

Апостолюк О.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ТА СТАНУ РОЗВИТКУ РИНКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ

Зроблено спробу оцінити потенціал і стан розвитку ринку житлово-комунальних послуг. Виділено основні складові цього потенціалу та головні причини, що гальмують процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг.

Ринок житлово-комунальних послуг – невід’ємна складова ланка ринкової системи господарювання. Здійснення та обґрунтування політики щодо функціонування ринку житлово-комунальних послуг в Україні потребує осмислення його суті та оцінки його потенціалу.

З’ясування сутності потенціалу, як показує аналіз літератури, ще недостатньо науково обґрунтовано. Поняття «потенціал» учені часто використовують при дослідженні ринкових можливостей суб’єктів господарювання, при формуванні й оцінці поточних і перспективних можливостей, що забезпечують ефективність функціонування та створення умов для розвитку конкурентного середовища.

Наприкінці 1970-х – на початку 1980-х рр. опубліковано чимало праць, що містять різні аспекти поняття «потенціал». У більшості робіт, як цілком правильно наголосила Н.Краснокутська, визначена важливість вивчення проблем оцінки потенціалу і вказано на значні розходження у дефініції поняття потенціалу, його сутності, складу та співвідношення з іншими категоріями [11, 5].

Потенціал (від лат. *potentia* – сила, потужність) дослідники найчастіше розглядають у вигляді сукупності наявних засобів і ресурсів. У тлумачному словнику потенціал потрактовано як «сукупність усіх наявних продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, сфері» [4, 275]. Схоже визначення подане у «Великому економічному словнику»: «потенціал» як економічна категорія становить наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого [3]. На основі загального трактування потенціалу можемо визначити потенціал ринку житлово-комунальних послуг як сукупність ресурсів, можливостей, запасів, цінностей, що можуть бути використані для сприятливих умов формування конкурентного середовища на даному сегменті ринку. Потенціал ринку житлово-комунальних послуг охоплює сукупність показників або чинників, що характеризують його си-

лу, джерела, можливості, кошти, запаси, ресурси й багато інших виробничих резервів, які можуть бути використані в економічній діяльності.

Трансформаційні процеси в економіці України значною мірою позначаються на діяльності всіх господарюючих суб'єктів, зокрема на ринку житлово-комунальних послуг. Низька адаптивна здатність до ринкових перетворень підприємств, що надають житлово-комунальні послуги, створює небезпечні умови для їхньої діяльності. За таких умов ринок житлово-комунальних послуг зазнає великих змін, які пов'язані передусім зі збереженням або відтворенням його конкурентного статусу. Важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності ринку житлово-комунальних послуг є ефективне використання ресурсів, кваліфікації та здібності персоналу, досягнень сучасного менеджменту, фінансових, інноваційних, інформаційних можливостей цього ринку, що сукупно становлять його потенціал, який має бути конкурентоспроможним.

Тому, на нашу думку, стан ринку житлово-комунальних послуг доцільно розглядати в контексті його конкурентоспроможного потенціалу. Теоретичні та методологічні питання формування конкурентоспроможного потенціалу ринку житлово-комунальних послуг поки що не вирішені. Проблеми конкурентоспроможності займають чільне місце у працях зарубіжних вчених, серед яких перевага належить науковцям США [12]. У дослідженнях вітчизняних учених йдеться про конкурентоспроможність промислових підприємств [5; 6; 10; 11], і вона потрактована як систематизований комплекс взаємоузгоджених можливостей і ресурсів внутрішнього середовища підприємства, який забезпечує отримання конкурентних переваг в умовах змінюваного зовнішнього середовища й обмежених ресурсів, сприяє досягненню конкурентних цілей та при раціональному використанні забезпечує підприємству високий конкурентний статус [10, 7]. На наш погляд, конкурентоспроможний потенціал ринку житлово-комунальних послуг можна визначити як сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей, що забезпечують йому стійкі конкурентні позиції.

Досліджуючи потенціал та конкурентоспроможність ринку житлово-комунальних послуг, слід брати до уваги те, що цей ринок, на відміну від інших ринків товарів та послуг, має певні особливості. Так, однією з головних особливостей, на думку автора, є високий рівень локалізації згаданого ринку. Маємо на увазі те, що на практиці складно визначити ринок окремого виду житлово-комунальних послуг у межах держави. Це обумовлено, здебільшого, прив'язкою виробників і надавачів послуг до певної визначеної території. Іншими словами, можна говорити про наявність ринку централізованого водопостачання якогось міста, але нема ринку централізованого водопостачання України.

