

тку та процвітання. Цю взаємозалежність чітко дають зрозуміти показники ефективності діяльності, такі як рентабельність підприємства, прибутковість, фінансова стійкість та ліквідність.

На даному етапі розвитку економіки харчові підприємства України поступово нарощують свою конкурентоспроможність завдяки ефективному використанню своїх ресурсів, що дає їм змогу бути прибутковими та виходити на міжнародні ринки і завойовувати на них свою частку.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.

2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

3. Міокова, Г. І. Управління залученням запозичень суб'єктами господарювання // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр. — Кіровоград: КНТУ, 2009. — 296 с.

4. Петрович Й. М., Прокопишин–Рашкевич Л. М. Економіка і фінанси підприємства: підручник— Львів: Магнолія 2014. — 406 с.

5. Протопова В. О., Полонський О. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. закл. освіти. — К.: ЦУЛ, 2002. — 220 с.

6. Шило В. П. Ільїна С. Б., Доровська С. С., Барабанова В. В. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): Теоретико–практичний посібник. — Київ: Професіонал, 2006. — 288 с.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Можливі шляхи розвитку українського нафтового сервісу

У статті розглянуто можливості розвитку нафтосервісних компаній в Україні. Визначено основні переваги і слабкі сторони різних груп компаній сервісного сектору. Проаналізовано ризики щодо результатів діяльності іноземних сервісних компаній та бар'єри входу на ринок нафтосервісних послуг.

Ключові слова: нафтосервісні компанії, закордонний досвід, ризики та переваги, бар'єри входу, шляхи розвитку.

I.K. ЧУКАЄВА,

д.э.н., г.н.с., Інститут економіки и прогнозирования НАН Украины

Возможные пути развития украинского нефтяного сервиса

В статье рассмотрены возможности развития нефтесервисных компаний в Украине. Определены основные преимущества и слабые стороны разных групп компаний сервисного сектора. Проанализированы риски результатов деятельности иностранных сервисных компаний и барьеры входа на рынок нефтесервисных услуг.

Ключевые слова: нефтесервисные компании, зарубежный опыт, риски и преимущества, барьеры входа, пути развития.

I. CHUKAIEVA,

PhD, g.n.s., Institute of economics and forecasting National Academy of Sciences of Ukraine

Possible ways of ukrainian oil service

The article discusses the possibility of the development of oil service companies in the Ukraine. The main strengths and weaknesses of the different groups of service sector companies. Risks analyzed the performance of foreign service companies, and barriers to entry into the market of oilfield services.

Keywords: service companies, foreign experience, risks and benefits, barriers to entry, the path of development.

Постановка проблеми. На даний час перед сервісним ринком України стоїть дуже складне завдання – підвищення технологічного рівня за рахунок використання послуг іноземних підрядників одночасно з підтримкою і розвитком вітчизняного науково–технічного потенціалу.

Світовий досвід свідчить про різні сценарії розвитку такої ситуації. Так, досвід Великобританії 70–80-х років минулого століття показує, що відсутність впливу на ці процеси з боку держави дуже швидко призвела до безумовного домінування американських сервісних компаній і відтискування вітчизняних компаній на периферію сервісного сектору, а саме в його ненаукоємні і невисокотехнологічні сегменти.

Разом із тим увага з боку держави в Норвегії (де були визначені умови використання норвезьких підрядників, які з часом перестали діяти) привела до того, що норвезький сектор став конкурентоспроможним по відношенню до західних компаній.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам розвитку нафтового сервісу присвячені праці таких вчених, як Т. Гилязова, Д. Лютягина, І. Тюленева, А. Чеснокова, та інших [1–4].

Що стосується дослідження сучасного стану нафтосервісу та визначення можливих шляхів розвитку нафтосервісних компаній в Україні, то ці питання досліджені недостатньо.

Метою статті є аналіз основних тенденцій розвитку нафтосервісу та визначення можливих шляхів розвитку нафтосервісних компаній в Україні з урахуванням світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Всі компанії, що працюють на ринку нафтосервісних послуг, можна розділити на декілька груп:

- власні підрозділи у складі ВІНК;
- великі міжнародні компанії – Schlumberger, Baker Hughes, Weatherford, Halliburton;
- нафтосервісні холдинги («Інтегра», Eurasia Drilling Company, Oil AG);
- дрібні незалежні компанії.

