

Перевознюк В.В.
аспірант*,
Тернопільський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування збиткових вітчизняних підприємств водопостачання та водовідведення актуальним стає питання поліпшення їх фінансового забезпечення з метою виведення суб'єктів господарювання галузі із системної і затяжної кризи. Справа в тому, що незважаючи на численну кількість спроб Уряду реформувати водопровідно-каналізаційне господарство в напрямку забезпечення ринкових основ функціонування підприємств, вони залишаються нерентабельними. Причиною цього є використання рудиментарних механізмів державного регулювання згаданої галузі, які діяли ще за часів Радянського Союзу. Так, хвилює факт перманентного погіршення фінансового стану згаданих підприємств, що можна пояснити використанням неефективного витратного методу в ціноутворенні послуг водопостачання і водовідведення та відсутністю реальних джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення фінансового забезпечення житлово-комунального господарства знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних учених: Г. Агаджанова, Ю. Антонюк, Ю. Вальсхьофера, В. Варнавського, І. Запатріної, Ю. Леги, В. Тітяєва, Н. Чечетової, Н. Матвєєвої та багатьох інших. Однак, малодослідженою залишається тематика покращення процесу формування та використання фінансових ресурсів саме підприємств водопостачання та водовідведення, які на сучасному етапі розвитку є збитковими.

Постановка завдання. Метою написання статті є окреслення напрямів оптимізації процесу формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, в якій ми вбачаємо скорочення витрат діяльності згаданих суб'єктів господарювання та збільшення прибутку в перспективі.

Для досягнення мети вважаємо за необхідне розробити комплексний підхід до поліпшення фінансового забезпечення водопровідно-каналізаційних підприємств шляхом зміни пріоритетів у ціноутворенні послуг водопостачання та водовідведення з урахуванням зарубіжного досвіду і введення у вітчизняну практику відносно нових механізмів фінансування підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на те, що практично увесь обсяг власних фінансових ресурсів формується за рахунок вхідних грошових потоків від реалізації згаданих послуг за встановленими тарифами, резерви вдосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств більшою мірою знаходяться в тарифній політиці. Щоправда, пошук джерел фінансування діяльності і розвитку згаданих підприємств не вичерпується вдосконаленням ціноутворення, а охоплює широке поле фінансово-економічних відносин.

Що стосується вибору оптимального методу ціноутворення на послуги водопостачання та водовідведення в Україні, який би забезпечував надходження доходів, достатніх для покриття витрат і здійснення заходів з модернізації катастрофічно зношеної водопровідно-каналізаційної інфраструктури, проаналізуємо зарубіжний досвід визначення вартості згаданих послуг.

У зарубіжних країнах вибір методу формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення здійснюється в залежності від основної мети державного регулювання природних монополій, а саме: забезпечення окупності витрат, підвищення ефективності функціонування підприємств шляхом їхнього заохочення, розвиток конкуренції в галузі, забезпечення добробуту громадян, реалізації політичних мотивів або лобювання інтересів певних груп осіб. Схеми визначення тарифів у зарубіжних країнах можна згрупувати в чотири групи: 1) регулювання граничного рівня рентабельності; 2) визначення граничного рівня ціни; 3) заохочувальні методи; 4) франшизинг [7, с. 7–9].

Перша схема реалізується через застосування методу “витрати плюс прибуток” в ціноутворенні послуг водопостачання та водовідведення, поширеного в Японії, США, Канаді, Україні та який передбачає відшкодування операційних і капітальних витрат, а також отримання прибутку на вкладений капітал через тариф. При закладенні в тариф норми прибутку, базою для визначення його величини є обсяг активів або інвестицій [2, с. 2]. В основі вітчизняної методики формування тарифів

