

Подальші дослідження повинні бути зосереджені навколо системного аналізу конкретних країн та регіонів, бо саме завдяки ньому можна якнайкраще простежити основні риси організації управління в надзвичайних ситуаціях, особливості виконання своїх функцій різними суб'єктами управління на всіх їх фазах. Він дозволяє наочніше і глибше зрозуміти проблеми і розкрити зміст процесів управління в надзвичайних ситуаціях, які до цього розглядалися або в контексті загальносвітового розвитку, або в теоретико-методологічному плані.

Література:

1. *Порфирьев Б. Н.* Экологическая экспертиза и риск технологий / Б. Н. Порфирьев. – М. : Наука, 1990. – С. 25.
2. *Измалков В. И.* Техногенная и экологическая безопасность и управление риском / В. И. Измалков. – СПб. : НИЦЭБ РАН, 1998. – С. 73.
3. *Degg M.* Natural disasters: recent trend and future prospects / M. Degg // *Geography*. – 1992. – Vol. 77. – № 3. – P. 4–5.
4. *Munera H.* Quantitative comparison of natural and technological societal risks / H. Munera. – Geneva, 1987. – 217 p.

Надійшла до редколегії 04.11.2014 р.

УДК 338.3

В. Д. СТРУКОВА

**УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ МОНОПОЛІЯМИ
В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ:
ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

Розглянуто тенденції, які окреслились у сфері управління водними ресурсами в країнах Європи з точки зору інституціонального підходу, а також найбільші управлінські практики з метою з'ясування наявності переваг та недоліків надання послуг у водному секторі приватним бізнесом.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, водні монополії, концесія об'єктів водопостачання

In this article the water supply management trends in countries of European Union have been considered from the point of view of institutional approach, the most common management practices have been reviewed in order to find out advantages and disadvantages of private business in water supply sector.

Key words: public-private partnership, water monopolies, water supply facilities concession.

Водні ресурси – найважливіша складова процесу життєдіяльності людства. Їхній дефіцит і постійне зниження якості породжують низку проблем, які все частіше виникають в країнах світового співтовариства. Рівень забезпечення якісним та достатнім водним ресурсом впливає на рівень забезпечення продуктами харчування, існування гідроенергетики, рибного господарства, зрошування земель, водночас сучасний рівень розвитку технологій водопідготовки (в тому числі шляхом опріснення води) дозволяє освоювати нові території та будувати міста там, де ще століття тому це було неможливо. У ХХІ ст. водні ресурси дедалі більше ставатимуть міжнародним товаром, доступ до якого може перевищити цінність доступу до енергоносіїв, отже увага державних інституцій, бізнесу та громадянського суспільства прикута до вирішення питання найбільш ефективного управління цим ресурсом.

Дослідженню питань управління підприємствами водогосподарського сектора присвятили свої праці та дослідження такі вітчизняні та зарубіжні автори Б. Адамова, В. Амітана, Л. Грановська, З. Герасимчук, Р. Дж. Хеберг, Т. Прато, А. Шульц. Недостатньо дослідженою є проблема визначення критеріїв форми залучення інвестицій у галузь.

Метою дослідження є аналіз механізмів державного управління водними монополіями в країнах Європейського Союзу, шляхів інвестування в оновлення водного сектору та подолання дефіциту якісних водних ресурсів, для вивчення можливості та доцільності впровадження цих механізмів в Україні.

В останні десятиліття ХХ ст. у багатьох країнах світу відбуваються суттєві інституціональні зміни в тих сферах, які раніше завжди перебували в державній (муніципальній) власності і в рамках державного управління.

Саме в цей час почав швидко підвищуватись інтерес до ідей державно-приватного партнерства (ДПП), яке виникло як механізм забезпечення доступу до капіталу і досвіду управління в приватному секторі з метою їх застосування у сферах, які традиційно є державними монополіями: громадські послуги, утримання та розвиток інфраструктури, в тому числі водопостачання. Згідно зі сподіваннями, ДПП мало досягти успіху там, де приватизація зазнала невдачі; крім того, партнерство сприймали як альтернативу приватизації в тих випадках, коли через різні перешкоди було неможливо її провести. Такими перешкодами були і залишаються побоювання державного (муніципального) сектору про втрату керуючих позицій у галузі, те, що участь приватного сектору відразу призводить до значного збільшення тарифів, а відповідне підвищення ефективності обслуговування відбувається набагато пізніше.

