

УДК 334.012.64

**О.С. Богачов, пошукувач, Інститут економіко-правових досліджень НАН України**  
**МОТИВИ ТА ШЛЯХИ ОБ'ЄДНАННЯ ЗУСИЛЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ**  
**ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ**

У статті розглянуто проблеми функціонування і розвитку підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг. Охарактеризовано функції основних учасників процесу надання інформаційно-комунікаційних послуг: магістральні провайдери, підприємства-провайдери, абоненти. Об'єднання зусиль провайдерів може бути в формі асоціації або більш тісної співпраці (виробничої кооперації). Визначено завдання, які вирішуються в результаті об'єднання зусиль (інтеграції) підприємств. Підприємства сфери інформаційно-комунікаційних послуг можуть об'єднувати зусилля для реалізації спільних проектів. Розроблено схему організації отримання інформаційного потоку провайдерами, які надають послуги на території близько розташованих один до одного населених пунктів. Це дозволяє знизити витрати на оренду кабелю для отримання інформаційного потоку від магістрального провайдера. Проаналізовано та узагальнено внутрішньогалузеві проблеми розвитку підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг. Вирішенню зазначених проблем сприяє формування об'єднань підприємств-провайдерів. Вибір форми об'єднання підприємств-провайдерів залежить від мети і завдань, які воно повинно буде вирішувати.

**Ключові слова:** підприємство, сфера інформаційно-комунікаційних послуг, мотиви, об'єднання зусиль підприємств.

**Рис. 4, Табл. 1, Літ. 10**

**А.С. Богачев**

**МОТИВЫ И ПУТИ ОБЪЕДИНЕНИЯ УСИЛИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ**  
**СФЕРЫ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ**

В статье рассмотрены проблемы функционирования и развития предприятий сферы информационно-коммуникационных услуг. Охарактеризованы функции основных участников процесса предоставления информационно-коммуникационных услуг: магистральные провайдеры, предприятия-провайдеры, абоненты. Объединение усилий провайдеров может быть в форме ассоциации или более тесного сотрудничества (производственной кооперации). Определены задачи, которые решаются в результате объединения усилий (интеграции) предприятий. Предприятия сферы информационно-коммуникационных услуг могут объединять усилия для реализации совместных проектов. Разработана схема организации получения информационного потока провайдерами, которые оказывают услуги на территории близко расположенных друг к другу населенных пунктов. Это позволяет снизить издержки на аренду кабеля для получения информационного потока от магистрального провайдера. Проанализированы и обобщены внутриотраслевые проблемы развития предприятий сферы информационно-коммуникационных услуг. Решению указанных проблем содействует формирование объединений предприятий-провайдеров. Выбор формы объединения предприятий-провайдеров зависит от цели и задач, которые оно должно будет решать.

**Ключевые слова:** предприятие, сфера информационно-коммуникационных услуг, мотивы, объединение усилий предприятий.

**O. Bogachov**

**MOTIVES AND WAYS OF JOINING EFFORTS OF ENTERPRISES**  
**IN THE SPHERE OF INFORMATION AND COMMUNICATION SERVICES**

This article addresses the problems concerning the functioning and development of enterprises in the sphere of information and communication services. The functions of main participants in the process of rendering the information and communication services are characterized: mainline providers, enterprises-providers, subscribers. The providers can join

their efforts in the form of association or a more close cooperation. The tasks that can be solved by joining efforts are determined. The enterprises of the sphere of information and communication services can join their efforts to implement their co - projects. The scheme was developed to organize obtaining the information flow by providers that render services on the territory where the settlements are located close to each other. This allows reducing costs for cable rentals when obtaining the information flow from the mainline service provider. The article also analyzes and generalizes intra-sectoral problems concerning the development of enterprises in the sphere of information and communication services. To solve the above problems the formation of associations of enterprises-providers is of great importance. The form of the association depends on the goals and tasks to be solved.