* Науковий керівник: Кирилєнко О.П. – д.е.н., професор

на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення за представленим методом лежить сума витрат і прибутку в розмірі використання коштів на заходи, передбачені інвестиційною програмою суб'єкта господарювання та затвердженої Національною комісією регулювання електроенергетики України. У разі зміни окремих складових, тарифи потребують коригування [5]. Щоправда, громіздка та довготривала процедура перегляду тарифів неефективна, оскільки здійснюється з певним часовим лагом. Тобто, навіть за умови затвердження економічно обґрунтованих тарифів, після введення їх в дію, вони вже є збитковими. Як бачимо, за такої процедури перегляду тарифів стає зрозумілим, чому підприємства водопостачання та водовідведення збиткові. Ситуація ще більшою мірою загострюється на фоні стрімкого зростання матеріальних витрат та витрат на оплату праці, що актуалізує проблему їхнього скорочення.

Приєднуючись до низки вчених, які вбачають можливість зниження собівартості через заходи з автоматизації виробництва, вважаємо, що впровадження новітніх технологій і здійснення заходів з енерго- та ресурсозбереження сприятимуть зменшенню кількості персоналу водопровідно-каналізаційних підприємств і витрат на оплату праці, та, відповідно, й відрахувань на соціальні заходи. А за рахунок інтенсифікації використання основних фондів, що знаходить свій прояв у оптимізації робочого навантаження водопровідних насосних станцій та механічного регулювання режимів подачі води, можна зменшити розмір амортизаційних відрахувань в одиниці послуги [1, с. 197–198].

Що стосується методу порівняння базових тарифів, то він широко використовується в Чилі. В основі згаданого методу – розробка формул розрахунку тарифів реального підприємства на основі витрат діяльності вигаданого, яке працює з максимальною ефективністю, а її підвищення збільшує розмір тарифу. Критеріями оцінки додаткових витрат на розвиток систем водопостачання, а також довгострокових сукупних витрат є такі: вартість необхідної інфраструктури, витрати на управління, витрати на технічне обслуговування трубопровідних мереж та інші витрати (вартість адміністративних приміщень, інших використовуваних будівель, землі та ін.).

Тариф встановлюється як максимальна ціна для споживачів послуг та розраховується на кожному етапі виробництва послуг. Структура тарифу повинна відрізнятися по рівню сезонного попиту та враховувати такі елементи: змінні ціни в період високого попиту (\$/м. куб.), змінні ціни, зумовлені низьким попитом (\$/м. куб.), змінні ціни, пов'язані з надмірним споживанням (\$/м. куб.) та постійну ціну. У разі відсутності сезонних коливань у споживанні послуг, встановлюється єдина змінна ціна. Така практика застосовується з метою врахування у структурі тарифів зміни витрат виробництва послуг у зв'язку зі зміною рівня споживання послуг. Прогнозування попиту на послуги водопостачання та водовідведення здійснюється на найближчі 15 років. У разі необхідності постачальник послуг та регулюючий орган повинні розробити план розширення виробничих потужностей для задоволення зростаючого попиту. Що стосується постійної ціни, то вона встановлюється в розрахунку на одного споживача, виходячи з діаметру підключення до водопровідної мережі.

У відповідності із основною метою методу порівняння тарифів, для кожного постачальника послуг необхідно прирівняти річний дохід та відповідні сукупні довгострокові витрати. Сукупний дохід оцінюється за даними, отриманими в результаті застосування тарифних схем до показників річного попиту. У разі відсутності розходжень тариф має бути встановлений, а у випадку їх наявності, тариф корегується до рівня, при якому річний дохід буде дорівнювати витратам [7, с. 10-17].

Як бачимо, застосування представленої схеми регулювання тарифів потребує клопіткої роботи з приводу моделювання вигаданого підприємства та, очевидно, висококваліфікованих спеціалістів для довгострокового прогнозування попиту на послуги водопостачання та водовідведення з урахуванням зазначених чинників, що впливають на його зміну. При визначенні ефективності гіпотетичного підприємства, достовірність якої є сумнівною, можливо вплив суб'єктивного фактора. В результаті цього порівнюване підприємство не зможе досягнути встановленого рівня ефективності або отримуватиме надприбутки в разі, коли ефективність буде заниженою.