Це певною мірою стосується й сектору водопостачання і каналізації, реалізація проектів державно-приватного партнерства в якому в країнах ЄС займає найменшу частку серед інших галузей енергетики та громадських послуг. Це пояснюється багатьма причинами, головною з яких є розуміння самою сутності води для людини та суспільства. У першому, головному

пункті Рамкової Водної Директиви ЄС заявлено: “Вода є спадщиною Європи і несумісним з ринком, важливим для життя основним продуктом. З ним зобов’язані дбайливо поводитися, зберігати і захищати від будь-якого посягання”. Серед інших чинників: політична складова розміру тарифу, постійно зростаючі вимоги до якості послуг та дотриманні екологічних стандартів з одночасним зменшенням та погіршенням джерел питного водопостачання, необхідність постійного державного контролю .

Послуги у водному секторі країн Євросоюзу на 80 % забезпечуються державним (муніципальним) сектором. Але існуючі європейські реалії змушують сьогодні керівництво Європейського Союзу приділяти підвищену увагу до розвитку ДПП саме у секторі водопостачання і каналізації. Обумовлене це в першу чергу тим, що потреби у водних ресурсах в Європі викликані щільністю населення та її нестачею, а крім того, правила ЄС вимагають від країн-нових учасників дотримуватися стандартів ЄС у галузі водопостачання та водовідведення. Таким чином, ці країни повинні модернізувати свої водопостачальні і очисні споруди, щоб бути прийнятими до ЄС і отримувати вигоди від його економічних можливостей. Впровадження більш жорстких норм очищення стічних вод (у 1981 р у країнах Євросоюзу була прийнята Директива про очищення міських стічних вод) вимагало більш складної технології при будівництві очисних споруд, в тому числі заміну зношених каналізаційних мереж. У зв’язку з відсутністю достатнього обсягу інвестицій муніципалітети були вимушені делегувати свої функції на виконання послуг з очищення стічних вод приватним компаніям.

Світовий та європейський досвід свідчить, що держава повинна регулювати та спрямовувати діяльність підприємств, які є природними монополіями в сфері водопостачання та водовідведення. І для цього можливі 2 механізми: 1) створення та функціонування спеціальних органів, які б здійснювали державне регулювання підприємств шляхом ліцензування, встановлення тарифів, Правил тощо; 2) регулювання з боку держави (муніципалітетів) шляхом реалізації їх прав власника на державні (муніципальні) підприємства.

Вибір варіантів державного регулювання залежить від широкого кола факторів: стану та потреб галузі, технології виробництва, законодавчої практики та усталеного управлінського регулювання подібних відносин, політичних процесів та навіть менталітету населення. У США використовують більше перший шлях, а в Європі надають перевагу другому.

Аналіз розвитку системи управління комунального водного господарства в країнах світу демонструє 4 основні види такого управління.

1. Експлуатаційні служби водного господарства повністю інтегровані в організаційну структуру муніципалітетів або ж створені спеціалізовані підприємства водопостачання, які юридично повністю підпорядковані муніципалітету. Ця тенденція спостерігається в тих країнах, для котрих характерні незначні за чисельністю адміністративно-територіальні одиниці

(Швейцарія, Ірландія). Шляхом існування комунальних підприємств йдуть Австрія, Фінляндія, Норвегія, Швеція. Організаційна форма та бюджет такого структурного підрозділу повністю залежить від фінансового стану муніципалітету, особливо в частині субсидій або дотацій. Навіть якщо фінансовий облік таких підприємств відділений від бюджету територіальної громади, фінансово вони підконтрольні та залежні від муніципалітету в частині залучення коштів інвестора на розвиток, визначення обсягу та напрямку використання інвестицій.

У Швейцарії нараховується біля 3000 експлуатаційних служб з водопостачання, котрі об'єднані з іншими комунальними службами при муніципалітетах.

Основними тенденціями розвитку управління в країнах Скандинавії є поступове об'єднання невеликих за розмірами компаній водопостачання в міжмуніципальні підприємства для досягнення більшої ефективності та знаходження необхідних інвестиційних ресурсів.