Компанії різних груп працюють у різних цінових категоріях. Незалежні сервісні компанії, як правило, надають більш вузький набір послуг у невеликих обсягах за низькими цінами. Великі вітчизняні компанії можуть надати нафтогазовим

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

компаніям досить широкий спектр послуг та істотно більший обсяг робіт. У порівнянні з дрібними сервісними компаніями вони працюють у більш високій цінній категорії. Послугам, які надаються іноземними сервісними компаніями, притаманна висока якість, кваліфікація, що відповідним чином виражається в подорожчанні їхньої вартості.

При проведенні складних робіт висока вартість послуг є далеко не ключовим фактором при виборі сервісної компанії, тому що часто порятунок виснаженого нафтового пласта можливий тільки при допомозі ультрасучасних технологій.

Основні переваги і слабкі сторони різних груп компаній сервісного сектору характеризує табл. 1.

Розглянемо можливі шляхи розвитку нафтосервісу в Україні.

На користь нерезидентів грає наявність сучасних технологій, можливість вкладати солідні кошти в R&D, доступ до дешевих кредитних ресурсів на Заході. Однак у такого сценарію є відразу кілька великих ризиків.

Міжнародні сервісні компанії позиціонують себе як носії високотехнологічних послуг. Високі технології багато в чому спрямовані на підвищення якості послуг і скорочення витрат нафтових компаній, збільшення їхньої ресурсної бази (наприклад, за рахунок проведення геологорозвідки, застосування методів підвищення нафтовіддачі). Однак високоякісні

послуги поряд із підвищеною наукоємністю робіт визначають і високий рівень цін.

Крім того, збільшення частки іноземного сервісу забезпечується і за рахунок покупки місцевих компаній.

Новою тенденцією стає створення іноземними сервісними компаніями виробничих потужностей на території країни, в якій вони розташовуються.

Присутність на вітчизняному ринку зарубіжних сервісних компаній у цілому відповідає інтересам нафтовидобувних структур. Але є ряд ризиків щодо результатів діяльності міжнародних сервісних компаній на ринку (табл. 2).

Великі зарубіжні корпорації мають можливість розширювати свою присутність, перш за все у високотехнологічному сегменті сервісного ринку і, відповідно, впливати в цілому на функціонування і розвиток нафтової промисловості України.

Слід визнати, що кордони вітчизняних і зарубіжних компаній багато в чому розмиті: іноземні компанії володіють акціями вітчизняного нафтосервісу. Наприклад, вітчизняні сервісні і видобувні компанії: «Куб–Газ», ПГНК, Shelton–Petroleum, «Бурова техніка» та «Укрнафтагазсервіс».

Тому слід робити акцент на рівні локалізованих у країні соціально-економічних ефектів від діяльності тих чи інших компаній. Де компанія платить основні податки? Яку частину персоналу (особливо висококваліфікованого) становлять

Таблиця 1. Основні переваги і слабкі сторони нафтосервісних компаній [5]

Категорія сервісних компаній	Частка ринку / перспектива	Основні проблеми і слабкі сторони	Переваги
Сервісні компанії в рамках ВІНК	40% / скорочення	Чи не краще співвідношення ціни і якості послуг; можлива їх продаж	Підтримка з боку материнських компаній; відносна стабільність замовлень; можливості виходу на «зовнішній» ринок
Великі незалежні вітчизняні компанії	25% / зростання	У цілому нестійкі позиції на високотехнологічній частині ринку	Відносно висока конкурентоспроможність; середній рівень цін; прийнятне співвідношення ціни і якості
Середні і малі компанії	10% / стабілізація	Об'єкти для поглинання; часто слабка технічна база і невисока якість послуг	Швидка відповідь на запити ринку; підряди у великих сервісних компаній; гарне знання місцевого ринку
Іноземні компанії	25% / стабілізація	Високі ціни на послуги; протекціонізм з боку держави	Висока якість; сильні позиції в високотехнологічному наукомісткому сервісі

Таблиця 2. Ризики щодо результатів діяльності іноземних сервісних компаній [6]

