

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Тернопільський національний економічний університет**

На правах рукопису

ПЕРЕВОЗНЮК ВІТАЛІНА ВІКТОРІВНА

УДК 336:658.14

**ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ
ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ**

Спеціальність 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник:

Кириленко Ольга Павлівна

доктор економічних

наук, професор

Тернопіль – 2013

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1. Теоретичні та організаційно-правові засади формування й використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання і водовідведення.....	10
1.1. Концептуалізація “природного монополізму” в галузі водопостачання та водовідведення.....	10
1.2. Правове забезпечення фінансово-господарської діяльності ВКП та специфіка організації їх фінансів.....	30
1.3. Теоретичні основи формування та використання фінансових ресурсів підприємств ВКГ.....	48
Висновки до розділу 1.....	68
Розділ 2. Практика формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення.....	70
2.1. Аналіз структури та джерел формування фінансових ресурсів ВКП.....	70
2.2. Ціноутворення на послуги з водопостачання та водовідведення в контексті формування фінансових ресурсів підприємств.....	92
2.3. Проблематика державної фінансової підтримки ВКГ України.....	114
2.4. Оцінка ефективності формування і використання фінансових ресурсів ВКП.....	128
Висновки до розділу 2.....	147
Розділ 3. Перспективи модернізації фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення.....	150
3.1. Напрями вдосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів ВКП.....	150
3.2. Перспективи залучення приватних інвестицій в галузь водопостачання та водовідведення.....	166
Висновки до розділу 3.....	191
Висновки.....	194
Список використаних джерел.....	199
Додатки.....	222

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АРК	– Автономна Республіка Крим;
БД	– беззбитковий дохід (виручка від реалізації);
ВКГ	– водопровідно-каналізаційне господарство;
ВКП	– водопровідно-каналізаційні підприємства;
ГКУ	– Господарський кодекс України;
ЕРА	– Американська агенція з захисту навколишнього середовища;
ЄБРР	– Європейський банк реконструкції і розвитку;
ЖКГ	– житлово-комунальне господарство;
КВЕД	класифікація видів економічної діяльності;
КЗМД	– коефіцієнт загального маржинального доходу;
НКРЕ	– Національна комісія регулювання електроенергетики України;
ОЗ	– основні засоби;
ОК	– оборотні кошти;
ОЕСР	– Організація європейської співдружності і розвитку;
П(С)БО	– національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку;
СПКБ АСУ	– Спеціальне проектно-конструкторське бюро АСУ водопостачанням;
США	– Сполучені Штати Америки.

ВСТУП

Актуальність теми. Реформування житлово-комунального господарства актуалізує питання модернізації фінансового забезпечення водопровідно-каналізаційної галузі як стратегічно-важливої, з огляду на особливу значущість послуг водопостачання і водовідведення для життя й здоров'я населення та функціонування суб'єктів господарювання.

Незважаючи на те, що сьогодні підприємства водопровідно-каналізаційного господарства працюють на основі самофінансування, вони залишаються збитковими, а їх фінансовий стан невпинно погіршується. Причинами такого становища є неефективна регуляторна політика держави, численні порушення платіжної дисципліни споживачами й відсутність альтернативних джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання.

За умов погіршення екологічної ситуації, економічної та політичної нестабільності в Україні, особливої гостроти набувають проблеми надання якісних послуг і пошук нових концептуальних підходів щодо фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення в напрямку використання альтернативних джерел фінансування галузі та залучення приватних інвестицій.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів функціонування підприємств водопостачання та водовідведення, а також формуванню і використанню їх фінансових ресурсів присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Г. Агаджанов, Б. Адамов, О. Бабак, А. Базилюк, П. Бубенко, М. Гельвановський, Б. Депортер, О. Димченко, Т. Ділоренцо, С. Дзезик, І. Запатріна, Т. Єспес, М. Забаштанський, О. Завада, В. Зимовець, О. Кириленко, О. Королькова, Дж. Лаффонт, І. Мельник, С. Мельник, В. Полуянов, Дж. Ріс, О. Романюк, В. Тітяєв, В. Фостер, Я. Чураков та багатьох інших.

Однак недостатньо дослідженими залишаються питання теоретичного обґрунтування сутності фінансових ресурсів підприємств водопостачання і водовідведення, підвищення ефективності їхнього формування та використання з метою мінімізації витрат діяльності й організації публічно-приватного партнерства.