Серед інших особливостей цього ринку можна навести наступні:

- ✓ є значні бар'єри входу на ринок житлово-комунальних послуг нових учасників;
- ✓ нерозвинутість, а подекуди і повний занепад загальнодержавної інфраструктури надання житлово-комунальних послуг;
- ✓ високий рівень державного регулювання цін і тарифів на ринку житлово-комунальних послуг, що призводить до його нерентабельності;
- ✓ низький рівень доходів населення України, що не сприяє поліпшенню фінансового стану ринку житлово-комунальних послуг та підвищенню платоспроможного попиту споживачів на високоякісні послуги;
- ✓ недостатність інвестиційних ресурсів для технологічного переоснащення даного ринку (ринок житлово-комунальних послуг непривабливий для інвесторів);
- ✓ цей ринок перебуває у стані довготривалого і суперечливого становлення.

Основними характеристиками потенціалу ринку житлово-комунальних послуг є структура, тобто елементи, що його утворюють, їхній взаємозв'язок і взаємозамінність; можливості конкурентоспроможного потенціалу (як реалізовані, так і нереалізовані); ресурси, необхідні для реалізації можливостей потенціалу; знання, навички й уміння менеджерів, що дають змогу використовувати ресурси цього ринку.

Слід виділити такі елементи потенціалу ринку житлово-комунальних послуг: виробничий, ресурсний, фінансовий, інвестиційний, трудовий, управлінський, інноваційний, інформаційний. Кожен із визначених елементів потенціалу має специфічну мету використання та розвитку, перебуває під впливом різних чинників і становить сильну або слабку сторону. Складові потенціалу ринку житлово-комунальних послуг подано в табл. 1.

Беручи до уваги те, що ринок житлово-комунальних послуг постійно перебуває в суспільному середовищі, на цей ринок діють безліч чинників, які на нашу думку, можна систематизувати за наступними групами: товарні ринки; суміжні ринки; ринкова інфраструктура; природно-ресурсний потенціал країни, галузі; державне регулювання економіки; кредитно-фінансова система країни; соціальна ситуація.

Дослідимо насамперед виробничий потенціал даного сегмента ринку. На формування та розвиток конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг визначальним чином впливають сучасний стан житлово-комунального господарства в цілому, його виробничий потенціал. Ця галузь має значний виробничий потенціал. Так, житловий фонд України всіх форм власності становить 1039994 м² [14, 424]. Централізова-

Таблиця 1

Складові потенціалу ринку житлово-комунальних послуг

Вид потенціалу	Характерний
<i>Виробничий</i>	кількісним і якісним складом основних виробничих фондів (ступінь їх фізичного й морального зношення)
<i>Ресурсний</i>	обсягом і якістю наявних у нього ресурсів
<i>Фінансовий</i>	фінансовими здібностями (кредитоспроможністю підприємства, заборгованістю в галузі фінансів й ін.)
<i>Інвестиційний</i>	вкладання різних видів ресурсів для отримання прибутків, ефектів
<i>Трудовий</i>	здібності працівників до створення високоякісних житлово-комунальних послуг (тобто їх освітній, кваліфікаційний, мотиваційний потенціали).
<i>Управлінський</i>	здатністю менеджерів ефективно розв'язувати проблеми тактичного і стратегічного управління ринком житлово-комунальних послуг
<i>Інноваційний</i>	інноваційними здібностями (тобто здатністю до змін технологій, до оновлення виробництва)
<i>Інформаційний</i>	інформаційними здібностями (тобто здатністю обробляти і «переварювати» інформацію для використання її при виробництві й наданні житлово-комунальних послуг)