Альтернативним методом формування тарифів є “встановлення граничного рівня ціни”, який використовується в Аргентині, Великобританії, Перу, Малайзії, Новій Зеландії та передбачає визначення тарифу на період 3-5 років, в межах якого підприємство повинно поступово підвищувати свою ефективність, яка має бути не меншою, ніж та, що встановлена регулюючим органом. Процедура формування тарифу на кожен рік передбачає встановлення базового тарифу, що розраховується на основі широко використовуваного методу “витрати плюс” та щорічного перегляду тарифу шляхом його коригування на величину різниці між індексом споживчих цін та фактором ефективності [3; 2, с. 3–4].

За методом встановлення “граничного рівня ціни” у водопровідно-каналізаційних підприємств підвищуються стимули скорочувати витрати. Адже в разі перевищення ефективності, встановленої регулятивним органом, підприємство може використовувати частину прибутку (сума визначається як різниця між фактично отриманим прибутком і встановленим) на свій розсуд, що підвищує фінансову самостійність суб'єктів господарювання. Крім того, процедура формування тарифів та їхнього перегляду спрощується. Разом з тим, згаданому методу притаманні й недоліки: у разі функціонування підприємства з ефективністю нижчою від тієї, що визначена регулюючим органом, виникає загроза

збитковості; підприємства зацікавлені у максимальному скороченні витрат на початку періоду для того, щоб отримати економію протягом усього терміну дії тарифу; з метою скорочення витрат і максимізації прибутку підприємства можуть вдаватися до погіршення якості послуг і поширення асиметричної інформації.

Прикладом використання франшизингу може служити порядок формування тарифів у Буенос-Айресі, де з травня 1993 р. надання послуг водопостачання та водовідведення здійснюється шляхом концесії, в умовах якої тарифи встановлюються на основі вартості води та надання послуги, а також включають елемент граничної ціни, оскільки процедура відбору переможця концесії передбачає змагання за зниження тарифів. В цьому випадку граничним рівнем тарифу є ціна, запропонована переможцем концесії.

Термін дії тарифу концесії спочатку складав 5 років, після чого граничний його рівень повинен переглядатися на основі інвестиційного плану на наступний період. Окрім цього, тариф індексується на обсяг понесених підприємством витрат: при кожному збільшенні чи зменшенні індексу вартості на сукупну величину 7% в рік.

В цілому тариф у Буенос-Айресі являє собою податок на власність. Структура тарифу базується на єдиній ставці, величина якої залежить від 2 змінних: типу споживача (в жилу приміщенні, не в жилу, у сфері нерухомості) та виду послуги (водопостачання, водопостачання і водовідведення). При цьому загальна ставка коригується по скалярній величині K , яка складає частину величини тарифу, який фактично встановлений для споживача. Крім цього, у скорегований тариф вноситься поправка в залежності від характеристик виробничого об'єкту (розміщення, розмір, термін експлуатації). У випадку наявності у споживача лічильника, тариф також складається із стандартної ставки, яка складає 50% тарифу, встановленого для споживача, у якого немає лічильника, плюс плата, що розраховується, виходячи із тарифу, який діяв до запровадження концесії, з поправкою на K коефіцієнт [7, с. 18-19].

Вважаємо, схему встановлення тарифів на послуги водопостачання та водовідведення, що використовують у Буенос-Айресі можна запозичити для визначення вартості послуг концесіонованих підприємств України. Враховуючи те, що вітчизняна галузь водопостачання та водовідведення збиткова, про залучення приватного інвестора до фінансування підприємств на умовах концесії чи інших прогресивних механізмів публічно-приватного партнерства в Україні говорити поки що рано.