Актуальність зазначених проблем, їхня науково-теоретична цінність і практичне значення у вітчизняній фінансовій науці зумовили вибір теми дисертаційного дослідження, визначили його мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертація виконана згідно з планами науково-дослідних робіт кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету за держбюджетними темами “Фінансова політика в стратегії соціально-економічного розвитку України” (державний реєстраційний номер 0105U000861) та “Формування фінансового механізму сталого розвитку України” (державний реєстраційний номер 0110U008613), у межах яких здобувачем запропоновано рекомендації стосовно вдосконалення фінансового забезпечення водопровідно-каналізаційних підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад та аналіз практики формування і використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, а також обґрунтування прикладних пропозицій щодо удосконалення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційної галузі.

На досягнення мети дослідження були визначені такі завдання:

- поглибити розуміння сутності фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення та з'ясувати їх суспільне призначення;
- охарактеризувати особливості функціонування водопровідно-каналізаційних підприємств, які визначають специфіку формування та використання їх фінансових ресурсів;
- дослідити практику ціноутворення на послуги з водопостачання та водовідведення, визначити його вплив на формування фінансових ресурсів підприємств, виявити резерви зниження собівартості послуг;
- проаналізувати структуру фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення України;
- провести моніторинг державної фінансової підтримки галузі водопостачання та водовідведення;

– оцінити фінансовий стан підприємств водопостачання та водовідведення України;

– окреслити напрямки вдосконалення фінансового забезпечення водопровідно-каналізаційних підприємств;

– обґрунтувати пропозиції щодо доцільності застосування механізмів публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення.

Об'єкт дослідження – фінанси підприємств водопостачання та водовідведення.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні засади формування і використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення України в умовах ринку.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є діалектичний та системний підходи до пізнання економічних явищ і процесів. При дослідженні теоретичних та організаційно-правових засад формування і використання фінансових ресурсів та діяльності підприємств водопостачання та водовідведення використовувались методи індукції й дедукції, історичний, узагальнення, абстрагування, систематизації. Аналіз процесів формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств України й оцінка їх ефективності здійснювалися на основі методів групування, порівняльного, факторного та економіко-статистичного аналізу, синтезу, формалізації. Обґрунтування напрямків удосконалення фінансового забезпечення досліджуваних суб'єктів господарювання базувалося на методах екстраполяції, узагальнення й економіко-математичного моделювання.

Статистичну та фактологічну основу дослідження становлять: нормативно-правові акти, що регулюють діяльність природних монополій і фінансів суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційного господарства; офіційні дані Комітету з питань бюджету Верховної Ради України, Державної служби статистики України, Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, а також фінансова звітність КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”.

Наукова новизна одержаних результатів: У дисертаційній роботі проведено дослідження процесу формування і використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, розглянуто сутнісні та методологічні аспекти й розроблено рекомендації щодо його вдосконалення. Це дало змогу одержати результати, що характеризуються науковою новизною:

удосконалено:

– оцінювання фінансового стану підприємств за допомогою розрахунку інтегрального показника його динаміки, сформованого на основі п'яти різних за змістом, вагомістю та одиницями виміру індикаторів (рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності й якісної характеристики майнового стану), який дає змогу врахувати всі можливі чинники, що впливають на підвищення чи зниження ефективності формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств;

– порядок залучення коштів приватного інвестора до фінансування модернізації водопровідно-каналізаційної інфраструктури з урахуванням мінімізації вартості капіталовкладень та економії фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування за допомогою економіко-математичного моделювання. Застосування такого підходу сприятиме покращенню якості суспільно-важливих послуг із водопостачання та водовідведення й підвищенню ефективності діяльності інвестора;

дістало подальший розвиток:

– обґрунтування специфіки фінансів підприємств водопостачання і водовідведення та особливостей формування й використання їх фінансових ресурсів з урахуванням: організаційно-правових засад діяльності та форм власності; технології надання послуг; складу й структури основних засобів і оборотних коштів; порядку визначення собівартості послуг; фінансової політики в галузі;

– з'ясування сутності перехресного субсидування споживачів послуг підприємств водопостачання та водовідведення за допомогою формалізації процесу встановлення тарифів, що дозволяє обґрунтувати їх диференціацію в розрізі окремих груп споживачів;