ним водопостачанням забезпечені всі міста і 86% селищ міського типу, централізованими системами каналізації – 95% міст і 57% селищ міського типу. На території України 250 спеціалізованих комунальних підприємств експлуатують 29,1 тис. км каналізаційних колекторів і мереж, 75,2 тис. км водогонів та мереж водопроводу. На балансі житлово-комунального господарства України перебувають близько 14 тис. котелень, із них близько 6 тис. (44%) – у підприємств комунальної теплоенергетики. Однак ресурсна база житлово-комунального господарства була створена, в основному, ще до початку 1990-х років. Нині знос основних фондів комунальних підприємств становить у середньому 35–40%. Термін експлуатації більше половини котелень перевищує 20 років, морально застарілі котли мають ККД менше 80%. Фактичні асигнування на капітальний ремонт житла не перевищують 16% від необхідного мінімуму [9, 27]. Підприємства теплоенергетики, електроенергетики, водоканали перебувають в аварійному стані (від 25% до 33% мереж). У такій самій ситуації – 33% систем водопостачання, 29% водовідведення, 18% теплових систем. Майже 37% котелень, що забезпечують теплом житлові будинки, застаріли, а близько ? устат-

кування потребує змін. Основні фонди практично не оновлюють, що призводить до їхнього вибуття, і в результаті відбувається фізичне та моральне старіння, що впливає на якість наданих послуг. За оцінками Центру досліджень політичних цінностей, у галузі споживають до 40% усіх енергоресурсів країни, велику частину яких втрачають. Близько 30–40% втрат у теплових мережах – наслідком використання застарілих труб, у масштабах країни є регіони, де втрачають до 60% тепла. Втрата питної води в зовнішніх мережах становлять від 30 до 60%, а безпосередньо в житловому фонді – понад 30%. Такі негативні тенденції призводять до збільшення тарифів, що сплачує населення. За підрахунками експертів Центру, для оновлення і модернізації основних фондів галузі необхідно понад 34 млрд. грн. [17].

Ставши у 1991 р. незалежною, Україна успадкувала широко розвинену централізовану мережу тепло- і водопостачання, що обслуговувала мешканців багатоквартирних будинків, в яких проживало приблизно дві третини населення країни. І постачальники послуг, і житловий фонд багатоквартирних будинків належали державі та були під її управлінням. Хоча ці сектори працювали неефективно, тепло- і водопостачання здійснювали на порівняно задовільному рівні завдяки суттєвим дотаціям із центрального бюджету, дешевим енергоресурсам та слабкій політиці захисту доквілля. Невдовзі після того, як Україна здобула незалежність почали змінюватися економічні умови, в яких працювали ці сектори. Органам місцевого самоврядування передавали права власності, управління та відповідальність за регулювання постачання тепла і води. Цю передачу прав (децентралізація) супроводжували припиненням дотацій із державного бюджету, підвищенням цін на енергоносії та відміною вертикального управління з боку держави. Більше того, сторона попиту на ринку – житловий фонд багатоквартирних будинків – також зазнала змін, тобто мешканці житлового фонду безкоштовно його приватизували. З інституційної точки зору ці зміни привели до створення сотень юридичних осіб, які займаються тепло- і водопостачанням, і до приватизації житлового фонду багатоквартирних будинків. Децентралізація секторів тепло- та водопостачання та приватизація житлового фонду багатоквартирних будинків не створили ефективною приватної власності. Ні органи місцевого самоврядування, ні домогосподарства, які мешкають у багатоквартирних будинках, не усвідомили, що з правом власності нерозривно пов'язані фінансова та управлінська відповідальності. Органи місцевого самоврядування тримали тарифи на житлово-комунальні послуги нижче рівня відшкодування затрат на виробництво без відповідної компенсації в бюджетах і не проводили ефективного нагляду за своїми підприємствами тепло- і водопостачання. Домогосподарства не платили у повному обсязі й своєчасно за житлово-

комунальні послуги та утримувалися від управління суспільною неподільною власністю у багатоквартирних будинках. Ці фактори призвели до фінансового та технічного занепаду тепло- і водопостачання та до виснаження житлового фонду багатоквартирних будинків. Результатом стало значне погіршення надійності та якості житлово-комунальних послуг.

