

цією на впровадження таких методів контролю якості з боку менеджерів проєктів і підрозділів, пов'язаною з підвищенням рівня регламентації і прозорості їх діяльності.

Цей підхід є єдиним, особливо для тих підприємств, в яких всі усвідомлюють себе як особистості в команді друзь-єдинодумців, де необхідно чітко визначити ролі і функції співробітників згідно з їх позиціями в корпоративній ієрархії.

1. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проєктами. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.

2. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управління проєктами: стандарти, методи, досвід: – М.: ЗАО „Олимп - Бизнес“, 2005. – 240 с.

3. Мазур І.І., Шапіро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управління проєктами. – М.: Омега - Л, 2004. – 661 с.

4. Захожай В.Б., Чорний А.Ю. Статистичне забезпечення управління якістю. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 340 с.

Получено 23.02.2006

УДК 347.218.1

Ю.Ю.УСЕНКО

Харківська національна академія міського господарства

ЗАЛУЧЕННЯ ПРИВАТНОГО СЕКТОРА В ГАЛУЗЬ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглядаються форми залучення приватного сектора в галузь комунального господарства як один із заходів щодо поліпшення ситуації, що склалася на підприємствах.

Актуальність даної теми обумовлюється тим, що сьогодні ситуація, що склалася в комунальному господарстві, потребує пошуку шляхів адаптації до ринкових умов господарювання та підвищення якості комунальних послуг. Комунальне господарство є важливою соціальною галуззю, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними комунальними послугами, суттєво впливає на розвиток економічних взаємовідносин у державі.

Питання функціонування комунального господарства знайшли відображення у дослідженнях українських вчених О.Василика, О.Кириленко [1, 2] та ін. На сьогодні залишається проблема впровадження системного підходу до реформування комунального господарства, розробки нової моделі функціонування цієї життєво важливої галузі. В економічній літературі, щодо розвитку міського комплексу, відзначається, що поліпшити ситуацію в галузі можливо шляхом реформування на макrorівні і реструктуризації підприємств на мiкрорівні. На це

вказують наукові розробки українських спеціалістів з питань регіональної економіки Г.І.Онищука, В.П.Полуянова, Т.М.Строкань [3-5] та ін. Однак недосконалість системи управління комунальним господарством України, зволікання з його реформуванням призвели до того, що підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належних рівня та якості. Одним із заходів щодо поліпшення ситуації в сфері комунального господарства є залучення приватного сектора.

Залучення приватного сектора є ефективним засобом максимізації економічної цінності комунальних послуг для споживачів. Це захід, спрямований на поліпшення якості послуг, розширення сфери охоплення споживачів або скорочення собівартості послуг. Приватний сектор залучають з метою підвищення операційної ефективності комунальних підприємств, впровадження технічних та управлінських нововведень та мобілізації фінансових ресурсів. На сьогодні вишукуються нові шляхи використання майна в межах чинного законодавства на користь територіальної громади міста. Основними типами угод, які найчастіше використовуються для залучення приватного сектору до надання комунальних послуг є контракт на виконання робіт, контракт на управління, оренда або лізинг, концесія та приватизація. Однак в Україні на сьогодні не визначено, яка з цих форм дозволяє вирішити системні проблеми галузі.

За своїми умовами контракти мають як спільні риси, так і відмінності. Однією із спільних рис є ступінь відповідальності по контрактах. Чим більший ступінь відповідальності та ризику бере на себе за контрактом приватна компанія, тим довшим є термін дії подібного контракту.

Головною відмінністю між основними типами угод являється різний підхід до вирішення нагальних проблем комунальних підприємств, а саме великих витрат на енергоносії і зношеність обладнання.

Укладати контракти на виконання робіт з іншими підприємствами відповідно до Закону України “Про підприємства” [6] та Цивільного Кодексу України [7] комунальні підприємства мають право на свій розсуд. При укладанні контракту на надання послуг комунальне підприємство делегує виконання певних функцій приватній компанії на певний період часу. Загальна відповідальність за надання комунальних послуг залишається за державним підприємством, але фактично робота виконується приватною компанією. Як правило, такі контракти укладаються на проведення досліджень, будівництво виробничих потужностей, нарахування платежів, експлуатацію та технічне обслуговування мереж трубопроводів, водоочисних споруд та опалювального устатку-

вання.

З досвіду розвинутих країн (Франція, Німеччина, Голландія, Швеція та ін.) відомо про існування контракту на управління підприємством [8]. Аналогічно контракту на виконання робіт при укладанні контракту на управління комунальне підприємство покладає на приватну компанію відповідальність за виконання всіх задач, пов'язаних з управлінням роботою підприємства. Чинне українське законодавство, на жаль не передбачає такого виду договорів. На сьогодні контракти на виконання робіт та контракти на управління комунальним підприємством не можуть вирішити проблеми комунальних підприємств.

Наступним типом угоди є приватизація, однак відповідно до Закону України “Про приватизацію державного майна” [9] не можуть бути приватизовані “об’єкти інженерної інфраструктури та благоустрою міст, в тому числі мережі, споруди, устаткування, які пов’язані з постачанням споживачам води, газу, тепла, а також відведенням і очищенням стічних вод”. Закон також забороняє частковий продаж такого майна приватним інвесторам, що унеможливило створення містом і приватною компанією спільних підприємств, які б надавали, скажімо, послуги водопостачання.