– принципи формування і використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, до яких зараховано: економічну обґрунтованість, окупність, цілеспрямованість, прозорість та ефективність. Такі принципи мають забезпечити формування достатніх обсягів фінансових ресурсів для покриття поточних та інвестиційних витрат, економне і цільове використання коштів, отримання позитивних фінансових результатів на одиницю витрачених ресурсів, а також розв’язання нагальних технічних проблем;

– алгоритм розрахунку концесійних платежів на короткостроковий і довгостроковий терміни дії концесійної угоди, що дасть можливість органам місцевого самоврядування формувати ефективну політику в сфері модернізації інфраструктури водопостачання та водовідведення на умовах концесії та сприятиме досягненню визначених цілей соціально-економічного розвитку територіальних громад України.

Практичне значення одержаних результатів. Висновки та пропозиції дисертаційного дослідження можуть бути використані з метою вдосконалення фінансового забезпечення суб’єктів господарювання водопровідно-каналізаційної галузі, центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування.

Пропозиції щодо удосконалення методичного підходу до оцінки фінансового стану підприємств водопостачання та водовідведення використовуються в практичній діяльності КП “Тернопільводоканал” (довідка № 2375/11 від 29.09.2011 р.). Рекомендації щодо необхідності застосування альтернативних джерел фінансування водопровідно-каналізаційних підприємств, зокрема запровадження цільового збору на розвиток водопостачання конкретної території та розміщення облігацій місцевих позик прийняті до використання у практичну діяльність фінансового управління Тернопільської міської ради (довідка № 596 від 5.10.2011 р.). Окремі положення дисертаційного дослідження використовуються у навчальному процесі Тернопільського національного економічного університету (довідка № 126-24/2121 від 6.10.2011 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є одноосібно написаною науковою працею. Наукові положення, висновки та пропозиції прикладного характеру, що

вносяться на захист, одержані автором самостійно.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертаційного дослідження отримали позитивну оцінку на таких науково-практичних конференціях: “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах світової економічної кризи” (м. Тернопіль, 2009 р.); “Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика” (м. Луцьк, 2009 р.); “Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації” (м. Тернопіль, 2010 р.); “Актуальні проблеми соціально-економічних трансформацій у міжнародному середовищі” (м. Тернопіль, 2010 р.); “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності” (м. Тернопіль, 2010 р.); “Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики” (м. Львів, 2010 р.); “Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ” (м. Тернопіль, 2011 р.); “Теорія і практика сучасної економіки” (м. Черкаси, 2011 р.).

Публікації. Основні положення дисертації опубліковано у 14 наукових працях, з яких 11 написані індивідуально. Загальний обсяг публікацій становить 5,47 друк. арк. Із вказаних робіт 6 – наукових праць, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації (особистий внесок автора – 3,13 друк. арк.), 8 – у наукових працях апробаційного характеру (1,24 друк. арк.).

Структура й обсяг дисертаційної роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Основний текст роботи викладено на 198 сторінках. У дисертації подано 14 рисунків на 14 сторінках і 14 таблиць на 16 сторінках. 24 додатки охоплюють 95 сторінок. Список використаних джерел налічує 220 найменувань на 23 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ Й ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ І ВОДОВІДВЕДЕННЯ

1.1. Концептуалізація “природного монополізму” в галузі водопостачання та водовідведення

Вода є одним із найважливіших для життя природним ресурсом, забезпечення яким відіграло важливу роль у виборі місця проживання людей. Саме тому перші людські поселення були розташовані неподалік рік та озер. Це обумовлено властивістю води задовольняти найнеобхідніші для життя потреби, а вода є найважливішим ресурсом життя кожного громадянина. Дуже ґрунтовно велику роль води для життя громадян описав А. Сент-Екзюпері в своїй праці “Планета людей” [167, 99].

В умовах урбанізованого суспільства задоволення потреб у воді здійснюється через надання послуг водопостачання спеціально створеними суб’єктами господарювання. Значимість згаданих послуг очевидна й не потребує доведення, а коло споживачів охоплює всіх суб’єктів економічних відносин. В умовах погіршення екологічної ситуації проблема забезпечення населення якісними послугами набуває особливої гостроти.

Послуга є благом, що обмінюється на гроші з метою власного споживання. Як і будь-який товар, послуга має дві властивості: споживна вартість (корисність) і вартість (цінність). Безперечно, за оцінкою бажаності блага, корисність (споживна вартість) послуг водопостачання та водовідведення є дуже високою. