. Рассмотрены и определены основные пути решения проблемы повышения качества жилищно-коммунальных услуг. Акцентируется внимание на одном из способов решения данной проблемы, а именно: на усилении функции менеджмента. Проанализирована действующая нормативно-правовая база в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг. Предложены пути решения существующих проблемных вопросов и пути заполнения существующих пробелов в действующем законодательстве в области регулирования рассматриваемых вопросов.

Ключевые слова: услуга, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищный фонд, менеджмент, государственный бюджет, потребитель.

Библиографический список

1. Быковский В.В. Актуальные проблемы российского менеджмента: сб. науч. тр. под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Быковского; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов, 2007. – 252 с.
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://constitution.kremlin.ru/>
3. Конституция Украины : от 28.06.1996 // Официальный вестник Украины. – 2010. – № 72/1. – Ст. 2598
4. Новикова Н.Г. Методология маркетинг-менеджмента в сфере жилищно-коммунального хозяйства в условиях развития рыночных отношений: Дис. ... д-ра экон. наук : специальность 08.00.05 – Иркутск, 2005. – 354 с.
5. Очеретяная Д.В. Управление маркетингом в ЖКХ: Дис. ... канд. экон. наук : специальность 08.00.05. – Волгоград, 2006. – 130 с.
6. Рыбальченко М. Б. Инновационные механизмы управления эксплуатацией жилищного фонда в условиях реформирования ЖКХ: Дис... канд. экон. наук : специальность 08.00.05. – М., 2008. – 146 с.
7. Ягодина Л.П. Управление жилищно-коммунальным хозяйством: Организационно-правовые аспекты: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук : специальность 12.00.14 – Административное право; Финансовое право; Информационное право. – М., 2008. – 22 с.

Лисицына И.И.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

В статье отмечена актуальность внедрения государственно-частного партнерства в туристическую отрасль, предложено определение понятия «государственно-частное партнерство в туризме», рассмотрены компоненты системы ГЧП, дано их краткое описание. Указано проявление эффективности функционирования системы государственно-частного партнерства в туризме, а также обозначены перспективы дальнейших исследований в данном научном направлении.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, туризм, система, компонент, эффективность.

Библиографический список

1. Закон Украины «Про державно-приватне партнерство» // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 40. – Ст. 22.
2. Біль М. Механізм державного управління туристичною галуззю на регіональному рівні: теоретико-прикладний аспект. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. – 228 с.
3. Варнавский В. Альянс на неопределенный срок // ФельдПочта. – 2004. – № 29. – С. 5-8.
4. Захарова С.Г. Державно-приватне партнерство в системі регулювання туристичної галузі України: Дис. ... канд. екон. наук: 25.00.02 / Класичн. приватн. університет. – 3., 2009. – 218 с. – укр.
5. Кокорев Р.А. Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf.
6. Мальський М. Публічно-приватне партнерство: уроки минулого та перспективи розвитку [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>.
7. Прилипко С. Методика проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eef.org.ua/img_collection/file/PPP%20Appraisal%20Methodology%20MOEDT%20Ukr.pdf.
8. Сараева И.Н. Государство и предпринимательство: проблемы взаимодействия (системно-институциональные аспекты). – Одесса: Фенікс, 2011. – 98 с.
9. Спиридонов А.А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия. – М.: РАГС, 2010. – 190 с.
10. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://safbd.ru/sites/default/files/gchp_2007_partnerstvo_v_sisteme_gosupravleniya.pdf.
11. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>.
12. European Business Association [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eba.com.ua/about/projects/investment-index>.
13. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / The World Bank and Kluwer Law International. 2009. – 640 p.
14. International Monetary Fund: Public-Private Partnerships [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>.
15. Hamilton G. The challenges of capacity building in PPP in Central Asia: speech on the III Astans Economic Forum, Kazakhstan. – 1-2 July. – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aef.kz/ru/history/aef2010/presentation/ppp/Hamilton.pdf>.
16. O'Toole L. The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World / L. O'Toole // Journal of Public Administration Research and Theory – 1997. – Vol. 7.
17. Cambrils J.C. An introduction to the Tourism PPP. The Turespaña experience [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/551pptmoscow.joan_carles.cambrils.pdf.

18. Bovaird T. Public - Private Partnerships: From Contested Concepts to Prevalent Practice // International Review of Administrative Sciences – 2004. – № 70(2). – pp. 199-215.
19. Saravanan A. Equitable tourism development: need for strategic partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zenithresearch.org.in/images/stories/pdf/2012/March/ZIJMR/26_ZEN_VOL2_ISSUE3_MARCH12.pdf.
20. Public-Private Sector Cooperation: Enhancing Tourism Competitiveness [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://library.conservancy.org/Published>

Москаленко Н. А., Гаймур Е. С.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА УРОВНЕ БИЗНЕС-ЕДИНИЦ

Аннотация

В статье рассмотрена сущность понятия «экологическое управление» на основе обобщения мнений ученых-экономистов, положений международных стандартов и профессионалов в этой сфере. Выделены и обобщены организационные основы системы экологического управления, определенные положениями международных и государственных стандартов по экологическому менеджменту. Определены направления дальнейших в контексте практической реализации системы экологического управления на украинских предприятиях.

Ключевые слова: экологическое управление, экологический менеджмент, бизнес-единица, предприятие, принцип, организационное обеспечение, стандарт.

Библиографический список

1. Герасимчук И. Экологическая практика транснациональных корпораций / Иветта Герасимчук. – М.: Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2007. – 92 с.
2. Данилишин Б. Эффект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. Данилишин, О. Веклич // Вісник НАН України. — 2008. — N 5. — С. 12-18.
3. Данилов-Данильян В. И. Ключевой фактор развития экономики. — Режим доступа до докум.: <http://viperson.ru>.
4. Екологічна складова політики сталого розвитку: монографія / Б. М. Данилишин; Рада по вивч. продукт. сил України. — Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. — 256 с.
5. Законодательство и нормативные документы в области экологии. – Режим доступа: <http://www.health.gov.ua>
6. Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 26, ст.218. – Режим доступа до док.: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
7. Конференции и доклады. Проблемы экологии окружающей среды и способы их решения. – Режим доступа до док.: <http://www.ecologylife.ru/>.
8. Материал из Википедии — свободной энциклопедии. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
9. Международный стандарт ИСО 14001. Второе издание: 2004-11-15. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. – Режим доступа к док.: <http://sic.com.ua>.
10. Мелешкин М. Т. Экономика и окружающая среда: Взаимодействие и управление / М. Мелешкин, А. Зайцев, Х. Маржилов — М.: Экономика, 1979. — 207 с.
11. Официальный сайт Научно-технического центра №14 ГП «Укрметртестстандарт». – Режим доступа: <http://www.certsystems.kiev.ua/iso-14001>.

12. Официальный сайт Украинского центра экологического аудита и страхования. – Режим доступа: <http://www.ukrecoaudit.com>.
13. Повестка дня на XXI век. — Электрон. дан. — Режим доступа: <http://www.un.org>.
14. Попович Ю. Д. Державне управління у сфері реалізації екологічної політики в умовах європеїзації України: реалії та перспективи / Ю. Д. Попович. // Коммунальное хозяйство городов [Текст] : науч.-техн. сб. / Харьк. нац. акад. гор. хоз-ва. – К.: Техніка, 2010. – Вып. 95.– С. 271-278.
15. Програма дій «Порядок денний на XXI століття» / Переклад з англ.: ВГО «Україна. Порядок денний на XXI століття». – К.: Інтелсфера, 2000. – 360 с.
16. Садеков А. А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием / А. А. Садеков. – Донецк: ДонГУЭТ им. Туган-Барановского, 2002. – 311 с.
17. Цопа В. А. Реализация концепции устойчивого развития – основа внедрения международных стандартов систем менеджмента / В. А. Цопа // Международные, европейские, отраслевые стандарты и директивы. – № 1/11-12/2009. – С. 44 – 52. – Режим доступа к док.: <http://www.das-management.info>.
18. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под ред. О. Ф. Балацкого. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. — 973 с.

Отенко И.П., Фадеева Ю.В., Ельцова И.В.

ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье рассмотрено современное состояние корпоративного управления машиностроительного комплекса Харьковского региона. Выделены основные проблемы корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, стратегические решения, машиностроительный комплекс.

Библиографический список

1. Законодательство Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua
2. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / Під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин: ТОВ Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 308 с.
3. Министерство промышленной политики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: industry.kmu.gov.ua
4. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua
5. www.smida.gov.ua

Сергиенко В. В.

ПРОБЛЕМАТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

Аннотация

Рассмотрены основные проблемные аспекты правового регулирования предоставления услуг мобильной связи. Проанализированы основные нормативно-правовые акты, призванные урегулировать отношения по предоставлению услуг мобильной связи. Изучены ключевые моменты договорных отношений, возникающих по поводу пре-

доставления услуг мобильной связи. Предложены некоторые пути решения существующих проблемных аспектов и пробелов действующего законодательства в сфере предоставления услуг мобильной связи.

Ключевые слова: мобильная связь, договор, абонент, потребитель услуг, оператор мобильной связи.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Украины : Закон Украины от 16.01.2003 № 435-IV // *Голос Украины*. – 2003. – № 45.
2. Конституция Украины : Закон Украины от 28.06.1996 // *Официальный вестник Украины*. – 2010. – № 72/1. – Ст. 2598.
3. О телекоммуникациях : Закон Украины от 18.11.2003 № 1280-IV // *Голос Украины*. – 2003. – № 244.
4. О защите прав потребителей : Закон Украины от 12.05.1991 № 1023-XII // *Ведомости Верховной Рады УССР*. – 1991. – № 30. – Ст. 379.
5. Об утверждении Правил предоставления и получения телекоммуникационных услуг : Постановление Кабинета министров Украины от 11.04.2012 № 295 // *Официальный вестник Украины*. – 2012. – № 29. – С. 21. – Ст. 1074.

Тищенко В.Ф.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению сущности публично-частного партнерства (ПЧП) с точки зрения системного подхода с учетом основных тенденций исторического развития партнерства государственного и частного секторов экономики. Особое внимание уделяется выделению основных сущностных характеристик, органически присущих ПЧП.

Ключевые слова: публичный сектор, частный сектор, партнерство, сотрудничество, SWOT-анализ.

Библиографический список

1. Амунц Д.М. Государственно-частное партнёрство. Концессионная модель совместного участия государства и частного сектора в реализации финансовоёмких проектов // *Справочник руководителя учреждения культуры*. 2005. – №12. – С. 16-24.
2. Бутенко Я. Частно-государственное партнёрство: эффективный инструмент взаимодействия // *Проблемы теории и практики управления*. – 2008. – №7. – С. 44-51.
3. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы методологии // *Вестник Института экономики РАН*. – 2009. – № 3. – С. 265-280
4. Запатрина И. Публично-частное партнерство как новая идеология развития мирового общества [Электронный ресурс] / Режим доступа: ukrppp.com/present/doklad_astana_zapatrina.doc
5. Кеслер А.Я. Экономические основы государственно-частного партнёрства. – М.: Экономические науки, 2007. – С. 35–41.
6. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави // *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*, 2010, вип. 17. – С. 34-46.
7. Полякова О.М. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення // *Научно-технический сборник*. – 2009. – № 87. – С. 317-322.

ANNOTATION OF ARTICLES, PLACED IN JOURNAL

Nefedov D.M.

DOMINANT OF TAX TECHNOLOGIES IN DEVELOPMENT OF TAX ADMINISTRATION

Annotation

Tax technologies are examined and as a scientific category describing tax processes, and as the normative system used for their realization.

Key words: tax technologies, information technologies, tax administration.

Bibliographic list

- 1.About federal target program “Progress of tax authority (2002-2004)” Provision of the Russian Federation government dated December 21, 2001 № 888 // Collection of the Russian Federation legislation, 2002, January 7, № 1. (Past II), p. 32
- 2.Alexandrova I.U. Tax planning as a basic factor of improvement of the taxation system. (Text) / I.U. Alexandrova – Rostov on/D: Scientific transaction of Rostov State University of Economics (RINKH), 2002 – issue 8/
- 3.Vazarkhanov I.S., Reforming of taxation institutions: theoretical and methodological aspect (Text) / I.S. Vazarkhanov – Rostov-on-Don: RSUE, 2008 – 141p.
- 4.Dadashev A.Z. Tax administration in the Russian Federation (Text) / A.Z. Dadashev, A.V. Lobanov – M.: Book world, 2002, 363p.
- 4.Denishenko M.N. The concept of tax administration, its forms and methods (Text) / M.N. Denishenko – Collection of scientific works of SevKavGTU. “Economics” – 2005, №1.
- 5.Lobanov A.V. Ways of increase of effectiveness of a tax control during the modern period of taxation reforms (Text). Author’s abstract of the economic science / A.V. Lobanov – M., 2009.
- 6.Mishustin M.V., Informational and technological bases of the state tax administration in Russia (Text) / M.V. Mishustin – M.: UNITI – DATA, 2005.
- 7.Nefedov D.M. Tax administration on the basis of remote control technology (Text) D.M. Nefedov // Accounting and statistics. Rostov State University of Economics (RINKH) - № 4 – 02010 p.80-86.
- 8.Ustinov A.A. There is a break in pseudo export affairs in the judicial practice (Text) / A.A. Ustinov // Russian tax courier., 2003 – № 9.
- 9.Chepurina O.N. Modernization of tax authority: we prepare specialists (Text) / O.N. Chepurina, I.V. Chalin, V.S. Poliakov // Russian tax courier., 2003 – № 9.