Галузь не може функціонувати без державних дотацій, насамперед тому, що ще не здійснено перехід на 100% покриття витрат підприємств житлово-комунального господарства економічно доцільними тарифами на послуги. Функціонування і розвиток підприємств житлово-комунального господарства продовжують суттєво підтримувати за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів. На дотування житлово-комунального господарства витрачають від 30 до 50% коштів місцевого бюджету [9, 3]. Не менш гостра проблема – перехресного субсидування населення, що дає змогу поряд із прямими виплатами з бюджету утримувати житлово-комунальні платежі на низькому рівні. При перехресному субсидуванні тарифи на електроенергію і теплопостачання для населення встановлюють у кілька разів нижчі, ніж для підприємств. Так, лідерами в перехресному субсидуванні є: у водопостачанні – АР Крим (різниця становила 20,5 раза), у водовідведенні – м. Севастополь (11,5 раза), у теплопостачанні – АР Крим (3,3 раза) [9, 3].

Щорічна потреба в інвестиціях підприємств житлово-комунального господарства – близько 2,6 млрд. грн. [13, 40]. До того ж, у переважній більшості регіонів України єдиним джерелом інвестицій у житлово-комунальне господарство залишаються кошти місцевих бюджетів. За умов високої залежності місцевих бюджетів від дотацій із державного бюджету і значної складової витрат на оплату праці працівникам соціальної сфери в структурі бюджетних витрат місцева влада часто неспроможна самостійно профінансувати оновлення основних фондів житлово-комунальних підприємств. Згідно зі ст. 31 Закону України «Про житлово-комунальні послуги» [1] в разі затвердження тарифів на житлово-комунальні послуги нижчими від розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво, місцева влада зобов'язана резервувати в бюджеті відповідні кошти для покриття зазначеної різниці. Таким чином, влада на місцях поставлена перед вибором: «латання дірок» чи оновлення зношення основних фондів підприємств житлово-комунального господарства.

Як показує практика, приватні компанії не інвестують житлово-комунальне господарство. Участь приватних компаній у роботі секторів тепло- та водопостачання в Україні обмежена кількома договорами оренди й концесії із боку місцевих компаній і не має важливого впливу на фінансування інвестиційних потреб. Більшість цих договорів оренди і концесії було укладено непрозоро, без чітко визначених інвестиційних зобов'язань

приватних структур. Наприклад, концесія на Одеський водоканал, а також договір оренди на ТЕЦ у Чернігові та деяких інших містах [9, 20].

Найближчі перспективи залучення інвестицій у житлово-комунальне господарство України за допомогою механізму концесійних угод – надто нечіткі.

Основні причини, що заважають участі приватного сектору, такі:

- ✓ комунальні підприємства є збитковими;
- ✓ нормативно-правові акти – суперечливі (нема прозорості).

До кола пріоритетних заходів із залучення приватних компаній на ринок житлово-комунальних послуг мають належати фінансове відновлення житлово-комунального господарства, створення стабільної і передбачуваної регуляторної бази та подальший розвиток законодавчої бази для концесій.

Суттєвим поштовхом до запровадження конкуренції на ринку житлово-комунальних послуг є повноцінне утвердження об'єднань співвласників багатоквартирних будинків. Із прийняттям 29 листопада 2001 р. Верховною Радою України Закону «Про об'єднання співвласників багатоквартирних будинків»[2] створено законодавче підґрунття, і місцеві органи влади здійснюють відповідну роботу щодо втілення його положень. Створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків дасть змогу мешканцям будинку стати розпорядником коштів, обрати голову ОСББ й ефективно надавати послуги, утримувати житловий фонд у належному стані та продовжити термін його експлуатації не лише в новобудовах, а й у старих будинках. За даними Держкомстатистики України, у 2006 р. вже створено 4362 об'єднань співвласників багатопверхових будинків [18].

Великі можливості для формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг має інноваційний потенціал, який використовують ще не належним чином. Як відомо, в структурі комунальних платежів плата за електроенергію, тепло і воду становить близько 70%. Важливо зменшити витрати щодо цієї складової на основі інноваційних технологій. Досі при будівництві будинків витрати на наступну їхню експлуатацію і вартість споживання при цьому енергоресурсів не брали до уваги. Перевагу надавали дешевим матеріалам і найпростішим будівельним технологіям. У результаті за технологічними властивостями наші будинки в 2–3 рази поступаються закордонним. Не надавали значення обліку й економії ресурсів. Інноваційний потенціал на ринку житлово-комунальних послуг доцільно впроваджувати шляхом реалізації енергозберігаючих заходів за такими напрямками:

- ✓ теплодернізації житлових будинків, впровадження приладів обліку та регулювання систем опалення й гарячого і холодного водопостачання, реабілітації теплового захисту будинків, встано-

влення будинкових лічильників електроенергії, автоматизації систем освітлення будинків;

- ✓ модернізації та реконструкції тепломереж, котелень, ТЕЦ та обладнання, помірної децентралізації систем тепlopостачання, впровадження когенераційних установок і частотних регуляторів насосного обладнання;
- ✓ реконструкції насосних станцій, заміни водопровідно-каналізаційних мереж, модернізації систем аерації на каналізаційно-очисних спорудах, обладнання насосів частотними регуляторами, здійснення робіт із зонування водопостачання міст.