На сучасному етапі розвитку галузі найприйнятнішим для застосування в ціноутворенні на послуги з водопостачання та водовідведення в Україні є метод встановлення граничного рівня ціни. Приймавши до уваги загальноприйнятну методіку визначення вартості послуг водопостачання і водовідведення та особливості її застосування у Великобританії, а також алгоритм розрахунку ефективності телекомунікаційної галузі Канади [2, с. 3-4], вважаємо за потрібне уточнити особливості її застосування в умовах України. Так, для розрахунку тарифів за методом встановлення "граничного рівня ціни" для вітчизняних водопровідно-каналізаційних підприємств формула визначення тарифу матиме такий вигляд:

$$T = T_0 \times (1 + CPI - E \pm Z), \quad (1)$$

де T – граничний тариф для кожного року;

T_0 – базовий тариф, що діяв у попередньому році;

CPI – індекс споживчих цін;

E – показник ефективності конкретного підприємства, який визначається відношенням обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (у грошовому виразі) до витрат (у грошовому виразі);

Z – фактор непередбачуваних обставин, що визначається діленням обсягу витрат непереборної сили на обсяг витрат.

Саме з використанням такого методу можна досягти "економічної обґрунтованості" тарифів та одночасного спрощення процедури їхнього перегляду. Враховуючи те, що вартість енергоносіїв та заробітна плата зростають декілька разів протягом року, одразу при їх збільшенні тарифи потрібно коригувати на індекс цін зазначених найвагоміших складових собівартості послуг водопостачання та водовідведення.

Як відомо, на сьогодні в тариф включають інвестиційну складову, умовою введення якої є формування інвестиційної програми розвитку підприємства. Вважаємо, що така практика цілком виправдана з огляду на діючу методіку формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення, проте не вирішує проблему збільшення інвестиційних ресурсів для розвитку підприємств, а лише переносить фінансовий тягар на споживачів і здатна посилити соціальну напругу. До того ж, як показує досвід Росії, введення інвестиційної складової в тариф призводить до негативних наслідків: відсутність стимулів до пошуку потенційних інвесторів, а відтак зниження можливості вибору найефективнішого проекту [4].

В проекті Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання інвестиційної діяльності у сфері житлово-комунального господарства" передбачено, що кошти, призначені

для виконання заходів, визначених інвестиційною програмою, мають обліковуватися на спеціальних рахунках (поточних рахунках із спеціальним режимом використання для проведення розрахунків за інвестиційними програмами), відкритих суб'єктам господарювання водопровідно-каналізаційного господарства в установах банків [6].

Вважаємо, що запровадження такої практики сприятиме покращенню інвестиційної привабливості підприємств галузі та підвищить рівень їх підзвітності регулюючим органам і громаді. Щоправда, на сьогодні реальними надходженнями на спеціальні рахунки можуть бути лише власні фінансові ресурси підприємств в сумі інвестиційної складової та амортизації, закладених в тарифі, а також незначні суми бюджетних коштів, які надаються спорадично і, як правило, у невеликих розмірах. Тому все більшою мірою актуалізується проблема пошуку джерел грошових коштів, спрямованих на розвиток водопровідно-каналізаційних суб'єктів господарювання.

На нашу думку, альтернативним джерелом поповнення згаданих спеціальних рахунків може бути збір на розвиток водопостачання, надходження від якого будуть повністю спрямовуватися на заміщення або реконструкцію водопровідно-каналізаційної інфраструктури відповідної території (регіону, міста, села, селища тощо). Розміри цього збору мають встановлюватися відповідною місцевою радою диференційовано у відсотках від тарифу в залежності від рівня економічного розвитку території. Тобто об'єктом оподаткування буде величина тарифу, ставка диференційована від 5 до 10%, а його сплата має здійснюватися при оплаті послуг водопостачання та водовідведення. Наприклад, середній тариф на послуги з централізованого водопостачання в Україні в 2010 р. склав 2,11 грн., то із урахуванням збору за ставкою 5% він становив би 2,22 грн. ($2,11 \cdot 0,05 + 2,11$), величина збору – 0,11 грн. Враховуючи те, що обсяг реалізації послуг склав 2227808,2 тис. м куб., то величина додатково отриманих інвестиційних ресурсів дорівнювала б 245058,9 тис. грн. Запровадження цільового збору на розвиток водопостачання суттєво не вплине на вартість послуг для конкретного споживача з огляду на величину допустимих ставок, проте в цілому для водопровідно-каналізаційних підприємств такі додаткові кошти стануть реальним джерелом інвестицій. Проблему ж опору населення, яка може виникнути при запровадженні зазначеного збору, потрібно вирішити заздалегідь шляхом психологічної підготовки громадян через роз'яснення користі від введення збору за допомогою усіх можливих засобів масової інформації.

Також потребує вирішення проблема подвійного оподаткування споживачів через тариф, яка залишається поза увагою науковців взагалі або розкрита лише опосередковано.

Справа в тому, що до виробничої собівартості підприємств вводяться витрати щодо сплати прямих податків і зборів, що цілком виправдано. В суму витрат з капітальних інвестицій, окрім запланованого прибутку, вводять також витрати зі сплати податку на прибуток, що також економічно правильно з огляду на необхідність здійснення заходів з фінансування розвитку підприємств за умов браку власних фінансових ресурсів. Однак, недопустимо з точки зору економічної доцільності та соціальної справедливості збільшувати величину тарифу на суму податку на додану вартість. В такому випадку порушується оптимальне співвідношення між фіскальною й стимулюючою функцією податків і виникає подвійне оподаткування, тягар якого несуть споживачі.

З одного боку, з метою викорінення вітчизняної практики подвійного оподаткування в галузі водопостачання та водовідведення необхідно було б виключити з тарифу суму податку на додану вартість, а відтак звільнити підприємства від сплати згаданого податку (у протилежному випадку джерело сплати відсутнє). З іншого боку, потрібно пам'ятати, що підприємства водопостачання та водовідведення створюють додаткову вартість, а тому мають сплачувати ПДВ. Тому вважаємо, що виходом із такої ситуації буде пониження ставки податку до 0%. Таким чином, ми вирішимо одразу проблеми подвійного оподаткування (практично його не буде) та зниження величини тарифу (на 1/6 частину), що, на сьогодні, в середньому становить зменшення його розміру приблизно на 35 коп.

У разі сплати ПДВ за нульовою ставкою, досліджувані підприємства матимуть право на податковий кредит, суму якого буде відшкодовувати держава шляхом безготівкового перерахування коштів на спеціальні рахунки, відкриття яких передбачено Проектом Закону України "Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання інвестиційної діяльності у сфері житлово-комунального господарства" [6].

Ще одним важливим джерелом фінансування комунальних водопровідно-каналізаційних підприємств є місцеві позики у формі облігацій. Незважаючи на нерозвиненість згаданого виду фінансових інструментів через невітшну історію, що склалася на вітчизняному фондовому ринку в 1997 р., практика доводить, що такий вид акумуляції додаткових коштів протягом останніх років досить динамічно розвивається, що свідчить про певний прогрес у розвитку ринку облігацій місцевих позик України та вдосконалення фінансового менеджменту бюджетних установ. Тому вважаємо, що облігації місцевих позик є потенційним джерелом фінансування підприємств водопостачання та водовідведення. Щоправда, процедура їх випуску потребує вдосконалення. Зокрема, потрібно спростити порядок погодження місцевих позик у Міністерстві фінансів України, а в разі погіршення фінансового стану органів місцевого самоврядування відсотки за облігаціями варто виплачувати у формі безкоштовного надання певного обсягу послуг водопостачання та/або водовідведення

позикодавцям. Надходження грошових коштів від облігацій місцевих позик варто спрямовувати на спеціальні рахунки водопровідно-каналізаційних підприємств місцевого бюджету для підвищення надійності їх використання та спрощення руху грошових коштів. Натомість, відсотки за облігаціями мають сплачуватися з відповідного місцевого бюджету за умовами, що передбачені Бюджетним кодексом України.