Konovalov A.A.

FINANCIAL FLOWS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE: ANALYSES OF ELEMENTS OF MANAGEMENT SYSTEM

Annotation

As any other economic resource financial flows of an enterprise need skilful management. The article contents scientific description of organizational structure of managing financial flows of an enterprise and presents consequent paces which are to be undertaken to set an effective system of management of financial flows of an enterprise.

Key words: financial flows of an enterprise, management of financial flows of an enterprise, net financial flow of an enterprise, positive cash flow of an enterprise, negative cash flow of an enterprise, analytic indexes, optimization, synchronization, planning, monitoring.

Bibliographic list

1. Blank I.A. Fundamentals of financial management. – M.: Omega, 2012. - V 2. - 673 p.
2. Blank I.A. Management of cash flows. – K.: Nika-Center, 2007. - 752 p.
3. Gorbunov A.R. Managing financial flows and organization of financial services of enterprises, regional administrations and banks. – M.: Ankil, 2000, -224 p.
4. Dolan A.J. and others. Money, banking and money and credit policy: Trans. from English. – M, Hudoj. lit. Leningrad dep., 1991. 569 p.
5. Pavlova L.N. Financial management. Managing money turnover of an enterprise: Handbook for high school. – M.: Banks and exchanges, UNITY 2005. – 400 p.
6. Savchuk V.P. Managing finance of an enterprise. – M.: BINOM. Laboratory of science, 2003. – 480 p.
7. Sorokina E.M. Analyses of cash flow of an enterprise: theory and practice under reforming Russian economy. – M.: Finance and statistics, 2005. – 176 p.

Malyshkin A.I.

THE ANALYSIS OF SYSTEMS OF THE ACCOUNTING OF THE VALUE ADDED TAX IN UKRAINE, THE RUSSIAN FEDERATION AND REPUBLIC OF BELARUS

Annotation

The analysis zakonodavchih standards of value added tax in Ukraine rosiyskoy Federation, the Republic of Belarus. Viyavleny features nalogoblagaemyh operatsiy The documentation, conduct of business registers analytical VAT, tax deklaratsiy. Analyzed aspects vazemodii finansovogo tax and VAT.

Key words: value added tax, registration tax, accounting.

Aksenova I.V., Shapovalova V.A.

MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT: THEORETICAL APPROACHES

Annotation

The article describes the approaches to the definition of "sustainable development", "quality of life", shows the relationship of these concepts. An algorithm for constructing management mechanism for sustainable development by improving the quality of life is proposed.

Keywords: sustainable development, quality of life, management mechanism, management of sustainable development

Bibliographic list

1. Aivazian S.A. Comparative analysis of the integral properties of the quality of life of subjects of the Russian Federation [electronic resource] / S. Aivazian. – Moscow: Center for situation analysis and forecasting of CEMI (Decision Support and Forecasting Center CEMI RAS), 2005. – [Http://server1.data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/projects/level/1.htm](http://server1.data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/projects/level/1.htm).
2. Ivanov M.V. Quality of life of the population / M.V. Ivanov, A.E. Nevolin // Bulletin MSTU. – Volume 9. – 2006. – № 4. – S. 694-699.
3. Korniychuk L., Shevchuk V. Sustainable development and global mission of Ukraine // Economy of Ukraine. – № 5. – 2009. – S. 4-14.
4. Human Development in Ukraine: 2004 / annual scientific analytical report / [Vlasenko NS, G. S., Kalacheva IV et al.], Ed. EM Libanova. – K.: Institute for Demography and Social Studies of Ukraine, State Statistics Committee of Ukraine, 2004. – 172 p.
5. The standard of living of the population of Ukraine / National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of Demography and Social. Studies., Gos. com. Statistics of Ukraine /

[Zotov O.O., Krykun O.I., Latik V. et al.], ed. L.M. Cherenko. – K.: LLC "Publishing" Consultant ", 2006. – 428 p.

6. A. Filippenko. Global form of economic development history and modernity. – K.: Knowledge, 2007. – 670 p. – ISBN 978-966-346-268-X.

7. Shostak A. Goals and sustainable development priorities of Ukraine // Economy of Ukraine. – № 10. – 2002. – S. 30-36.

8. www.competitiveukraine.org.

Besedovsky T.B.

APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF THE COMPONENTS OF PRODUCTION MANAGEMENT

Annotation

The article describes the approaches to the classification of the components of production management. On the basis of the different authors approaches proposed own classification of production management components. Justified the function of each component of production management.

Keywords: production, production management, production management components, production program, the manufacturing process, the quality of production, product development management, upgrading technology and new products.

Bibliographic list

1. Buffa, E., (1997), Modern Production / Operations Management, 7th Edition, M. Eastern publication. 3., (1997)

2. Vumeck, JP Lean Production: How to get rid of the waste and to achieve prosperity of your company / JP Vumeck, DT Jones / Per. from English. - M.: Harvard Business Review, 2004. - 473 p.

3. G. Jones and George J. Contemporary management / -3rd ed., 2003, 732 p.

4. Meskon MH Principles of Management / MH Meskon, M. Albert, F. Hedouri / Per. from English. - M.: "Case" LTD, 1994. - 702 p.

5. Rulev VA Gutkevich SA Principles of Management. / Tool / - Melitopol.: TGATA Publishing, 1995. - 110 p.

6. Chase, RB, Ekvilayn NJ, Jacobs RF Production and Operations Management: Per. from English. - 8th ed. - M. Williams, 2001. - 704 p.

7. Shmorgun LG. Management of Organizations: / - Moscow, 2010. - The Book. - 452 p. - (Higher Education XXI century).

Bliznuk T.P.

CROSS-CULTURAL INTERACTION: CONCEPT OF CULTURE

Annotation

There was considered the complex multi-level concept of culture. There were distinguished cultural levels (national, corporative and professional culture) and the layers of culture (external, middle layer and the core). There were considered functions of culture (informative, educational, regulatory, sign and valued), and systematized classification of culture (media and specific media culture, gender, influence and content, relevance, context, relative to the time and the advantage of individualism).

Keywords: culture, cultural levels, layers of culture, functions of culture, classification of culture, cross-cultural interaction.

Dekhtyar N.A.

**INDIVIDUALIZATION OF CONSUMPTION OF TOURIST SERVICES:
ASPECTS OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE STATE**

Annotation

The peculiarities of registration of foreign economic operations in the field of tourism are defined; the main problems of regulation of households' expenses in the process of consumption of tourist products are indicated; the necessity of control over financial operations of private individuals acquiring trips abroad is stated; the basic indexes of tourist industry functioning in the leading countries of the world are considered.