**Keywords:** enterprise, sphere of information and communication services, motives, joining efforts of enterprises.

Сфера надання інформаційно-комунікаційних послуг є сферою, яка достатньо динамічно розвивається в Україні. Так, за даними Державної служби статистики України, абонентська база провайдерів кабельного телебачення, які надають інформаційно-комунікаційні послуги, протягом 2010-2015 рр. зростає щорічно у середньому на 1,5%. Підприємства-провайдери інформаційно-комунікаційних послуг зацікавлені у забезпеченні прибутковості діяльності, подоланні невизначеності зовнішнього економічного середовища, зменшенні витрат. Це мотивує їх до об'єднання зусиль та визначає актуальність дослідження.

Проблеми функціонування та розвитку сфери інформаційно-комунікаційних послуг, взагалі, та діяльності підприємств даної сфери, зокрема, розглянуто у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків: Філюка В.В.[1], Гриня Ю. [2], Дмитрієва С.[3], Ковалю В.[4]. Що стосується проблем інтеграції підприємств, то вони розглянуто у дослідженнях Авилової В.В. та Султанової Д.Ш. [5], Соловейчик К.А. [6], Гуледжа Т. [7], Пилипенко А.А. [8], Соломчук Л.М. [9]. Однак питання визначення мотивів та шляхів інтеграції (об'єднання зусиль) підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг потребують подальших поглиблених досліджень, що підкреслює актуальність та визначає мету статті.

**Метою статті** є узагальнення мотивів та визначення шляхів об'єднання зусиль підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг.

Під інформаційно-комунікаційною послугою (ІКП) звичайно розуміється надання провайдером за допомогою комунікацій інформаційного потоку абоненту, спрямоване на задоволення його відповідних потреб. Специфіка інформаційного потоку полягає в тому, що, з одного боку, він є інструментом, використовуючи який, абонент підключається до мережі Інтернет, цифрового і аналогового телебачення, а з іншого боку, інформаційний потік виступає послугою, яку надає провайдер підключеному до його мережі абоненту для отримання за неї відповідної оплати [10, с.81].

Підприємства провайдери проектують, створюють і обслуговують кабельні мережі, купують інформаційні потоки у магістральних провайдерів, формують пакети інформаційно-комунікаційних послуг і надають їх абонентам.

Магістральні провайдери формують і продають інформаційні потоки підприємствам-провайдерам по цінах що складається на ринку. До основних магістральних провайдерів в Україні відносяться: Rostelecom, Energotel, Sitel, Romtelecom. Вони мають за мету продаж технологічно можливого максимуму інформаційних потоків по цінах, що складаються на ринку.

В процесі діяльності провайдер прагне мінімізувати витрати і максимізувати прибуток шляхом покупки за мінімальною ціною інформаційного потоку, залучення максимально можливої кількості абонентів, продажу пакетів послуг за цінами, що

складаються на ринку ІКП, здійснювати проектування, створення і обслуговування кабельних мереж з мінімальними витратами [10, с.83].

За територіальною ознакою провайдери кабельного телебачення розподіляються на міжрегіональні, регіональні; міські, районні. Міжрегіональний провайдер надає послуги в декількох регіонах країни. Такі провайдери, як правило, мають гарне технічне оснащення, великий штат співробітників і сервіс-центри в кожному великому місті регіону. При цьому провайдер надає доступ до інформаційно-комунікаційних послуг у всіх регіонах країни за єдиними тарифами і однакової якості; забезпечує якісне обслуговування абонентів як за допомогою безконтактної консультації, так і за допомогою обслуговування в спеціалізованих сервіс-центрах. Регіональний провайдер надає послуги на території окремого регіону, міський провайдер - окремого міста, районний - окремого району у місті або селищі.

З точки зору мотивів інтеграції зусиль найбільший дослідницький інтерес представляють регіональні та міські провайдери. Це пов'язано як з технологічними особливостями надання інформаційно-комунікаційних послуг, так і з особливостями інституційної структури сфери інформаційно-комунікаційних послуг, включаючи ринкові, правові, громадські інститути та необхідність забезпечення їх узгодженої взаємодії.