Додатковим джерелом грошових коштів для здійснення модернізації інфраструктури є кредити Світового Банку, який, як свідчить досвід, для розвитку водопровідно-каналізаційних підприємств надає кредити за пільговою процентною ставкою. Зокрема, у 2005 р. за результатами оцінки роботи 175 ВКП України в рамках проекту "Розвиток міської інфраструктури", експертами Світового банку для кредитування були вибрані водоканали м. Одеси, Івано-Франківська і Чернігова. Відбір претендентів на кредит Світового Банку здійснювався на основі таких умов використання кредитних коштів: поступове покриття експлуатаційних витрат, витрат на технічне обслуговування і ремонт протягом терміну реалізації проекту, висока кваліфікація персоналу.

Проект передбачав отримання комунальним підприємством "Чернігівводоканал" у 2009–2012 рр. 22,8 млн. дол. США на термін 20 років. Впродовж перших п'яти років підприємство мало б сплачувати лише відсотки, а протягом наступних 15 років – суму кредиту. Процентна ставка склала 4,5%. Освоєння коштів кредитів буде здійснюватися до 2013 р. 200 тис. дол. передбачалося спрямувати на розробку проектно-кошторисної документації у 2010-2011 рр. Понад 8 млн. дол. США планувалось витратити на заміну аварійних ділянок водопровідно-каналізаційних мереж у 2009-2010 роках. Ще 1,65 млн. дол. – на заміну та реабілітацію аварійних ділянок водопроводу у 2011-2012 роках. Крім того, 3,5 млн. дол. підприємство планувало спрямувати на закупівлю транспортних засобів, у тому числі сучасної землерийної техніки, спецтехніки, автокранів, аварійних машин; 800 тис. дол. – на придбання систем дистанційного контролю для підвищення якості води, 100 тис. дол. – для оновлення лабораторного обладнання. Крім того, встановлення нового обладнання дозволить економити споживання електроенергії, а за рахунок зекономлених коштів планувалося сплачувати кредит. Очевидно, що отримання кредиту Світового Банку підприємством ВКГ свідчить про відмінну роботу керівництва підприємства по залученню інвестора [8].

Отже, зміцнення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення лежить у площині використання в ціноутворенні ефективного методу визначення граничного рівня ціни та перелічених альтернативних способів фінансування, поодиноким використання яких не дасть бажаного результату. Запропоновані заходи вдосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств потрібно комплексно втілювати в практичну діяльність. Лише за умов реалізації зазначеного можливо забезпечити беззбитковість і в довгостроковій перспективі – прибутковість підприємств. А в разі досягнення рентабельної діяльності можна буде активно організовувати конкуренцію "за ринок" з метою залучення приватного оператора, інвестиції якого є необхідним джерелом фінансування модернізації інфраструктури водопостачання та водовідведення.

Висновки з даного дослідження. З огляду на зарубіжний досвід найефективнішим при визначенні величини тарифу на послуги водопостачання та водовідведення є метод "граничного рівня ціни", який дозволяє встановити тариф на певний період із щорічним його коригуванням на рівень споживчих цін і показник ефективності. Це, своєю чергою, дозволяє врахувати інфляційні тенденції національної економіки та стимулювати водопровідно-каналізаційні підприємства ефективно формувати та використовувати свої фінансові ресурси. Враховуючи те, що вартість енергоносіїв та мінімальної заробітної плати в Україні змінюються декілька разів протягом року, справедливим буде коригування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення при зміні згаданих найзначущих складових собівартості послуг. З метою спрощення розрахунку тарифу на основі згаданого методу в Україні вважаємо: показник ефективності варто розраховувати шляхом відношення обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) конкретного підприємства до витрат (у грошовому вимірі); а величина фактора непередбачуваних обставин має визначатися діленням непередбачуваних витрат до витрат. Крім того, важливим напрямом оптимізації фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення є також здійснення заходів із автоматизації виробництва, що поступово сприятиме скороченню матеріальних витрат, витрат на оплату праці та зменшенню розміру амортизаційних відрахувань у одиниці послуги.