Keywords: registration of foreign economic operations, statistics of tourism, consumption of tourist products, economic security in the field of tourism.

Bibliographic list

1. On Tourism : Law of Ukraine of 15.09.1995 № 324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України [Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny]. – 1995. – № 31. – Art. 241. – Access mode : zakon1.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр/print1353616985901951
2. The official site of the State Statistics Service of Ukraine. – Access mode : www.ukrstat.gov.ua.org
3. The official site of the World Bank. – Access mode : http://data.worldbank
4. The official site of the World Travel and Tourism Organisation. – Access mode : www.wttc.org
5. Soboleva E.A. Statistika turizma : Statisticheskoe nablyudenie : uchebnoe posobie [Statistics of tourism : statistical observation : tutorial] / E. A. Soboleva. – М. : Finansyi i statistika, 2004. – 160 p.
6. Tamozhennyiy tarif Ukrainyi [Customs tariff of Ukraine] : Annex to the Law of Ukraine "On Customs Tariff of Ukraine" of December 21, 2010 № 2829-VI. – Access mode : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/митний%20тариф
7. Tkach V.O. Ekonomichna bezpeka turystychnoyi sfery Ukrayiny v umovah globalizatsiyi [The economic security of tourism sphere of Ukraine in the terms of globalisation] : monography / V. O. Tkach, O. M. Korniyenko. – Zaporizhzhya, – 2011. – 120 p.
8. Yakovlev G.A. Ekonomika i statistika turizma : uchebnoe posobie [Economy and statistics of tourism : tutorial] / G. A. Yakovlev. – М. : RDL, 2004. – 376 p.

Džuha V.M., Poghosyan R.R., Kazarenko C.O.

**THE STEPS INVOLVED IN THE DEVELOPMENT PROJECT ON THE USE
OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN CONSTRUCTION OF SPORT AND
RECREATIONAL INFRASTRUCTURE**

Annotation

The concept of governmental and private entrepreneurship and usage of its mechanism in sports sphere are considered. The mechanism of development of governmental and private entrepreneurship projects was worked out. The basic periods of implementation of the project beginning with a plan till construction of financial models and writing a business plan were discovered. The conceptual scheme of project formation of governmental and private entrepreneurship was suggested.

Key words: governmental and private entrepreneurship, periods, investment project, legislation, mechanism.

Bibliographic list

1. The regional law of the Rostov region of 22.07.2010 No. 448-ZS "About bases of state-private partnership" (in an edition of the regional law of 09.12.11 No. 764-ZS, of 24.12.2012 No. 1015-ZS)
2. Markov M. A. The review of problems of implementation of investment projects in the form of state-private partnership to the Russian Federation and the analysis of ways of their decision // *Economy and Business*, No. 2, 2012 of.
3. Ponkin I.V. Creation of effective sports infrastructure as one of the priority directions of national modernization // *Messenger of the Russian university of friendship of the people*. Gray. "Jurisprudence". – 2011 . – No. 4. – Page 117-123.
4. Sazonov V. E. State-private partnership: civil, administrative and legal and financial and legal aspects / Chair of the administrative and financial law of the Russian university of friendship people / Predisl. д.ю.н. prof. A.B.Zelentsova. – M, 2012. – 492 pages.

Yermachenko V.Y.

PROBLEMS OF HARMONIZATION OF EVALUATION METHODOLOGY CONSUMPTION OF TOURIST SERVICES IN THE INTERNAL MARKET

Annotation

Methodology of collection and processing of statistical information that is used in the calculations of basic macroeconomic indexes of tourist industry and activity of a country in the world market is analysed, disparity of certain methodologies that are practiced by the specialized international organisations and leading countries of the world is defined, the main sources of improper interpretations in the estimation of the tourist profile of national economies are indicated, recommendations for strategic planning of development of tourist industry on a macrolevel are given.

Keywords: statistics of tourism, tourist flows, international tourist organizations.

Bibliographic list

1. Yermachenko V. Y. Methodical aspects of the analysis of the world and national tourist industry / V. Y. Yermachenko, N. A. Dekhtyar // *Economics of development*. – 2012. – № 4(64). – P. 51 – 58.
2. Zorin I. V. Methodological approaches to developing tourist destinations / I. V. Zorin, A. I. Zorin // *Tourism in terms of globalisation : peculiarities and prospects of development : Monography*. Kharkiv. : PH "INZHEK", 2012. – 472 p. – P. 22 – 48.
3. The official site of the World Travel and Tourism Organisation. – Access mode : www.wttc.org
4. UNWTO Tourism Highlights. 2012 edition [Digital issue]. – Madrid : The World Tourism Organization, 2012. – 16 p. – Access mode : mkt.unwto.org/en/publication/unwto-tourism-highlights-2012-edition

Zhirnova E.A.

LEGAL VALUE OF ADVERTISING FOR REALIZATION OF MARKETING PURPOSE OF ENTERPRISE

Annotation

The main aspects of the problem in terms of the legal regulation of advertising, and determine the degree of influence of advertising on the process of realization of the marketing objectives of the enterprise. Identified gaps in the existing international legislation on advertising and international civil law and the laws of Ukraine. Analyzes the main problems of the international aspects of implementation of the requirements of the legislation in the

advertising of certain products. The degree of influence of violations in the field of advertising for full implementation by enterprises of their marketing functions as well as the interrelation between good advertising and the best interests of competing companies, as well as consumer rights. The main ways of solving these problems.

Keywords: advertising, business, trade exchange, the consumer, some goods, advertiser, manufacturer advertising.

Bibliographic list

1. J. Thomas Russell, W. Ronald Lane "Advertising". - [Electronic resource] - Access mode: <http://altairbook.com/books/984509277-reklama.html>
2. European Konvetsiya on Transfrontier Television: from 05.05.1989 // Official Bulletin of Ukraine. - 2010. - № 11. - Art. 201.
3. Law of the Republic of Belarus "On Advertising" - [electronic resource] - Access mode: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10700225&p2={NRPA}>.
4. The Constitution of Ukraine from 28.06.1996 // Official Bulletin of Ukraine. - 2010. - № 72/1. - Art. 2598
5. Advertising: The Law of Ukraine of 03.07.1996 № 270/96-VR // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 1996. - № 39 - Art. 181.
6. OV Voronkov, KV Zavrzhin, RR Fatties. Marketing: the manual. - Tambov: Izd Thumb. State. tech. University Press, 2009. - 265 p.
7. Federal Law "On Advertising". - [Electronic resource] - Access mode: <http://www.consultant.ru/popular/advert/>

Kapustyan N.N.