Об'єднання зусиль провайдерів може бути в формі асоціації або більш тісної співпраці (виробничої кооперації). Асоціація представляє собою договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Кооперація передбачає спільні дії у виробництві продукції та наданні послуг, комерційне співробітництво, взаємну гарантію ризиків, впровадження інновацій та освоєння інвестицій. Основними передумовами об'єднання зусиль (кооперації) підприємств виступають: взаємна зацікавленість і використання потенційних можливостей у спільній роботі; правова і господарська самостійність підприємств, що послувають зусилля; спільний вплив на об'єкти кооперації; позначені результати від коопераційної діяльності [5; 8].

Формування кооперативних зв'язків дозволяє вирішувати підприємствам наступні завдання:

підвищувати конкурентоспроможність окремих підприємств і надійність їх роботи за рахунок взаємної підтримки і скорочення їх витрат на одиницю продукції (об'єднання маркетингових зусиль, робота з великим постачальником);

підвищувати імідж кооперованих підприємств (за рахунок надійності і стабільності роботи підприємств, відповідного рівня якості товарів і послуг);

об'єднувати фінансові кошти для реалізації спільних проектів (будівництво спільних мереж для мінімізації витрат);

створювати загальну рекламу продукції або послуг, що дозволяє скоротити витрати на одиницю продукції або послуг;

формувати єдину цінову (тарифну) політику і встановлювати уніфіковані вимоги до якості послуг.

Таким чином, процес об'єднання зусиль підприємств приймає форму кооперації або концентрації. Кооперація передбачає прийняття підприємствами спільних рішень для досягнення спільних цілей, без створення при цьому загального органу управління. Цей процес проходить на договірній основі без втрати підприємствами своєї господарської та юридичної самостійності шляхом створення асоціації. В Україні

створено та успішно діють на національному рівні такі асоціації, як «Всеукраїнська Асоціація операторів кабельного телебачення і телеінформаційних мереж», Асоціація «Укртелемережа», Спілка кабельного телебачення України.

Для інтеграції зусиль підприємств на регіональному та міському рівні можливо використання більш жорстких форм інтеграції, пов'язаних з концентрацією господарських засобів або капіталів. Цей процес пов'язаний з втратою підприємством частково або повністю фінансово-господарської самостійності на користь загального органу управління об'єднанням підприємств. Об'єднання підприємств може бути тимчасовим або постійним у вигляді різних організаційних форм у відповідності до українського законодавства. Мотивами створення об'єднання виступають: придбання виробничої бази або джерел сировини; скорочення капітальних витрат і ризику при створенні нових виробничих потужностей; проникнення на нові ринки, отримання нових каналів надання послуг; підвищення ефективності маркетингу; реалізація складних інвестиційних та інноваційних проектів[5; 8].

На даному етапі цілі і мотиви об'єднання зусиль підприємств-провайдерів на рівні регіону або міста включають:

- представлення та захист спільних інтересів провайдерів у міських структурах і органах управління життєдіяльності міста (оренда місця в каналізаційних комунікаціях для прокладки кабелю, оренда ліній електропередачі для прокладки кабелю, оренда приміщень для ведення своєї діяльності);

- представлення та захист юридичних прав провайдерів (створення центрального юридичного відділу);

- обмін досвідом між співробітниками провайдерів в сфері маркетингу, менеджменту та ефективного управління компанією;

- зниження витрат провайдерів, шляхом оптимізації організаційної діяльності компанії і кооперації провайдерів (транспортні витрати, бартер обладнання, взаємодопомога при ремонтних роботах);

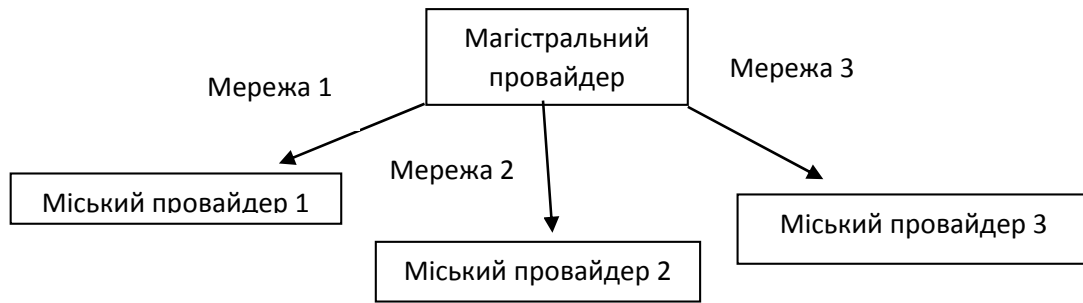
- оптимізація закупівель кабельної продукції та обладнання у постачальників.

Це дозволяє зробити висновок, що у даний час підприємства-провайдери не зацікавлені у використанні жорстких форм інтеграції.

Як правило, міські провайдери, які надають інформаційно-комунікаційні послуги абонентам в межах певного міста, купують інформаційний потік і права на трансляцію каналів телебачення у магістральних провайдерів і правовласників відповідно. Міські провайдери, в свою чергу, надають послуги інтернету, IPTV і кабельного телебачення абонентам, як в багатоповерхові будинки, так і в приватний сектор.

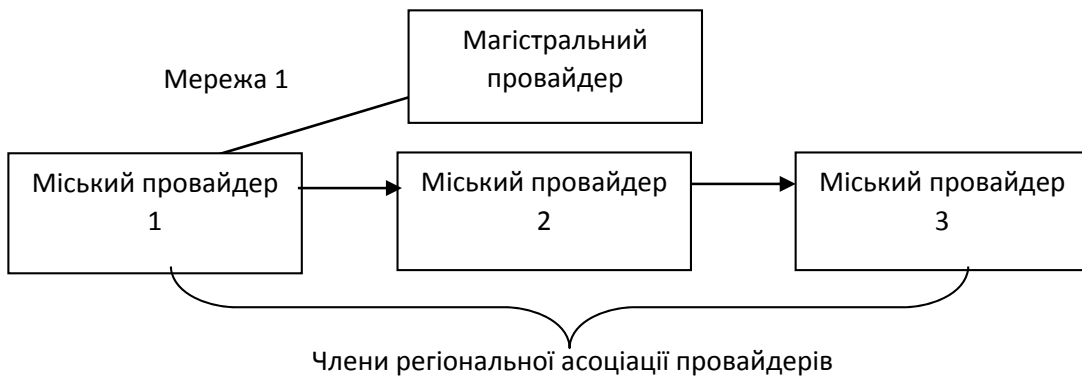
Розглянемо ситуацію, в якій кілька міських українських провайдерів купують інформаційний потік у магістрального провайдера і об'єднують зусилля для підвищення рентабельності і оптимізації витрат компаній. Зазвичай магістральний провайдер надає практично в кожному обласному центрі точку підключення до своєї мережі для використання міським провайдером свого інформаційного потоку. Потім магістральний провайдер будує «мережу» від обласного центру до малонаселених міст. Якщо міський провайдер бажає купувати інформаційний потік у цього магістрального провайдера, він має сплачувати оренду «мережі» від обласного центру до міста, в якому надає свої послуги абонентам (рис.1).

Якщо три міських провайдера, які працюють в малонаселених містах, орендують мережу магістрального провайдера від обласного центру до їх міста, будуть об'єднані в асоціацію, то це скоротить витрати провайдерів на оренду кабелю наданого магістральним провайдером.



**Рис. 1. Схема організації локальної мережі магістрального провайдера місцевими провайдерами**

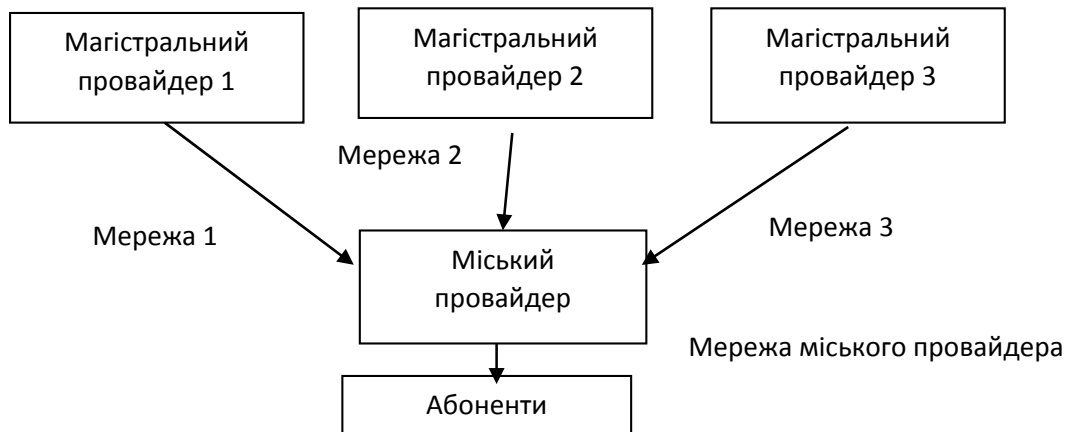
Для цього їм необхідно прокласти мережу між своїми містами і від одного міста, який входить в асоціацію, побудувати мережу до обласного центру (рис. 2).



**Рис. 2. Схема організації зв'язку магістрального провайдера місцевими провайдерами, що входять в регіональну асоціацію**

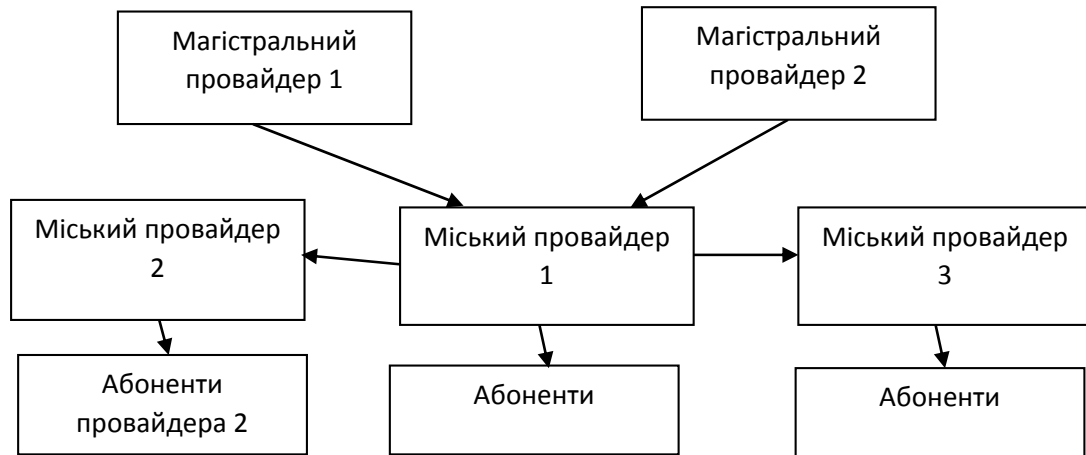
Звичайно, будівництво нової мережі потребують додаткових вкладень від членів асоціації та кооперації їх спільних зусиль, але в довгостроковій перспективі це дозволить відмовитися від оренди кабелю магістрального провайдера, тим самим зменшуючи витрати і підвищуючи рентабельність всіх компаній, що входять в асоціацію.