У регіонах України є успішні приклади реалізації енергозберігаючих проектів. Зокрема, підприємство «Луцькводоканал» впровадило перший етап модернізації технологічної схеми стадії водопідготовки, що дало змогу зекономити 2,3 млн. кВт-год. електроенергії, завдяки заміні насосів на каналізаційних насосних станціях зекономлено понад 135 тис. кВт-год.; шляхом реконструкції аварійних ділянок теплових мереж завдовжки 1614 м у Рівненській області досягнуто економії близько 440 тис. куб. м газу. У Житомирській області заощаджено 1280 т умовного палива шляхом заміни 2,9 км мереж тепlopостачання на попередньо ізольовані труби та режимного налагодження 31 котла. Комбіноване виробництво теплової та електричної енергії впроваджено на державному міському підприємстві «Івано-Франківськтеплокомунмережа», у м. Хмельницькому на міському комунальному підприємстві «Хмельницьктеплокомуненерго», за рахунок чого понад 30% потреб у електричній енергії на виробництві тепла забезпечено дешевою електроенергією власного виробництва. [9, 7].

Дослідження інноваційних процесів на ринку житлово-комунальних послуг дає змогу зробити висновок, що інновації не стали основою конкурентоспроможності даного ринку. Головна причина полягає у тому, що в Україні нема цілеспрямованої стратегії підтримки інноваційної діяльності на рівні держави.

Важливою складовою ринку житлово-комунальних послуг є його ресурсо-трудова потенціал. У ЖКГ зайнято більше 4% працездатного населення України [14, 383]. У науковій літературі, а також у пресі часто відзначають низький професіоналізм і кваліфікацію працівників підприємств житлово-комунального господарства. Діяльність керівництва комунальних підприємств має бути спрямована на формування висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно працювати в умовах ринкових відносин. Йдеться про підготовку спеціалістів за економічними та управлінськими спеціальностями. Необхідно створити ринок кадрів працівників житлово-комунального господарства, вивчати, акумулювати і поширювати передовий досвід у цій сфері.

Аналіз довідкових даних про вищі навчальні заклади та відкриті у них спеціальності показав, що кадри з урахуванням специфіки галузі готують в обмеженій кількості. Це здійснює Державна академія житлово-комунального господарства III рівня акредитації (за трьома спеціальностями: «Економіка підприємства», «Облік і аудит» і «Менеджмент організацій»). У семи ВНЗ України II рівня акредитації, в т. ч. житлово-комунальному технікумі Харківської державної академії міського господарства, у ряді ВНЗ III–IV рівнів акредитації специфіка окремих підгалузей житлово-комунального господарства має інженерну спрямованість [8]. Це обумовлює необхідність розширення кола навчальних закладів із підготовки фахівців для житлово-комунального господарства і зміну підходів до оцінки роботи кадрів. Слід, на нашу думку, розробити обґрунтовану мотивацію праці зайнятих у цій сфері і створити ефективну систему управління.

Дослідження оцінки стану та потенціалу ринку житлово-комунальних послуг дають нам змогу виділити основні причини, що перешкоджають процесові формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (табл. 2). Їх можна згрупувати за наступними напрямками: економічні, фінансові, адміністративні, управлінські, інституційні, інформаційні, психологічні, політичні.

Таблиця 2

Основні причини, що гальмують процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг

Класифікаційна ознака	Зміст
1	2
<i>Економічні</i>	Високий рівень зношення житлового фонду і комунальної інфраструктури.
<i>Фінансові</i>	Недостатність коштів, проблеми, пов'язані з фінансуванням галузі. Низький рівень доходів населення не сприяє підвищенню платоспроможного попиту на високоякісні послуги.
<i>Адміністративні</i>	Зарегульованість державними нормативно-правовими актами. Мала частка недержавних підприємств у цій сфері. Нерівні умови для входження на ринок.
<i>Управлінські</i>	Низький рівень підготовки кадрів та підвищення кваліфікації працівників на всіх ієрархічних рівнях.
<i>Інвестиційні</i>	Недостатність інвестиційних ресурсів для технологічного переобладнання виробництва, пов'язаного з виготовленням і транспортуванням послуг.