В Італії реформування водного сектору зводиться до ліквідації в структурі муніципалітетів служб, що надають водні комунальні послуги, розширенню діяльності спеціалізованих підприємств водопостачання (на їх частку приходиться біля 45 % від всього обсягу водоспоживання), створення великих регіональних компаній

2. Наступний вид – так зване делеговане управління або Голландська модель.

Даний вид характерний для Нідерландів, Німеччини, Греції, Бельгії. В його основі юридично незалежні підприємства водо- та (або) каналізаційного господарства у формі акціонерних товариств, контрольний пакет яких знаходиться у власності муніципалітету. Зазначені форми підприємств здійснюють управління об'єктів інженерної інфраструктури, власником яких залишається муніципалітет на підставі сервісних або інших договорів, що дозволяє їм самостійно проводити виробничу та інвестиційну програму, брати участь у формуванні тарифів на водопостачання та водовідведення, здійснювати залучення кредитних коштів на розвиток інженерної інфраструктури. Обмеженням в такій формі є те, що муніципалітет як основний власник контрольного пакету акцій контролює стратегію розвитку підприємства.

У Німеччині за надання послуг водопостачання згідно з Конституцією організаційної форми підприємства та встановлення тарифів на воду. На ринку водних комунальних послуг Німеччини представлені не великі холдинги (виключення складають ряд компаній: RWE, Berlinwasser), а велика кількість (біля 6700) малих та середніх за розміром спеціалізованих підприємств. Процес лібералізації комунального господарства полягає в збільшенні більш ніж у 2 рази за останні 30 років кількості змішаних (державно-приватних) підприємств в формі акціонерних товариств. Перспективною формою державно-приватного партнерства є створення в

великих містах спільних підприємств з управління інженерною інфраструктурою шляхом продажу муніципалітетом частини акцій національним та іноземним ТНК (наприклад в Берліні – АО Berlinwasser). Компанії з водопостачання інвестують близько 2,5 млрд. євро на рік на оновлення, розширення та реконструкцію інженерних мереж водопостачання. Підвищення в 1990-х рр. стандартів на питну воду викликало збільшення ціни на питну воду на 40 % та зростання тарифу на каналізацію на 80 %. Результатом включення інвестиційної складової в тариф на послуги водопостачання в Німеччині досягли самого низького в Європі показника невиробничих втрат води (близько 9-10 %). Наприклад, в Іспанії та Італії він складає біля 30 %.

У Нідерландах підприємства водопостачання представляють собою акціонерні товариства, котрим муніципалітети (власники контрольного пакету акцій) делегують права на управління інженерною інфраструктурою. Основна тенденція розвитку системи управління полягає в об'єднанні та укріпленні підприємств з метою підвищення ефективності експлуатації інженерної інфраструктури (очищення стічних вод знаходиться в компетенції муніципалітетів). Цьому процесу сприяють невеликі відстані між населеними пунктами та висока густина населення. Так, у 1938 р. в Нідерландах нараховувалось біля 210 невеликих компаній, а 1994 р. вони були об'єднані в 40 середніх, а на початку 2000 р. – у 20 великих спеціалізованих компаній водопостачання. Зараз планується укрупнення (до 10) регіональних підприємств у вигляді акціонерних товариств, основні фонди яких будуть знаходитись у власності муніципалітетів.

3. Приватне делеговане управління представлене в наступних формах:

– контракт на управління, який укладається між муніципалітетом та приватною компанією з фіксованою винагородою від муніципалітету (без ризиків) або ж контракт на управління, що передбачає виплату премії (винагороди) за результатами виробничо-господарської діяльності за визначеними критеріями (економія коштів, збільшення споживачів тощо). Зазначена форма представлена в незначній кількості населених пунктів Німеччини, США, Туреччини, країнах Латинської Америки. Даний вид взаємодії приватного оператора забезпечує підвищення здатності реагувати на потреби споживачів, кошти, отримані від надання комунальних коштів за вирахуванням винагороди управителю та собівартості надання послуг залишаються в розпорядженні місцевого органу самоуправління. Весь обсяг інвестиційної та комерційної відповідальності несе муніципалітет як власник інженерної інфраструктури. Як правило строк дії такого договору не перевищує 5 років;

– оренда інженерної інфраструктури приватною компанією. При такій формі до вартості тарифу включаються не лише експлуатаційні витрати, а й орендні платежі. Муніципалітети як власники майна розробляють програму оновлення (розвитку) інфраструктури. Орендар несе відповідальність за

виробничу діяльність, отже він зацікавлений в підвищенні якості надання послуг та технічного рівня експлуатації систем водопостачання та водовідведення, скороченні витрат, контролі над витокami за рахунок використання інновацій. Така система знайшла розповсюдження в містах Франції, Чехії, Польщі, Угорщини та ін. Середній строк оренди, як правило, не перевищує 15 років і в середньому складає 10 років, отже орендар не має сильних стимулів до оновлення за рахунок власного капіталу орендованих ним основних засобів, він не несе відповідальності за управління інвестиційною діяльністю (за виключенням поточних інвестицій в обігові кошти);

– наступним типом приватного делегованого управління є концесія. Передбачається, що строк дії концесії об'єктів водопостачання та водовідведення залежить від життєвого циклу об'єктів, строку на їх створення, обсягу інвестицій, та дозволить концесіонеру компенсувати вкладені ним інвестиції за рахунок збору тарифних платежів зі споживачів, і складає період від 15 до 49 років.

Сутність концесії полягає в тому, що власник інженерної інфраструктури передає право на управління, утримання та експлуатацію системами водопостачання та водовідведення приватній компанії (оператору) за право стягнення плати зі споживачів на період дії угоди про концесію. В кінці цього періоду об'єкти інженерної інфраструктури повертаються муніципалітету безоплатно в належному стані, або ж останній рефінансує неамортизовану вартість частини за ринковою ціною. Строк дії договору концесії дозволяє забезпечити інвесторові отримання планової рентабельності коштів, що вкладені на модернізацію обладнання, отже він стає зацікавлений в використанні найновіших науково-дослідних та інженерних розробок, хоча він і несе інвестиційні ризики. Це пов'язане з тим, що адміністративне регулювання тарифної політики та ліцензійні умови досить суттєво впливають на розмір маржі, так само як і перспективи збільшення кількості споживачів. При цьому розмір тарифів повинен покривати операційні витрати, а також витрати на обслуговування кредитів, що взяті на модернізацію об'єктів водопостачання та водовідведення.

Ця форма приватного делегованого управління знайшла розповсюдження у Франції, Іспанії, Угорщині (Будапешт), Румунії. При цьому існують декілька варіантів концесійних угод: BOOT (build-own-operate-transfer) – будувати – володіти – управляти – передавати у власність та BOT (build-operate-transfer) – будувати – управляти – передавати та ін. Приватна компанія на власні або залучені (кредитні) кошти проектує, будує та експлуатує знову утворені системи водопостачання та водовідведення протягом певного строку, який дозволяє повернути вкладені кошти та отримати прибуток, що оговорений в контракті. Для цього вона укладає договір з існуючим муніципальним підприємством або створює спеціальну компанію-оператора даного проекту. По закінченні строку договору

концесіонер передає інженерну інфраструктуру у власність органу влади (муніципалітету). Важлива відмінність – дану форму можливо реалізувати тільки в великих мегаполісах з гарантованим мінімальним обсягом послуг.

Що стосується Франції, без сумнівів, в цій країні досягнуто високого рівня розвитку водного сектору. Сьогодні у Франції в 6 річних водозабірних басейнах регулюванням водопостачання займається Комітет водозабірних басейна та Водне агентство. Франція представлена більш ніж 36 тис. комун (в більшості яких проживає менш ніж 2000 осіб), більшість з котрих мають недостатній бюджет для модернізації інженерної інфраструктури з надання послуг водопостачання належної якості. Цей фактор визначив розвиток приватного делегованого управління через створення крупних вертикально інтегрованих компаній. У Франції приватні компанії водопостачання були створені ще в XIX ст.: 1853 р. – Generale des Eaux/Vivendi Environment (сучасна назва – Veolia Environment), а в 1880 р. – Societé Lyonnaise des Eaux (з 1997 р. входить до структури фінансово-промислової групи Suez Environment). У 1933 р була заснована третя за розміром компанія Societé d'Aménagement Urban et Rural (SAUR/Bouygues).

Особливістю приватного водного сектору Франції є те, що 85 % ринку послуг у цьому секторі країни контролюються двома гігантськими ТНК: Suez і Veolia. Більше того, вони домінують на світовому ринку послуг у водному секторі, зосередивши у себе близько 70 % приватних водних контрактів по всьому світу. Їх щорічний дохід складає 60,5 млн дол. (Suez) і 40 млн дол. (Veolia). Дохід цих двох компаній становить майже чверть світового ринку послуг у водному секторі. Вищесказане повною мірою відноситься і до англійських водних компаній. Сім з 10 основних водогосподарських компаній Британії входять у число 50 найбільших західних ТНК, на частку яких припадає 85 % світового ринку екологічних товарів і послуг.

Ці транснаціональні компанії займають перші місця у світі за кількістю споживачів. Для деяких країн з перехідною економікою Франція є зразком конкурентної моделі управління у водопостачанні. У постсоціалістичних країнах за право управляти системами водопостачання конкурують тільки дочірні підприємства французьких ТНК. При цьому у Франції конкуренція за ринок послуг водопостачання/водовідведення обмежена часовим проміжком в 15 років.

Проведений французькою організацією споживачів аналіз навів, що при експлуатації систем водопостачання приватними компаніями тариф на воду для споживачів на 25 – 33 % вище, ніж при управлінні інженерною інфраструктурою спеціалізованим муніципальним підприємством. При цьому французькі ТНК укладають контракти на оренду (концесію) систем ВК тільки в мегаполісах, крупних містах країн з перехідною економікою та населенням від 100 тис. осіб, що мають високий рівень доходу (Будапешт, Бухарест, Гданськ). На водному комунальному ринку готових рішень під ключ, де

домінують приватні холдинги з Франції, серйозних конкурентів зі сторони інших компаній.

4. Приватна форма управління водопостачальними компаніями. Приватній компанії шляхом продажу пакету акцій передається право власності на інженерну інфраструктуру, що раніше належала муніципалітету чи державі. В такому випадку приватна компанія зможе вільно обирати форму інвестиційної політики і не залежать від стану бюджету чи політики місцевих органів влади. Таким чином досягається залучення інвестицій у модернізацію основних засобів інженерної інфраструктури шляхом збору платежів зі споживачів, випуску та реалізації акцій на фондових біржах, залучення кредитів комерційних банків, скорочення субсидій з боку муніципалітету. Ця форма використовується у Великій Британії (зокрема в Англії, Уельсі), Чилі, деяких містах США.

Разом із тим, неможливо не враховувати наступні важливі обставини, які негативно характеризують приватний водогосподарський сектор Британії. В Англії та Уельсі в 1990-х рр. понад 30 % води, що подається споживачам, втрачалось на протікання з водопровідної мережі. Стан не покращився і в даний час. Це пов'язано з надзвичайним старінням водогосподарської інфраструктури в Британії. Її відновлення вимагає капіталовкладень в обсязі 250 млрд фунтів, які приватний сектор не зміг забезпечити за 20 років володіння цією сферою.

Водночас, закордонна експансія англійських і французьких ТНК є державною політикою цих країн. Наприклад, в Англії у 1983 р. при приватизації водного сектора був прийнятий спеціальний Закон по активізації зарубіжної корпоративізації англійських водних компаній. Незважаючи на те, що існуюча в країні система регулювання діяльності приватних водних компаній є жорсткою і всеохопною, але вона фактично не цікавиться джерелами і обсягом прибутків, одержуваних від зарубіжної діяльності. Досвід 1990-х рр. переконав ТНК Англії, Франції та інших західних країн, що для них набагато вигідніше здійснювати не прямі інвестиції за кордоном, а забезпечити своє домінування на водному ринку цінних паперів, що забезпечують високу прибутковість. Цим і пояснюється те, що зараз на водному ринку переважають багаті “стратегічні інвестори” (такі як водні ТНК) і “фінансові інвестори” (різного роду фонди, які часто не мають жодного відношення до води). В цих умовах спекулятивний характер ринку створює серйозну загрозу виживанню, наприклад, водоканалів невеликих, часто вимушених акціонувати і виставляти на ринок свої підприємства. Отже, концепція визначення критеріїв вибору пошуку джерел фінансування контрагента на ринку є основним при розробці схеми управління та пошуку джерел фінансування модернізації водного сектору.