FEATURES THE LEGAL REGULATION OF THE MOBILE OPERATOR

Annotation

The main problematic aspects of the legal regulation of mobile operators. The basic issues of liability, as well as the distribution of rights and responsibilities in relation to the provision of mobile services. Defines the legal status of the mobile operator, as well as drawing a link between the legitimate activities of the mobile operators and the requirements of competition law. Learn the basic operating regulations designed to regulate the activity of mobile operators. Proposed solutions to the identified problems and gaps.

Keywords: cellular operator to provide mobile services, subscriber, customer, competition.

Bibliographic list

1. Civil Code of Ukraine of 16.01.2003 № 435-IV. // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 2003. № 40-44, art.356.
2. On Telecommunications: Law of Ukraine // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 2004. - № 12. - Art. 155, clause.
3. For information: Law of Ukraine // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 1992. - № 48. - Art.650.
4. On approval of the provision of telecommunications services: The Cabinet of Ministers of Ukraine of 11.04.2012 № 295. // Official Bulletin of Ukraine. - 2012 - Art. 1074

Kashkareva A.V.

LEGAL PERFECTION OF STATE INSURANCE IN UKRAINE

Annotation

Analyzed the legislative direction to improve the system of compulsory state insurance in Ukraine in the current economic conditions. The main problematic aspects of the major In-

insurance Systems and implementing these systems perspectives of their main objectives. The basic ways to reform the system of public insurance. The basic international legal framework in the field of public security, as well as acts of national legislation of Ukraine. The ways of solving the problem unsettled issues.

Key words: public insurance, pension insurance, social security, insurance funds, online insurance, insurance law

Bibliographic list

1. Vigdorichik NA Social insurance in a public presentation / NA Vigdorichik. - M.: Problems. Labor, 1927. - 191 p.
2. Vigdorichik NA Theory and Practice of Social Security / NA Vigdorichik. - Issue. 1: Theoretical Foundations of Social Insurance. - Ed. 2nd. - Petrograd: The Book, 1923. - 153 p.
3. CJSC IC "Oranta-Life" - 11 years in the market of Ukraine - [electronic resource] - Access mode: <http://www.epravda.com.ua/press/4a1bf4150fcec/>
4. Insurance Group "TAS" policies take orders online - [electronic resource] - Access mode: <http://www.tas-insurance.com.ua/ru/news/kyiv/1857.html>
5. N. O. Bondar Sotsialne strahuvannya in Ukraïni: trudnoschi isnuvannya in transformatsiyniy ekonomitsi / N. Bondar, O., Didenko YY // Ekonomika, finansi i right. - 2006. - № 1. - p. 12 - 15.
6. Gubar O. €. Sotsialne strahuvannya have zabezpechenni suspilnogo Dobrobut / O. €. Gurab // Finansi Ukrainy. - 2002. - № 8. - p. 130 - 136.
7. Humeniuk I. O. Mizhnarodni Standards in sferi sotsialnogo strahuvannya / I. O. Humeniuk // Problems Aktualni politiki. Zbirnik Naukova Pratsen. - VIP. 13 - 14. - A: Legal. lit., 2002. - p. 859 - 865.
8. Konventsiya MOS № 102 of minimalni normalized sotsialnogo zabezpechennya // Law of Ukraine. Mizhnarodni Treaty of Ukraine. - T. 14. - K., 1997.
9. Mizhnarodny pact of ekonomichni, sotsialni i kulturni Rights: Pact Organizatsiï Ob'ednanih Natsiy Vid 12/16/1966 p. // For Vidomosti Verhovnoï URSR, 1976. - № 25. - Art. 198.
10. Bases zakonodavstva Ukrainy about zagalnoobov'yazkove Reigning sotsialne strahuvannya: Law of Ukraine Vid 14/01/1998 p. № 16/98-VR // Vidomosti Verhovnoï sake of Ukraine. - 1998. - № 23. - Art. 121.
11. Man of the law. Osnovni mizhnarodni document. - Kiev: Naukova Dumka, 1989. - p. 248.
12. Reigning Pro zagalnoobov'yazkove pensiyne strahuvannya: Law of Ukraine Vid 9 Lipno 2003 p. № 1058-IV // Ofitsiyny visnyk Ukrainy. - 2003. - № 33. - Art. 1770.
13. Reigning Pro zagalnoobov'yazkove sotsialne strahuvannya Vid neschasnogo vipadku on virobnitstvi that profesiyynogo zahvoryuvannya, yaki sprichinili vtratu pratsezdatnosti: Law of Ukraine Vid 23 Veresnya 1999 p. № 1105-XIV // Ofitsiyny visnyk Ukrainy. - 1999. - № 42. - Art. 2080.
14. Reigning Pro zagalnoobov'yazkove sotsialne strahuvannya have zv'yazku s timchasovoyu vtratoyu pratsezdatnosti that vitratami, zumovlenimi pohovannyam: Law of Ukraine Vid 18 sichnya 2001 p. № 2240-III // Ofitsiyny visnyk Ukrainy. - 2001. - № 8. - Art. 310.
15. Reigning Pro zagalnoobov'yazkove sotsialne strahuvannya on vipadok bezrobittya: Law of Ukraine Vid 2 Bereznev 2000 p. № 1533-III // Ofitsiyny visnyk Ukrainy. - 2000. - № 13. - Art. 505.
16. About Kabinet Ministriv Ukrainy: Law of Ukraine Vid 7 zhovtnya 2010 rock number 2591-VI / Vidomosti Verhovnoï sake of Ukraine. - 2011. - № 9. - Art. 58

17. Legal reguluvannya pensiynogo strahuvannya in Ukraïni (finansovo-legal aspect) [monografiya] / [VV Feshchuk, JO Taranenko Yu.I.Pivovar] for zag. Ed. VV Feshchuk. - K., "Outpost-prim", 2010. - 189 p.
18. Savchuk NV Neobhidnist vprovadzhennya Internet-poslug in scope strahuvannya in Ukraïni / NV Savchuk // News Akademii pratsi i sotsialnih vidnosin Federatsii profspilok Ukrainy. - 2009. - № 4 (51). - S. 78 - 82.
19. Tishchenko O. Pensiyna reform Ukraïni: zaprovadzhennya zagalnoobov'yazkovoï nakopichuvalnoï Sistemi pensiynogo strahuvannya / O. Tishchenko // Bulletin Ministerstva yustitsii Ukrainy. - 2007. - № 3. - p. 49 - 57.

Džuha V.M., Kokin A.N.

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF INNOVATION ENTREPRENEURSHIP STANDARDS AS TOOLS FOR ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INCENTIVES AND SUPPORT

Annotation

The question of innovation entrepreneurship are considered in this article. The essence of innovation entrepreneurship was discovered the questions of business self-regulation, formation of innovation entrepreneurship standards were considered. The standard system mechanism of innovation entrepreneurial activity was offered.