Ризики	Позиція іноземних сервісних компаній	Сучасна ситуація
Іноземні компанії захоплюють нафтосервіс	Досі немає точної оцінки обсягу всього ринку. Максимальна оцінка частки іноземних компаній становить близько 30%	Частка іноземних компаній на сервісному ринку зростає, причому особливо помітно в високотехнологічному сегменті
Скупка вітчизняних компаній іноземними	Частка на ринку не є пріоритетом. Головний критерій успішності бізнесу – якість обслуговування замовників	Має місце тенденція збільшення частки зарубіжних інвесторів у капіталі вітчизняного нафтосервісу
Доступ до закритої інформації про надра	Компанії працюють з тією інформацією, яку отримують самі або надають замовники	На основі обробки отриманої інформації сервісні компанії володіють детальною інформацією про ділянки надр
Іноземні компанії «відбирають» замовлення у більш слабких вітчизняних компаній	На тендерах значну частку його учасників і переможців складають вітчизняні сервісні компанії	Конкуренція, витіснення з ринку низькотехнологічних гравців сприяє зростанню ефективності сервісу і нафтовидобутку
Іноземні компанії приходять зі своїм обладнанням, через що формується технологічна залежність	Всі матеріали і обладнання для виконання робіт, які можна купити в Україні, покупаються у вітчизняних компаній. Іноземні компанії будують в Україні кілька заводів	Передача технологій вітчизняним компаніям відбувається в рідкісних випадках
«Витік мозгів» в іноземні сервісні компанії	Іноземні компанії мають в Україні навчальні, наукові і технологічні центри, укладають контракти з НДІ і вузами	Відбувається розвиток людського капіталу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вітчизняні фахівці? Чи розвиває компанія науково-дослідну, навчальну та виробничу базу в країні? Чи відбувається трансфер технологій? Якою мірою залучаються вітчизняні підрядники, постачальники та суміжники? Чи використовуються технології, які мінімізують негативний вплив на екологію в місцях видобутку? Ймовірно, відповіді на ці питання навіть важливіші, ніж «порт приписки» тієї чи іншої компанії.

Розглянемо можливості розвитку на ринку малих і середніх сервісних компаній. Одні з них з'явилися в результаті реструктуризації ВІНК, інші існували і раніше, а деякі були створені заново.

Для малих і середніх незалежних сервісних компаній бар'єри входу на капіталомісткі і високотехнологічні сегменти ринку є дуже високими, оскільки потрібні значні інвестиції в обладнання і кваліфікований персонал (табл. 3).

Ставлення до малих і середніх компаній далеко неоднозначне. Для отримання замовлень їм часто доводиться вдаватися до демпінгу, але низькі ціни на їхні послуги створюють перешкоди для технічного переозброєння, розробки і купівлі нових технологій. Тим часом однією з основних тенденцій у сфері нафтосервісу є конкуренція навіть не стільки цін, скільки технологій (у тому числі таких, які дозволяють виконувати роботи з більш високою якістю).

З позицій великих сервісних компаній роботу на ринку істотно ускладнюють дрібні некомпетентні компанії, які навіть заважають нормальній роботі. Часто у них немає власних реальних потужностей. При цьому собівартість їхніх послуг дуже низька. У таких компаній мало перспектив для розвитку: навіть при наявності замовлень сьогодні у відсутності необхідних ресурсів на оновлення і нові технології велика ймовірність того, що вже в короткостроковій перспективі ці компанії зникнуть з ринку. Мала компанія, яка використовує відносно невеликий набір простих технологій, швидше за все буде поглинена більш великими гравцями.

Однак шар малих і середніх компаній нафтосервісу є необхідним для ефективного функціонування ринку (наприклад, для виконання підрядних робіт для більших гравців). Невеликі компанії зазвичай більш гнучкі і швидше можуть реалізовувати нові ідеї, що відповідають потребам ринку. Стабільність функціонування малої сервісної компанії може забезпечити здатність виконувати одну-дві унікальні, в тому числі високотехнологічні операції.

Ще один варіант – зробити ставку на розвиток власних сервісних підрозділів ВІНК. Однак і тут є проблеми. Зараз багато ВІНК мають проблеми з обслуговуванням свого боргу, а також стикаються зі зростанням податкового навантаження. Відбувається скорочення їхніх інвестицій у нові проекти. Так що саме зараз, коли потрібно вкладати гроші в розвиток сервісів, вони можуть мати проблеми з потрібною фінан-

совою базою. Отже, стрімкий розвиток власного сервісного бізнесу буде під питанням. Крім того, повернення сервісного бізнесу до складу ВІНК може призвести до зниження гнучкості останнього, а також зростання витрат на сервісні підрозділи.