В сучасних умовах функціонування підприємств водопостачання та водовідведення, потрібно активніше використовувати альтернативні джерела фінансування, до яких належать збір на розвиток водопостачання, оподаткування суб'єктів господарювання галузі податком на додану вартість за нульовою ставкою, випуск облігацій місцевих позик, залучення кредитів Світового Банку, що потребує вдосконалення інституційного забезпечення формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств. Разом з тим, використання у вітчизняній практиці перелічених фінансових інструментів в умовах переорієнтації в ціноутворенні на метод граничного рівня ціни та здійснення заходів з автоматизації виробництва, не вирішить проблему модернізації вкрай зношеної водопровідно-каналізаційної інфраструктури, що потребує колосальних інвестицій.

Вважаємо, виходом з такої ситуації є організація публічно-приватного партнерства. Переваги та загрози різних форм такої співпраці, а також особливості їх застосування потребують ретельних наукових пошуків.

Бібліографічний список

1. Агаджанов Г. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств : навч. посіб. / Г. Агаджанов ; Харк. нац. академ. міськ. госп-ва. – 2-е вид., перер. та доп. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 392 с.
2. Бабак О. Ефективне регулювання цін природних монополістів / А. Бабак, О. Романюк // Аспекти тарифної реформи. – № 1. – 2003. – С. 1–9.
3. Біла книга. Вдосконалення системи тарифного регулювання природних монополій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.icps.com.ua/doc/White%2001%20-%20Antimonopoly%20U.pdf>.
4. Малинникова Е. Естественные монополии в экономике России: проблемы, противоречия и первые итоги [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://www.ecsocman.edu.ru>.
5. Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України “Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення” від 17.02.2011 р. № 243 / Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Проект Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо регулювання інвестиційної діяльності у сфері житлово-комунального господарства” від 07.06.2011 р. N 8640 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2011_06_07/JF6O0001.html.
7. Чавез К. Схемы регулирования в сфере водоснабжения в теории и на практике / К. Чавез, М. Кирого // Справочно-информационный документ для Второго семинара “Тарифная реформа системы муниципального водоснабжения и канализации в СНГ”. – Москва, 2002. – 22 с.
8. Як позика Світового банку дозволить покращити послуги водопостачання у Чернігові [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.gorod.cn.ua/news_7939.html. – Назва з екрану.

Анотація

В статті розглянуто напрями оптимізації фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення. Зокрема, обґрунтовано необхідність визначення тарифів на послуги за методом визначення граничного рівня ціни і скорочення собівартості послуг. Запропоновано застосування альтернативних джерел фінансування підприємств.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансове забезпечення, тарифи на послуги, джерела фінансування, підприємства водопостачання та водовідведення.

Аннотация

В статье рассмотрены направления оптимизации финансовых ресурсов предприятий водоснабжения и водоотведения. В частности, обоснована необходимость определения тарифов на услуги по методу определения предельного уровня цены и сокращение себестоимости услуг. Предложено применение альтернативных источников финансирования предприятий.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовое обеспечение, тарифы на услуги, источники финансирования, предприятия водоснабжения и водоотведения.

Annotation

The author considers directions of financial resources water supply and savage enterprises optimization. In particular, substantiated needs to determine tariffs for the method of determining limit level prices and reduce cost of services. Proposed use of alternative sources of finance companies.

Key words: financial recourses, financial providing, tariffs, financing, water supply and savage enterprises.