

сборы составили 84,3% от предъявленных.

Движение средств экологических фондов и их система управления должны быть прозрачными, процедуры управления проектным циклом должны быть взвешенными, иницирующими на различные источники финансирования.

В частности, разработки требуют различные схемы льготного кредитного финансирования для достижения эколого-экономического результата инвестиционной деятельности предприятий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Экономика природопользования. Учебник. / Под ред. Л.Хенса, Л.Мельника, Э.Буна.- К.: Наукова думка, 1998.- 482 с.
2. Щербак В. До концепції розв'язання ресурсо-екологічної проблеми в Україні // Економіка України.- 2000. № 1.- с.51-55.
- Синякевич І. екологізація розвитку: об'єктивна необхідність, методи пріоритети// Економіка України.- 2004. № 1.- с. 57-63.

ФУНКЦІОНАЛЬНІ УГОДИ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ю. Г. Наумець, асп.

Національний університет “Львівська політехніка”, м. Львів

Усі підприємства знаходяться та діють у зовнішньому середовищі і тому залежать від нього. Отримуючи усі види ресурсів та запити (у вигляді попиту) із зовнішнього середовища, підприємства створюють товари, надають послуги (створюють додану вартість) та отримують при цьому економічний ефект (прибуток). Взаємодія з зовнішнім середовищем є сенсом, причиною та необхідною умовою існування будь-якого підприємства. [1, с. 12; 2, с. 79-80]

До складових зовнішнього середовища відносяться державні законодавчі та виконавчі органи влади, люди (населення), підприємства тощо.

Серед усіх складових зовнішнього середовища мене найбільше цікавлять підприємства, оскільки підприємства складають основу будь-якої економіки, вони перетворюють ресурси у товари та послуги, задовольняють потреби споживачів та є організаційно-правовою формою ділової активності населення в державі.

В процесі господарської діяльності підприємства взаємодіють між собою, встановлюючи та розриваючи певні зв'язки (економічні та адміністративні). Зв'язки з іншими підприємствами суттєво

впливають на господарську діяльність підприємства та на інші складові зовнішнього середовища; в більшості випадків, вони є визначальними для зовнішнього середовища. Що ж являють собою зв'язки між підприємствами? Це певні документовані та усні домовленості, що відображають сутність взаємодії між підприємствами.

До документованих домовленостей відносяться різноманітні угоди, що є підписані менеджерами підприємств. Переважна більшість домовленостей між підприємствами є документованими, подібні домовленості є офіційно прийняті в більшості країн. Предметом документованих домовленостей є законна (не протизаконна) діяльність. Документовані домовленості забезпечують впевненість їх у виконанні, оскільки документ є офіційною підставою для обов'язкового та беззаперечного виконання певних дій (звичайно, в межах закону), передбачених домовленістю. Документовані домовленості в економічній літературі отримали назву "формальні угоди". [3, с. 126]

До усних домовленостей відносяться зговори між менеджерами підприємств стосовно узгодження дій, торгові звичаї тощо. Усні домовленості використовуються переважно тоді, коли немає сенсу укласти угоду, яка вимагатиме додаткових витрат часу, грошей та інших ресурсів (наприклад, торгові звичаї), або необхідно приховати від державних органів влади та інших учасників ринку факт домовленості між підприємствами (наприклад, зговори між менеджерами підприємств стосовно узгодження дій). Друга причина використання усних домовленостей є протизаконною; при необхідності досягти певних протизаконних домовленостей використовуються саме усні домовленості. Усні домовленості в економічній літературі отримали назву "неформальні угоди". [3, с. 127]

Будь-яке підприємство за час свого існування укладає безліч угод (documents домовленостей). Різні угоди мають для підприємства різне значення. Я умовно поділив усі угоди на дві групи.

До першої групи відносяться певні угоди, що забезпечують майбутній розвиток підприємства, переважно вони є середньостроковими або довгостроковими та стосуються основної діяльності підприємства (визначають її у майбутньому), спрямовані на освоєння нових видів діяльності, стосуються всього підприємства. Подібні угоди можна охарактеризувати як стратегічні.

До другої групи я відніс угоди, що забезпечують поточну діяльність підприємств, їх поточне функціонування, за допомогою яких виконуються функції підприємства. Ці угоди отримали назву функціональних. Функціональні угоди є короткострокові та спрямовані на окремі підрозділи або окремі виробництва підприємства.

Класифікація та дослідження сутності стратегічних та функціональних угод має лише теоретичне значення. Я хотів би звернути увагу на їх практичне застосування, відмінності та переваги у використанні в певних ситуаціях.

Стратегічних угод підприємство укладає невелику кількість, оскільки вони довготривалі за реалізацією, крім того, укладання нових стратегічних угод обмежене ресурсами підприємства. Стратегічні угоди суттєво впливають на імідж підприємства, ціну акцій (якщо це акціонерне товариство); стратегічні угоди переважно офіційно оприлюднюються як напрямки розвитку підприємства, саме ними, переважно, зацікавлені державні органи влади.