Зарубіжний досвід показує, що у нафтовій галузі відбувається процес виведення зі структури ВІНК сервісних підрозділів, не пов'язаних безпосередньо з нафтовидобутком. Основні причини виділення сервісних підрозділів зі складу ВІНК пов'язані з наступним:

- конкуренція на сервісному ринку сприяє зростанню якості послуг, що надаються, зниженню вартості даних робіт;
- підвищення прозорості нафтогазових компаній (насамперед для інвесторів) веде до зростання їх капіталізації;
- відбувається ефективний розподіл відповідальності, ризику і вигод між видобувною компанією і підрядниками;
- якісне управління нафтосервісом вимагає великого досвіду, знань і зусиль, відволікаючи нафтові компанії від основної діяльності.

При цьому сервісні підприємства у структурі ВІНК можуть отримувати переваги від материнських компаній. Цей дисбаланс призводить до зниження рентабельності сервісу, можливості незалежних компаній інвестувати в розвиток і модернізацію і, як наслідок, до його відставання від зарубіжних конкурентів в технологічному розвитку.

Четвертий варіант – створити державну сервісну компанію. В учасників ринку немає однозначної думки про те, чи зможе створення держкорпорації змінити ситуацію на ринку. Фахівці вважають, що нафтосервісний держхолдинг необхідно розглядати як механізм відпрацювання ефективної взаємодії між надкористувачами і нафтосервісними організаціями, зокрема в галузі узгодження умов фінансування і виконання сервісних договорів.

Існує протилежна думка, що держава навряд чи здатна стати дбайливим інвестором, буде витрачено великий обсяг грошей на викуп активів, а до розвитку сервісного бізнесу руки можуть і не дійти.

В одному нафтосервісники одностайні: головна загроза втрати технологічного суверенітету країни в нафтовому комплексі полягає в повній відсутності державної політики в даній сфері, що в свою чергу призводить до порушення балансу інтересів держави, надкористувача і сервісної компанії. Галузі потрібні єдині правила гри.

Нарешті, п'ятий шлях – ставка на прискорений розвиток власного незалежного сервісного бізнесу. Плюси зрозумілі. Вітчизняний сервісний бізнес забезпечить певний рівень конкуренції в галузі, яка буде стимулювати зниження цін і підвищення якості сервісних послуг. Однак і тут є свої підводні камені. Реалізація такого підходу потребує великого

Таблиця 3. Бар'єри входу на ринок нафтосервісних послуг [7]

Бар'єр входу	Характеристика
Потреба в капіталі	Для вступу на ринок необхідні великі початкові вкладення в НДДКР, виробництво, отримання ліцензії та інше
Диференціація	У даній галузі існує диференціація пропонованих послуг, тому нові учасники таких ринків повинні витратити непропорційно великі кошти на рекламу і стимулювання збуту, спробувати зайняти особливу нішу на ринку або спробувати конкурувати за рахунок зниження цін, що робить вхід на ринок скрутним
Урядові та законодавчі	Патенти, отримання ліцензії

фінансування. Сервісні компанії в більшості своїй не мають потрібних коштів на розвиток. Зараз вони швидше виживають, ніж розвиваються. Вони стикаються з диктатом ВІНК, з проблемами доступу до кредитних ресурсів. У такій ситуації вони не здатні профінансувати розробку нових технологій, які необхідні для вирішення проривних питань.

Висновки

Аналіз закордонного досвіду дозволив виявити основні тенденції розвитку нафтосервісного ринку. Найбільш значущою тенденцією є активне виділення великими нафтовидобувними компаніями власних сервісних підрозділів у незалежні структури, що веде до активного розширення ринку. Самостійність сервісних активів несе такі ризики для нафтовидобувної компанії: погіршення умов праці співробітників нафтосервісного підприємства і, як наслідок, погіршення якості послуг, що надаються; перехід сервісного підприємства на надання іншого, більш рентабельного, виду послуг. Кадрові та соціальні наслідки продажу сервісних підрозділів виглядають недооціненими, особливо під час рецесії економіки.