Необхідно відзначити, що практично в кожному місті послуги магістрального провайдера надають кілька компаній. Більшість міських провайдерів укладають договір про постачання сигналу відразу з двома, іноді навіть з трьома, магістральними провайдерами. Це забезпечує безперервну і безперебійну подачу сигналу від магістрального провайдера до міського провайдера, потім до абонента, навіть якщо у одного з магістральних провайдерів надати сигнал не має можливості (технічні неполадки, ремонтні роботи, погодні явища) (рис. 3).



**Рис. 3. Схема організації взаємодії міського провайдера з магістральними провайдерами та абонентами**





**Рис. 4. Схема організації зв'язку місцевих провайдерів, що входять в регіональну асоціацію з магістральними провайдерами та абонентами**

На рис. 4 представлено схему організації зв'язку місцевих провайдерів, що входять в регіональну асоціацію з магістральними провайдерами та абонентами. Розглянуті схеми дозволяють приймати рішення, спрямовані на підвищення ефективності діяльності провайдерів інформаційно-комунікаційних послуг за рахунок економії витрат.

Слід зазначити, що мотиви, які спонукають провайдерів кооперувати зусилля і створювати різні форми об'єднань також залежать від специфіки ринку, в якому вони ведуть свою діяльність. Тому у зв'язку із загостренням політичної ситуації в Україні, яка безпосередньо впливає на платоспроможність населення, провайдери зобов'язані своєчасно реагувати на зміни ринку та захищати свої інтереси. У табл. 1 узагальнено проблеми ринку інформаційно-комунікаційних послуг в Україні.

**Таблиця 1**

**Проблеми сучасного ринку інформаційно-комунікаційних послуг**

Найменування проблеми	Зміст проблеми
Нерівні умови ведення бізнесу	Існують провайдери, які надають послуги, не маючи ліцензію провайдера програмної послуги від Національної ради з питань телебачення і радіомовлення України, чого вимагає закон.
Нечесна звітність провайдерів перед правовласниками	Деякі провайдери не мають договорів з правовласниками і здійснюють діяльність, не сплачуючи за ці права. Інші провайдери, хоча і мають подібні договори, свідомо і суттєво занижують кількість абонентів, за яких вони звітують перед правовласниками і роблять ліцензійні відрахування.
Відсутність технологічної нейтральності	Не прийнято нову редакцію Закону України «Про телебачення і радіомовлення», яка зрівнює умови ведення бізнесу при використанні різних технологій доставки сигналу - Інтернету, супутника, кабельних мереж, ефіру, що суперечить ратифікованому Україною договору про Асоціацію з ЄС, який передбачає забезпечення технологічної нейтральності провайдерів
Низька культура ведення бізнесу	Не всі провайдери дотримуються принципу чесної конкуренції, етики поведінки на ринку, чесної реклами. Об'єднання провайдерів в будь-які форми кооперації - це перший крок у співпраці та встановлення партнерських відносин.
Падіння попиту на продукти ринку телекомунікаційних послуг	В умовах економічного спаду падіння попиту зачіпає пакети платного телебачення та Інтернету. Вирішення цієї проблеми - у допомозі провайдерам з боку держави, шляхом встановлення податкових преференцій і пільг

Від можливостей провайдерів об'єднати зусилля та способів об'єднання цих зусиль безпосередньо залежить вирішення зазначених проблем. Форма об'єднання зусиль обирається провайдерами у відповідності до змісту та особливостей вирішення проблеми.

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Сфера інформаційно-комунікаційних послуг в Україні має досить високі темпи розвитку, а управління підприємствами зазначеної сфери спрямовано на забезпечення ефективності діяльності. Підвищення ефективності діяльності досягається за рахунок збільшення доходів і зниження витрат. Інтеграція (об'єднання зусиль) підприємств дозволяє знизити витрати і збільшити доходи.

2. Основними учасниками процесу надання інформаційно-комунікаційних послуг виступають: магістральні провайдери, підприємства-провайдери, абоненти. За територіальною ознакою провайдери кабельного телебачення поділяються на: міжрегіональні, регіональні, міські та районні. Регіональні та міські провайдери для вирішення певного кола завдань об'єднують зусилля.