Функціональних угод підприємство укладає дуже багато, вони забезпечують поточну діяльність підприємства. Підприємство немає обмежень щодо укладання та реалізації функціональних угод. Функціональні угоди не є предметом зацікавлення акціонерів чи державних органів влади, ці угоди не оприлюднюються офіційно і тому виокремити та відслідкувати їх набагато важче, ніж стратегічні.

Це сприяє тому, що зараз функціональні угоди використовуються підприємствами для реалізації стратегії та досягнення конкурентних переваг на ринку. Укладаючи декілька функціональних угод, що окремо не являють собою нічого особливого, але разом охоплюють певну потрібну підприємству діяльність, підприємство отримує неабиякі переваги: укладені угоди ніким не відслідковуються, інші учасники на ринку не отримують інформацію про дії підприємства, можна приховати певні дії від державних органів влади. Окремо кожна функціональна угода не є протизаконною, але загальна їх реалізація може суттєво змінити ситуацію на ринку.

Наприклад, підприємство забруднює навколишнє середовище. Ратифікація міжнародних договорів та зміна природоохоронних законів неминуче призведе до посилення природоохоронної діяльності та додаткових витрат підприємства. Керівники великих підприємств-забруднювачів навколишнього середовища, розуміючи такий розвиток подій та проаналізувавши свої можливості стосовно додаткових

витрат, приймають рішення не реалізувати протизабруднюючі заходи, а протидіяти змінам. Один із напрямків протидії, який реалізується зараз в Україні — формування громадської думки та укріплення позицій політичної партії, завданням якої є лобіювання інтересів великих підприємств. Пряме фінансування подібної партії та оприлюднення дійсної мети її створення неминуче призведе до протидії з боку населення країни, державних органів влади та міжнародної спільноти. Для уникнення подібної реакції, великі підприємства укладають функціональні угоди з іншими підприємствами, створюють різноманітні фонди, фінансують благодійні, громадські та інші об'єднання, що безпосередньо не пов'язані з політичною партією.

Функціональні угоди та їх негативний ефект в економіці майже неможливо відслідкувати, оскільки зовнішнього дисбалансу сил не спостерігається (зовнішні ознаки та характеристики ринку не свідчать про негативний вплив функціональних угод), і тому прийнятні методи не можуть використовуватися. Відслідкувати негативний ефект через внутрішні показники підприємства також неможливо, вони є незмінними, оскільки велике підприємство не пов'язане напряду з партіями та не бере участь у формуванні громадської думки, а благодійна діяльність підприємства навпаки всіляко заохочується державою.

Найбільш дієвий спосіб прослідкувати реалізацію та мету функціональних угод — використати експертні оцінки, які встановлять усі зв'язки між підприємствами.

Функціональні угоди часто використовуються підприємствами для лобіювання інтересів (різноманітних) у виконавчих та законодавчих органах влади, для посилення своїх позицій на ринку (включаючи повне “захоплення” ринку — його монополізацію), для виконання дій, які матимуть двозначне трактування з точки зору законності, у тих випадках, коли є необхідність приховати від інших учасників ринку певні дії підприємства. Тому перенесення уваги на функціональні угоди, дослідження напрямків їх використання та шляхів відслідковування, є важливим як для окремого підприємства, так і для всієї економіки.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент. – Львів: “Центр Європи”, 1995. – 170 с.

2. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1997. — 704 с.

3. Международный менеджмент / Под ред. Пивоварова С. Э., Тарасевича Л. С., Майзеля А. И. — СПб: Питер, 2001. — 576 с.: ил. — (Серия «Учебники для вузов»).

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

И.А. Телиженко, асп.

Сумский государственный университет, г. Сумы

В зарубежных странах доходы от эксплуатации природных ресурсов, как правило, изымаются через систему налогов, ориентированных на изъятие ренты у пользователя природных ресурсов. В государствах, богатых естественными ресурсами, практикуются такие налоги, как роялти, налог суверена, специальные налоги на прибыль добывающих компаний, дифференцированные рентные платежи, земельный налог и т.д. Кроме того, доходы от эксплуатации природных ресурсов могут перераспределяться на основе договоров о разделе продукции и другими способами. В табл. 1 приведены наиболее распространенные налоги, а в качестве примера указаны страны, где они применяются.

Опыт многих государств показывает, что механизмы взимания налогов достаточно разнообразны. С учетом специфических особенностей Украины нами могут быть заимствованы различные элементы налоговых систем, применяемых в странах с развитой рыночной экономикой, или неналоговые методы изъятия рентных доходов (например, договора о разделе продукции), используемые в странах с формирующимися рыночными отношениями.

Анализ зарубежных налоговых инструментов показывает, что существует два основных типа платежей. Во-первых, платежи за природные ресурсы, предназначенные для перераспределения (изъятия) ренты, возникающей у пользователей природных ресурсов в процессе их эксплуатации. При их определении исходят из величины рентного дохода и ориентируются на ту его долю, которая должна быть изъята у пользователя природного объекта.