Таким чином, для розвитку нафтосервісних компаній на Україні краще застосовувати змішану стратегію. Не потрібно свідомо видавлювати західні компанії з країни, однак стратегічно робити на них ставку недоцільно і навіть небезпечно. Потрібно підтримувати незалежні сервісні компанії. Також потрібно забезпечити доступ приватних сервісних компаній до дешевих кредитних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Гилязов Т.Ф. Нефтесервис как перспективное направление развития инновационной экономики в России / Т.Ф. Гилязов // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал». – 2009. – Вып. 12, [Электрон. ресурс] <http://www.e-magazine.mel.ru/vipusk12.htm>
2. Лютягин Д. Сервисный рынок как новый нефтяной Клондайк / Д.Лютягин // «Нефтегазовая вертикаль». – 2007. – №2. [Электрон. ресурс] http://www.twirpx.com/files/oil/periodic/neftegazovaya_vertikal/
3. Тюленев И.В. Основные проблемы российского нефтегазового сервиса / И.В. Тюленев // Сб. научных статей «Мировая экономика в XXI веке: состояние, проблемы, перспективы». – М.: Научная книга. – 2009. – Ч. I. – С. 338–345.
4. Чесноков А. Что ждет сервисные компании в нефтегазовой отрасли России? / А. Чесноков // «Нефть и Газ Евразия». – 2008. – №10. [Электрон. ресурс] <http://www.oilandgaseurasia.com>
5. Пыжьянова В., Санникова К. / В Пыжьянова, К.Санникова // Нет сервиса, не будет и нефти. – Эксперт Урал. – №24 (515) / 18 июня 2012. [Электрон. ресурс] <http://expert.ru/ural/2012/24/net-servisane-budet-i-nefti/>
6. Токарев А.Н. Нефтесервис как основа инновационного развития нефтяной промышленности / А.Н. Токарев // Инновации и образование, №4, 2014. [Электрон. ресурс] http://journal.safbd.ru/.../articles/safbd-2014-4_91-99
7. Буренина И. В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг / И.В. Буренина // Интернет-журнал «Науковедение» Вып. 6, ноябрь–декабрь 2013 [Электрон. ресурс] <http://publ.naukovedenie.ru>

Т.О. БИЛЯК,

ст. викладач, Житомирський Державний технологічний університет

Проблеми фінансового забезпечення екологічної безпеки в Україні

Досліджено основні джерела формування фінансових ресурсів на охорону навколишнього природного середовища та стан їх використання. Зроблено аналіз обсягу і структури природоохоронних витрат. Сформульовано пропозиції щодо поліпшення фінансового забезпечення охорони природи шляхом збільшення обсягів фінансування, вдосконалення їх структури, системи формування та використання.

Ключові слова: екологічна політика, економічний механізм, екологічна безпека, екологічні ризики, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, капітальні інвестиції, поточні витрати, екологічні платежі.

Т.А. БИЛЯК,

ст.преподаватель, Житомирский Государственный технологический университет

Исследованы основные источники формирования финансовых ресурсов на охрану окружающей природной сферы и состояния их использований. Проанализированы объем и структура природоохранных расходов. Сформулированы предложения по улучшения финансового обеспечения охраны природы путём увеличения объёмов финансирования, совершенствования их структуры, системы формирования и использования.

Ключевые слова: экологическая политика, экономический механизм, экологическая безопасность, экологические риски, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, капитальные инвестиции, текущие затраты, экологические платежи.

T. BILIAK,

senior teacher, Zhytomyr State Technological University

The paper investigates basic sources of forming of financial resources on environmental protection and their use. The analysis of volume and structure of environmental protection charges is done. Suggestions at the improvement of the financial securing of environmental protection by the increase of volumes of financing, perfection of their structure and the system of forming and use are formulated.

Keywords: market, medical insurance, regional politics, voluntarily medical insurance, obligatory medical insurance.

Постановка проблеми. Відповідно до Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року», серед інструментів реалізації національної екологічної політики важлива роль

належить стабільному фінансуванню природоохоронної діяльності [6].

Аналіз наукових публікацій і практик свідчать про те, що на сьогодні залишається неформованою чітка система фі-