Продовження табл. 2

1	2
Психологічні	Психологічна невідповідність населення до ринкових відносин у сфері житлово-комунальних послуг.
Інформаційні	Неінформованість населення про те, що приватні компанії можуть надавати послуги за цінами, не вищими, ніж державні та муніципальні підприємства житлово-комунальних послуг. Відсутність достатньої інформаційної підтримки передового досвіду ринкових відносин у даній сфері.
Політичні	Небажання змінювати тарифи на житлово-комунальні послуги у зв'язку з виборчими компаніями і реакцією на них населення.

Класифікація причин, які стримують процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, свідчить, що основні з них пов'язані з невмінням пристосуватися до ринкових відносин, створити відповідні ринкові інститути, узгодити інтереси учасників цього ринку, організувати інформаційну підтримку передового досвіду в цій життєво важливій сфері народного господарства. Загалом, як показує дослідження стану та потенціалу ринку житлово-комунальних послуг, можна зробити висновок, що конкурентне середовище на даному сегменті ринку формується повільно. Його стан не відповідає сповна ринковій економіці, а потенціал використовують недостатньо і неефективно.

An attempt to carry out estimation of potential and market development status of gitlovo comounalnih services is done. The basic constituents of this potential and principal reasons, that brake the process of forming of competition environment at the market of gitlovo-comounalnih services are selected.

Література

1. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // Офіційний вісник України. – 2004. – № 30. – С. 50–59.
2. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирних будинків» // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 10. – С. 78–82.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М., 2003. – 506 с.
4. Бусел В. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К., 2002. – 902 с.
5. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 12–15.
6. Воронкова А. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагноз и организация. – Луганск: ВНУ, 2000. – 310 с.

7. Гура Н. О. Облік у житлово-комунальному господарстві. – К., 2006. – 351 с.
8. Довідник для вступу до вищих навчальних закладів України. – К., 2007. – 520 с.
9. Житлово-комунальне господарство України. Інформаційно-аналітичний огляд. – К., 2002.
10. Кирчата І. М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. Автореферат дисертації к. е. н. – Маріуполь, 2007.
11. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. – К., 2005. – 352 с.
12. Портер М. Конкуренція: Монографія. – М.: Издат. Дом «Вільямс», 2005. – 608 с.
13. Основні причини збитковості підприємств та організацій житлово-комунального господарства у 2000–2003 рр. Аудиторський звіт. – К., 2004. – 59 с.
14. Статистичний збірник «Регіони України». – К., – 2005. – Ч. І. – 508 с.
15. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. Осауленка О. – К.: Техніка, 2005. – 694 с.
16. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА, 2000. – 312 с.
17. www.glavred.info.
18. <http://www.minjkg.gov.ua>

Демуш О.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ІНВАЛІДІВ

Розглянуті аспекти державної політики соціального захисту інвалідів. Запропоновано шляхи підвищення рівня зайнятості інвалідів.

Соціально-економічна ситуація, що склалася нині в Україні, потребує нових підходів до державного регулювання і реалізації програм професійної реабілітації інвалідів. Наша держава, приєднавшись до Європейської Соціальної хартії, послідовно прагне забезпечувати громадянам з інвалідністю рівноправну участь у суспільному житті.

В Україні державна політика соціального захисту інвалідів базована на нормах міжнародного і національного законодавства. Зокрема, це Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», Конвенція про професійну реабілітацію і зайнятість інвалідів, Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів (Резолюція Генеральної Асамблеї ООН № 48/96) [3, 6].

Дослідженням стану і проблем соціальної та трудової реабілітації інвалідів займаються вчені М. Авраменко, С. Богданов, В. Пасічник, С. Цапурін, А. Шевцов, В. Штенгелов та інші [7].

Однак питання пошуку соціально-економічних важелів активізації трудової реабілітації осіб із обмеженими фізичними можливостями в умо-