3. Об'єднання зусиль підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг здійснюється: шляхом створення асоціації і шляхом використання результатів реалізації спільних проектів. Асоціація підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг сприяє формуванню умов їх розвитку, а також гармонізації відносин з державними регуляторами ринку інформаційно-комунікаційних послуг. Реалізація спільних проектів передбачає об'єднання зусиль підприємств-провайдерів інформаційно-комунікаційних послуг для зниження витрат на отримання інформаційного потоку від магістральних провайдерів.

4. Розроблено схему організації отримання інформаційного потоку провайдерами, які надають послуги на території близько розташованих населених пунктів, що дозволяє знизити витрати на оренду кабелю для отримання інформаційного потоку від магістрального провайдера. При цьому необхідно враховувати те, що провайдер зазвичай укладає договір на отримання інформаційного потоку від двох магістральних провайдерів, що дозволяє забезпечити надійність і якість надання послуг абонентам.

5. Проаналізовано і узагальнено внутрішньогалузеві проблеми розвитку підприємств сфери інформаційно-комунікаційних послуг. Вирішенню зазначених проблем сприяє формування і функціонування об'єднань підприємств-провайдерів. Забезпечення ефективної діяльності об'єднань підприємств-провайдерів повинні стати предметом подальших досліджень.

#### СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Филюк В.В. Концентрація на ринку телекомунікаційних послуг України: стан та проблеми регулювання / В.В. Филюк // Економічний вісник. - 2013.- №1. - С.50-57.

2. Гринь Ю. Какие проблемы сопровождают платное телевидение в Украине? [Электронный ресурс] / Ю.Гринь // Бизнес и финансы. – Режим доступа: [http://hyser.com.ua/business\\_and\\_finance/kakie-problemy-soprovozhdayut-platnoe-55543](http://hyser.com.ua/business_and_finance/kakie-problemy-soprovozhdayut-platnoe-55543). (дата обращения: 22.01.2016).

3. Дмитриев С. Тенденции современного развития сетей кабельного телевидения [Электронный ресурс] / С.Дмитриев // Broadcasting-Телевидение и радиовещание. - 2007. - №2. - Режим доступа: [broadcasting.ru/.../tendenc\\_sovr\\_razv\\_setej\\_ka.ru/](http://broadcasting.ru/.../tendenc_sovr_razv_setej_ka.ru/).

4. Коваль В. Напрями мережевої форми корпоративної інтеграції підприємств в інфокомунікаційній сфері України в умовах розвитку конвергентних послуг / В.В. Коваль // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – № 5. – 2012. – С.169–173.

5. Авилова В.В. Современные теории интеграции предприятий / В.В. Авилова, Д.Ш. Султанова // Региональные исследования. – 2007. – №1. – С. 25-28.

6. Соловейчик К.А. Мотивация как инструмент менеджмента интеграции промышленных предприятий / К.А.Соловейчик // Проблемы современной экономики 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2992](http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2992).

7. Gullledge Thomas R. Architecture-driven Enterprise Integration / R. Gullledge Thomas // Int. J. of Management and Enterprise Development. – 2008. – Vol. 5, No.3. – P. 265-309.

8. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку : монографія / А. А. Пилипенко. –Харків: ВД «Інжек», 2007. – 380 с.

9. Соломчук Л.М. Вітчизняний та зарубіжний досвід створення інтегрованих структур. Ч. 4/ Л.М. Соломчук // Науковий вісник Херсонського державного університету (Серія : Економічні науки). –2014. –№8. –С. 103–108.

10.Мельникова М.В. Методичний підхід до дослідження ринку у сфері інформаційно-комунікаційних послуг / М.В.Мельникова, О.С.Богачов / Економічний простір. Зб.наук.праць – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013.– №76.– С.81– 90.