Key words: innovation entrepreneurship, standard, self-regulation, entrepreneurial activity.

Bibliographic list

1. Anokhin S. Motivational aspects of entrepreneurial activity. // Entrepreneurship. – 2010 - № 3. p. 99-104.
2. Barisheva A.V., Baldin K.V., Galditskaya S.N., Ishenko M.M., Perederiaev I.I. Innovations. – M.: Publishing and trade corporation “Dashkov and C.”, 2007. – 328p.
3. Vasiliev A.M. Standardization for everybody. – M.: Standard Publishers, 1992.
4. Gonchar K.R., Golikova V.V. Innovation conduct of an enterprise // Russian management magazine. Volume 7, - № 3- 2009, p. 113-138.
5. Ignatova I. Social and economic effect of entrepreneurial activity. // Entrepreneurship. – 2010 - № 4. p. 88-94.
6. The indicators of innovation activity. 2009. Statistical collection. – M.: GU-VShE, 2009. – 488p.
7. Isaev L.K., Malinskiy V.D. Metrology and standardization in certification. – M. IPK. Standard Publisher's, 1996.
8. Kovalev G.D. The principles of innovation management / Edited by prof. V.A. Shvaddara. – M. UNITI-DANA, 1999 – 208p.
9. Krilova G.D. The principles of standardization, certification, metrology. – M. UNITI, 2009.
10. Lebedeva N.N. Innovation activity of enterprises as a condition for their competitiveness. // Magazine of institutional researches. - № 4. – 2010.
11. Neshitoi A.S. Conceptual and methodological bases of a complex assessment of effectiveness of entrepreneurial activity. // Financial management – 2002 - № 4.

Korshakova O.N.

**ADJUSTING OF RELATIONS ON PROVIDING
OF ZHILISCHNO-KOMMUNAL'NYKH SERVICES THROUGH
STRENGTHENING OF MANAGEMENT FUNCTION**

Annotation

The main problematic issues in the sphere of legal regulation of relations in the provision of utility services. Analysis of the process of formation and the market value of housing services. Considered, and the main way address the quality of housing and communal services. Focuses on one of the ways to solve this problem, namely the strengthening of management functions. Examined the existing regulatory framework for the provision of utility services. The ways of solving existing issues and ways of filling the gaps in the existing legislation on the regulation of the issues.

Key words: services, housing and utilities, housing, management, the state budget, the consumer.

Bibliographic list

1. Bykovsky VV Actual problems of Russian Management: Sat. scientific. tr., under scientific. Ed. Dr. Econ. Sci. VV Autograph / Thumb. State. tech. Univ. - Tambov, 2007. - 252 p.
2. The Constitution of the Russian Federation. - [Electronic resource]. - Mode of access: <http://constitution.kremlin.ru/>
3. The Constitution of Ukraine from 28.06.1996 // Official Bulletin of Ukraine. - 2010. - № 72/1. - Art. 2598
4. N. Novikov. The methodology of marketing management in the sphere of housing and communal services in the conditions of market relations: Dis. ... Dr. Econ. Science: specialty 08.00.05 Irkutsk, 2005. - 354 p.
5. Ocheretyany DV Marketing Management in Housing: Dis ... Candidate. economy. Science: specialty 08.00.05. - Volgograd, 2006. – 130 p.
6. Rybalchenko MB Innovative mechanisms of operation management of the housing stock in terms of reforming housing: Dis ... Candidate. economy. Science: specialty 08.00.05. - M., 2008. - 146 p.
7. Jagodina, LP Housing and community services: Legal Aspects: Abstract dis Candidate. jurid. Science: specialty 12.00.14 - Administrative law, financial law, information law - M., 2008. -22 p.

Lisitsyna I.I.

**SYSTEM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS INNOVATIVE FACTOR
OF DEVELOPMENT OF TOURIST BRANCH**

Annotation

The article notes the relevance of public-private partnership implementation in tourism industry, provides definition of the term "public-private partnership in tourism", considers the components of the PPP and their description. The author also observes the effects of system of public-private partnership in tourism, as well as the prospects for further research in the given scientific field.

Key words: public-private partnership, tourism, system, component, effectiveness.

Bibliographic list

1. Zakon Ukrainy «Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo» [The Law of Ukraine «On Public-Private Partnership» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2010.– № 40. – P. 22.

2. Bil M. Mekhanizm derzhavnoho upravlinnia turystychnoiu galuzziu na rehionalnomu rivni: teoretyko-prykladnyi aspect [Mechanism of State Governance of Tourism Industry at the Regional Level: Theoretical and Applied Aspects] [Text] / M. Bil – Lviv: LRIDU NADU, 2011. – 228 p.
3. Varnavskii V. Alians na neopredelennyi srok [Alliance for an Indefinite Period] / V. Varnavskii //FeldPochta. –2004. – № 29. – P. 5-8.
4. Zakharova S.H. Derzhavno-pryvatne partnerstvo v systemi rehuliuвання turystychnoi galuzi Ukrainy [Public-Private Partnership in the System of Regulation of Tourism Industry in Ukraine] : Dys... kand. ekon. nauk: 25.00.02 / S.H. Zakharova ; Klasychn. pryvatn. Universytet. – Z., 2009. – 218 p. – ukr.
5. Kokorev R.A. Rol institutov v diversifikatsii ekonomiki Rossiyskoy Federatsyi [The Role of Institutions in the Diversification of the Russian Federation Economy] / R.A. Kokorev [Electronic resource]. – Access mode: http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf.
6. Malskyi M. Publichno-pryvatne partnerstvo: uroky mynuloho ta perspektyvyxv rozvytku [Public-Private Partnerships: Lessons From the Past and Prospects for Development] / M. Malskyi [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.congress.lviv.ua/download.php?downloadid=30>.
7. Prylypko S. Metodyka provedennia analizu efektyvnosti zdiisnennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Methods of Analysis of the Efficiency of Public-Private Partnership] / S. Prylypko [Electronic resource]. – Access mode: http://eef.org.ua/img_collection/file/PPP%20Appraisal%20Methodology%20MOEDT%20Ukr.pdf.
8. Saraeva I.N. Gosudarstvo i predprinimatelstvo: problem vzaimodeystviya (sistemno-institutsionalnye aspekty) [The State and Entrepreneurship: Challenges of Interaction (System-and-Institutional Aspects)] / I.N. Saraeva. – Odessa: «Feniks», 2011 – 98 p.
9. Spiridonov. A.A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: ponyatie i perspektivy sovershenstvovaniya zakonodatelnogo regulirovaniya [Public-Private Partnership: the Concept and the Prospects for Improving the Legislative Regulation] / A.A. Spiridonov // Biznes i Vlast v sovremennoy Rossii: teoriya i praktika vzaimodeystviya. – M. RAGS, 2010. – 190 p.
10. Yakunin V.I. Partnerstvo v mekhanizme gosudarstvennogo upravleniya [Partnership in the Mechanism of Government Regulation] / V.I. Yakunin [Electronic resource]. – Access mode: http://safbd.ru/sites/default/files/gchp_2007_partnerstvo_v_sisteme_gosupravleniya.pdf.
11. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>.
12. European Business Association [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eba.com.ua/about/projects/investment-index>.
13. Delmon J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk / J. Delmon – The World Bank and Kluwer Law International. 2009. – 640 p.
14. International Monetary Fund: Public-Private Partnerships [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/031204.pdf>.
15. Hamilton G. The challenges of capacity building in PPP in Central Asia: speech on the III Astans Economic Forum, Kazakhstan. – 1-2 July. – 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://aef.kz/ru/history/aef2010/presentation/ppp/Hamilton.pdf>.
16. O'Toole L. The Implications for Democracy in a Networked Bureaucratic World / L. O'Toole // Journal of Public Administration Research and Theory – 1997. – Vol.7.
17. Cambrils J.C. An introduction to the Tourism PPP. The Turespaña experience [Electronic resource]. – Access mode:

http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/551pptmoscow.joan_.carles.cambrils.pdf.

18. Bovaird T. Public - Private Partnerships: From Contested Concepts to Prevalent Practice / T. Bovaird // International Review of Administrative Sciences – 2004. – № 70(2). – pp. 199 – 215.

Moskalenko N.A., Gaymur E.S.

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF ECOLOGICAL MANAGEMENT AT THE LEVEL OF BUSINESS UNITS

Annotation

The article describes the essence of the concept of "environmental governance" based on the aggregation of opinions of economists, of international standards and professionals in this field. Organizational basis of the system of environmental management in international and national standards for environmental management are identified and summarized. The directions of the practical implementation of environmental management systems at Ukrainian enterprises are identified.

Keywords: environmental management, business unit, company, concept, organizational support, the standard.

Bibliographic list

1. Gerasimchuk, I. Environmental Practice of transnational corporations / Yvette Gerasimchuk. - Moscow: The World Wildlife Fund (WWF), 2007. - 92 p.
2. Danylyshyn, B. Effect of dekapling as a factor of the relationship between economic growth and environmental pressures / V. Danylyshyn, O. Veklich // Bulletin of Sciences of Ukraine. - 2008. - N 5. - P. 12-18.
3. Danilov-Danilyan, V. I. The key factor of economic development. - Mode of access to doc.: <http://viperson.ru>.
4. Environmental component of sustainable development: monography / B. M. Danylyshyn; Council on studying Productive Forces of Ukraine - Donetsk: South-East Co., Ltd., 2008. - 256 p.
5. Laws and regulations on environmental protection. - Mode of access: <http://www.health.gov.ua/>
6. Law of Ukraine "Fundamentals (strategy) of the State Environmental Policy of Ukraine for the period up to 2020 // Supreme Council of Ukraine, 2011, N 26, page 218 - Mode of access to the dock.: <Http://zakon1.rada.gov.ua/>
7. Conferences and reports. Environmental problems of the environment and how to address them. - Mode of access to the doc.: <http://www.ecologylife.ru/>.
8. Wikipedia, the free encyclopedia. - Mode of access: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
9. International Standard ISO 14001. Second Edition: 11.15.2004. Environmental management system. Requirements and guidance for use. - Mode of access to the doc.: <http://sic.com.ua>.
10. Meleshkin, M. T. The economy and the Environment: Interactions and management / M. Meleshkin, A. Zaitsev, H. Marzhilov - Moscow: Economics, 1979. - 207 p.
11. Official website of the Scientific and Technical Center of № 14 SE "Ukrmetrteststandart." - Mode of access: <http://www.certsystems.kiev.ua/iso-14001>.
12. Official website of the Ukrainian Center for Environmental Auditing and Assurance. - Mode of access: <http://www.ukrecoaudit.com>.
13. Agenda for the XXI century. - Mode of access: <http://www.un.org>.
14. Popovich Y. D. State management in the field of environmental policy in the

Europeanization of Ukraine: realities and prospects/ Y. D. Popovich. // Utilities cities [text]: scientific and engineering. collection / Kharkiv National Academy of Municipal Economy. - K.: Tehnika, 2010. - Issue. 95. - P. 271-278.

15. Action program "Agenda for the XXI Century" / Translated from English.: NGO "Ukraine. Agenda for the XXI century ". - K. Intelsfera, 2000. - 360 p.

16. Sadekov A. Mechanisms of environmental and economic management of the enterprise / A. Sadekov. - Donetsk: Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, 2002. - 311 p.

17. Tsopa V. Implementation of the concept of sustainable development - the basis of the implementation of international management system standards / V. Tsopa // International, European, industry standards and guidelines. - № 1/11-12/2009. - P. 44 - 52. - Mode of access to the doc.: <http://www.das-management.info>.

18. The economic potential of the administrative and production systems: Monograph / Ed. O. Balatsky. - Kiev: ITD "University Book", 2006. - 973 p.

Otenko I.P., Fadeeva Y.V., Eltsova I.V.

FEATURES OF CORPORATE MANAGEMENT AND STRATEGIC DECISION-MAKING AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

Annotation

Modern condition of corporate management machinery complex Kharkov regions is considered. Main problems of corporate management are formed.

Key words: corporate governance, strategic solutions, engineering complex.

Bibliographic list

1. Legislation of Ukraine [Electronic resource]. - Access mode: www.zakon.rada.gov.ua

2. Engineering in Ukraine: Trends, Problems and Prospects/ Edited by corresponding member of the National Academy of Sciences of Ukraine B.M. Danylyshyn. – Publishing "Aspect-Polygraph", 2007. - 308 p.

3. Ministry of Industrial Policy of Ukraine [electronic resource]. – Access mode: industry.kmu.gov.ua

4. Official site of the State Statistics Committee of Ukraine [electronic resource]. – Access mode: www.ukrstat.gov.ua

5. Electronic Resource: www.smida.gov.ua.

Sergienko V. V.

PERSPECTIVE ON RELATIONSHIP OF PROVISION OF MOBILE SERVICES

Annotation

The main problematic aspects of the legal regulation of the provision of mobile services. Analyzes the main legal acts designed to regulate relations to provide mobile services. Learn key points of contractual relations arising in respect to the provision of mobile services. Some ways of solving existing problems and gaps in the action aspects of legislation in the provision of mobile services.

Key words: mobile, contract, subscriber, customer services, mobile operator.