У країнах Європейського Союзу створено значний національний потенціал у галузі водного господарства, включаючи організацію потужної інженерної водогосподарської інфраструктури, розвиток всебічної цілісної

законодавчої бази та організаційно-управлінської структури. Для визначення доцільності застосування подібного досвіду в українських умовах потрібен компетентний, багатосторонній і, найголовніше, чесний аналіз управління водними ресурсами в Британії та Франції, котрий повинен надати відповіді на наступні ключові питання: якою мірою досягнення приватної форми управління у водному секторі Британії, Франції, а також деяких інших країн, пов'язані з перевагами приватного методу надання послуг у водному секторі, або ж ці успіхи слід віднести на рахунок глобалізації?

Аналізуючи європейський досвід управління водогосподарським комплексом, інституціональні засади, слід зазначити, що використання деяких інституціональних форм, розповсюджених в деяких країнах Європи, є неможливими або ж неприйнятними для України. Наприклад, в українському законодавстві міститься пряма заборона на приватизацію об'єктів інженерної інфраструктури систем водопостачання та водовідведення. Водночас сьогодні створено правове підґрунтя для реалізації в Україні проектів ДПП у вигляді делегованого приватного управління у формі оренди чи концесії. Таким підґрунтям є Закон України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах тепlopостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності” визначає порядок та умови передачі таких об'єктів, зокрема передбачає конкурентні засади набуття права оренди (концесії), не встановлюючи при цьому чітких критеріїв та пріоритетів, якими слід керуватися організаторам конкурсів з вибору потенційних орендарів (концесіонерів).

Але це не є головним чинником того, що в Україні оренда або ж концесія існує на несуттєвій кількості підприємств. Відсутні державні критерії у визначенні оптимальних джерел фінансування модернізації систем водопостачання: інвестиційна складова тарифу чи пряме бюджетне фінансування (державне чи муніципальне). Водночас слід враховувати, що створення прозорих правових та організаційних підстав для застосування механізмів ДПП неминуче викличе участь потужних європейських ТНК, які фактично не мають конкурентів серед українських компаній.

Максимально ефективним для України буде визначення на законному рівні механізму взаємодії між регулятором, власником систем водопостачання та водовідведення з встановлення заходів на відновлення (модернізацію) та визначення цих коштів як складової тарифу. Отже, залучення приватних інвесторів відбувається шляхом безумовного зобов'язання виконання інвестиційної програми протягом строку дії договору. Якщо маржа майбутнього інвестора буде більше ніж вартість залучених кредитних коштів, вочевидь, що залучення коштів на модернізацію на поворотній основі під гарантії держави чи муніципалітету є набагато вигіднішим способом для кінцевого споживача в його намаганні отримати якісну послугу.

Література:

1. World Water Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cawater-info.net/int_org/wwc/about.htm.
2. Всемирный день водных ресурсов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/russian/waterforlifedecade>.
3. *Телянер Бенцион*. Опреснение морской воды сегодня – авантюра с признаками геноцида [Электронный ресурс] / Бенцион Телянер. – Режим доступа : <http://maof.rjews.net/aspect/33-economics/13232ia>.
4. *Волович Б.* Водні ресурси як причина майбутніх військових конфліктів / Б. Волович, Г. Костенко, М. Бутенко. – Режим доступу : <http://www.niss.od.ua/p/311.doc>
5. Водные ресурсы мира [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecology.md/section.php?section>.
6. Проблеми і техногенні загрози водних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dialogs.org.ua/print.php?part=project_ua&m_id=16517.
7. *Котов Д. А.* Зарубежный опыт реформирования водного коммунального хозяйства [Электронный ресурс] / Д. А. Котов. – Режим доступа : <http://194.190.182.65/Opac/index.php?url=/notices/index/IdNotice:214586/Source:default#>

Надійшла до редколегії 04.11.2014 р.