Вирішити задачу можна при застосуванні більш перспективних форм залучення приватного сектору, зокрема, лізингу, оренди або концесії. У комунальному господарстві України можуть укладатися договори оренди і лізингу. Відповідно до Закону України “Про лізинг” [10] комунальне підприємство може надати лізингодержувачу в користування на встановлений термін майно, що є власністю підприємства. У випадку оперативного лізингу лізингодержувач оплачує користування майном за фіксованою ставкою і отримує таким чином стимул до ефективної експлуатації майна і скорочення експлуатаційних витрат. Однак лізинг надається тільки на окремо визначене майно (тобто, основні фонди виробничого призначення), в той час як об’єктом оренди, відповідно до Закону України “Про оренду державного та комунального майна” [11], може бути як окреме визначене майно, так і цілісний майновий комплекс (ціле підприємство). Однак на практиці оренда самого підприємства навряд чи буде привабливою для приватного інвестора чи компанії. Більш імовірним убачається укладання договору, за яким місто передає приватному комерційному підприємству в оренду або лізинг систему комунальних послуг, при цьому орендар зобов’язується покращити стан підприємства (зробити заміну основних фондів або реконструкцію).

Договір концесії (концесійний договір) – договір, відповідно до якого уповноважений орган виконавчої влади чи орган місцевого са-

моврядування (концесієдавець) надає на платній та строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності (концесіонеру) право створити (побудувати) об'єкт концесії чи суттєво його поліпшити та (або) здійснювати його управління (експлуатацію) відповідно до Закону України "Про концесії"[12] з метою задоволення громадських потреб. На сьогодні створено чітку законодавчу базу для укладання договорів концесії у комунальному господарстві України. При укладанні договору держава надає приватній компанії ексклюзивне право на експлуатацію системи комунальних послуг на обумовлений період (10-50 років). Приватна компанія оплачує державі надане їй право (розмір плати, як правило, фіксований) й погоджується задовольняти обумовленим договором вимогам до показників роботи. При цьому на концесіонера покладається також фінансування певних капіталовкладень, в тому числі капіталовкладень у розширення мереж, реконструкцію, заміну основних фондів, як це визначено договором концесії. Після закінчення договору концесії все майно повертається відповідному державному органу.

Таким чином, у нинішній ситуації, що склалася на підприємствах інженерної інфраструктури міст України, особливо в мережному господарстві, при виборі тієї чи іншої форми залучення, оптимальною буде така форма залучення приватного сектора, яка дозволить скоротити витрати на енергоносії або мобілізувати джерела фінансування капітальних інвестицій. Тому, на нашу думку, необхідна активізація залучення приватного сектору в комунальне господарство. Застосування перспективних форм управління підприємствами міста дасть можливість вирішити системні проблеми комунальної галузі.

1.Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.

2.Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.

3.Онищук Г.І. Житлово-комунальна реформа – основа соціально економічного розвитку населених пунктів // Схід. – 2001. – №5. – С.28-32.

4.Полюянов В.П. Динаміка реформування комунального сектору економіки // Економіка промисловості. – 2001. – №1. – С.143-153.

5.Строкань Т.М. Ефективність розвитку житлово-комунального господарства в ринкових умовах. – Черкаси: ЧДТУ, 2002. – С.28.

6.Про підприємства: Закон України від 27 березня 1991 року № 887.

7.Цивільний Кодекс України від 18 липня 1963 р № 1540.

8.Ямпольская И.Л. Организация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства в Европейских странах // Теория и практика управления. – 2005. – №5. – С.33-44.

9.Про приватизацію державного майна: Закон України від 4 березня 1992 р. №2163.

10.Про лізинг: Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723.

11.Про оренду державного та комунального майна: Закон України від 10 квітня

1992 р. № 2269.

12.Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. № 997.

Отримано 19.01.2006

УДК 332

И.В.ГРИШИНА

Донецкий национальный университет

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАКТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА КОНЕЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Рассматриваются вопросы формирования механизма тактического управления в рамках системы регулирования рынка конечного потребления домохозяйств на базе системы информационного взаимодействия субъектов данного рынка.

Развитие рыночных отношений в Украине обуславливает необходимость по-новому оценивать и решать многие социально-экономические проблемы, к тому же часто возникают проблемы, решать которые приходится впервые. В стране лишь создаются предпосылки для регулируемого рыночного хозяйства [3]. Данная ситуация требует разработки комплекса мероприятий по совершенствованию существующих и конструированию новых механизмов, причем в свете последних политических событий большое внимание должно уделяться государственному регулированию на региональном уровне.

В качестве объекта государственного регулирования на региональном уровне в статье рассматривается рынок конечного потребления домашних хозяйств, выступающий индикатором создания потребительских ценностей и представляющий собой сферу деятельности хозяйствующих единиц.

Несмотря на широкое освещение в литературе разнообразных подходов к управлению региональными рынками такими учеными как: Н.Некрасов, Н.Чумаченко, Л.Зайцева, И.Запоточный, В.Захарченко, О.Кузнецова, Б.Гурне, Ф.Джаратани, Э.Маркузен [1-8] и др., остается ряд нерешенных проблем, среди которых неупорядоченность информационной базы для осуществления эффективного тактического управления и слабое исследование потребностей рынка в конкретных благах для установления параметров регионального планирования с учетом спроса и предложения.

Таким образом, целью данного исследования является формирование механизма тактического управления региональным рынком конечного потребления домохозяйств на базе системы информационного взаимодействия субъектов данного рынка с использованием методов