Bibliographic list

1. Civil Code: The Law of Ukraine of 16.01.2003 № 435-IV // The Voice of Ukraine. - 2003. - № 45.

2. Ukrainian Constitution: Law of Ukraine of 28.06.1996 // Official Bulletin of Ukraine. - 2010. - № 72/1. - Art. 2598.
3. On Telecommunications: Law of Ukraine of 18.11.2003 № 1280-IV // The Voice of Ukraine. - 2003. - № 244.
4. Consumer Protection: The Law of Ukraine of 12.05.1991 № 1023-XII // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. - 1991. - № 30. - Art. 379.
5. On the Rules of giving and receiving telecommunications services: The Cabinet of Ministers of Ukraine of 11.04.2012 № 295 // Official Bulletin of Ukraine. - 2012. - № 29. - S. 21. - Art. 1074.

Tischenko V.F.

**ECONOMIC BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP:
OPPORTUNITIES AND PROSPECTS**

Annotation

The article considers the nature of the public-private partnership (PPP) from the point of a systematic approach. The major trends of the historical development of the partnership between the public and private sectors are discovered. Special attention is paid to identifying the main essential characteristics of PPP.

Key words: public sector, private sector, partnership, cooperation, SWOT-analysis.

Bibliographic list

1. Amunts D.M. Public-private partnerships. The concession model in co-participation of the state and the private sectors in the implementation of finance projects / D.M. Amunts // Directory cultural institution, 2005. - № 12. - P.16-24.
2. Butenko J. Public-private partnership: an effective tool for interaction / J. Butenko // Problems of the theory and practice of management. - 2008. - № 7. - P. 44-51
3. Varnavskiy V.G. Public-private partnership: some methodological issues / V.G. Varnavskiy // The Institute of Economics Bulletin. - 2009. # 3. - P. 265-280
4. Zapatrina I. The Public-Private Partnerships as new ideology of world society [electronic resource] / I.V. Zapatrina. - Mode of access: ukrppp.com / present / doklad_astana_zapatrina.doc
5. Kessler A.J. The economic basis of Public-Private Partnerships. - Moscow: Economics, 2007. - P. 35-41.
6. Pavlyuk K.V. The essence and role of the Public-Private Partnerships in socio-economic development of the state / K.V. Pavlyuk, S.M. Pavlyuk // Proceedings KNTU. Economics 2010, VIP. 17. - P.34-46
7. Polyakov O.M. Public-Private Partnerships in Ukraine: problems of formation / O. Poliakov // Scientific and Technical Collection. - 2009. - № 87. - P. 317-322

НАШИ АВТОРЫ

Аксенова Ирина Викторовна, к.э.н., доцент кафедры статистики и экономического прогнозирования Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 (0572) 702-18-31.

Электронный адрес: ivaksyonova@mail.ru

Беседовская Татьяна Борисовна, аспирант, преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 380509152059.

Электронный адрес: tatyana.besedovska@gmail.com

Близнюк Татьяна Павловна, к.э.н., доцент кафедры менеджмента и бизнеса Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 380505346813.

Электронный адрес: blyznyuk.tetyana@gmail.com

Гаймур Екатерина Сергеевна, аспирант кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: раб. 8 (057) 702-18-30 (3-71).

Электронный адрес: eka-gorodeckaya@yandex.ua

Дехтярь Надежда Анатольевна, к.э.н., доцент кафедры туризма Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 (38066) 305-68-47.

Электронный адрес: sephrenia@yandex.ru

Ельцова Ирина Владимировна, аспирант кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38 (097) 392-35-30.

Электронный адрес: irinaeportal@gmail.com

Джуха Владимир Михайлович, д.э.н, профессор, зав. кафедрой экономики и предпринимательства РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 8 (863) 227-16-12.

Электронный адрес: dvm58@yandex.ru

Ермаченко Владимир Егорович, к.э.н., профессор кафедры туризма Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 (38057) 702-11-89.

Электронный адрес: uvy@hneu.edu.ua

Жирнова Екатерина Алексеевна, преподаватель кафедры правового регулирования экономики Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 (095)200-95-20.

Электронный адрес: katena21@bk.ru

Казаренко Кристина Олеговна, аспирант кафедры экономики и предпринимательства РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 89287788423.

Электронный адрес: kristinakazarenko@yandex.ru

Капустян Наталия Николаевна, преподаватель кафедры правового регулирования экономики Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38 (095) 200-95-20.

Электронный адрес: katena21@bk.ru

Кашкарева Алена Витальевна, преподаватель кафедры правового регулирования экономики Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: (095) 200-95-20.

Электронный адрес: katena21@bk.ru

Кокин Андрей Николаевич, к.э.н., доцент кафедры экономики и предпринимательства РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 8 (863) 2983917.

Электронный адрес: andriei_KAN2013_kokin@mail.ru

Коновалов Александр Александрович, к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Евразийского открытого института – Донской филиал.

Контактный телефон: 89034344100

Коршакова Оксана Николаевна, преподаватель кафедры правового регулирования экономики Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38066-731-65-80.

Электронный адрес: fesxa@mail.ru

Лисицына Инна Игоревна, аспирант кафедры туризма Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: 8 38 066-341-66-01.

Электронный адрес: inna-iks@rambler.ru

Малышкин Александр Иванович, к.э.н, доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Межотраслевой академии управления, г. Киев.

Контактный телефон: 8 (044) 434-95-91.

Москаленко Наталья Александровна, к.э.н., доцент кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: раб. 8 (057) 702-18-30 (3-71).

Электронный адрес: nata_moskalenko@mail.ru

Нефедов Денис Михайлович, соискатель кафедры экономики и предпринимательства РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 8 (863) 227-16-12.

Электронный адрес: denis-13-01-1976@yandex.ru

Отенко Ирина Павловна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономического анализа Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38 (057) 7021830.

Электронный адрес: kafecan@hneu.edu.ua

Погосян Рузанна Робертовна, к.э.н, доцент кафедры экономики и предпринимательства РГЭУ (РИНХ).

Контактный телефон: 8 (863) 227-16-12.

Электронный адрес: RuzannaRP@mail.ru

Сергиенко Валерий Викторович, к.ю.н., профессор, зав. кафедрой правового регулирования экономики Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38050-982-64-30.

Электронный адрес: sergienko_v_v@mail.ru

Тищенко Виктория Федоровна, к.э.н., доцент кафедры банковского дела Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +380509118821.

Электронный адрес: maugli1978@mail.ru

Фадеева Юлия Владимировна, преподаватель кафедры экономического анализа Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: +38 (067) 444-62-46.

Электронный адрес: Julia_klb@rambler.ru

Шаповалова Виктория Александровна, преподаватель кафедры статистики и экономического прогнозирования Харьковского национального экономического университета.

Контактный телефон: (0572) 702-18-31.

Электронный адрес: shapovalova_vikt@mail.ru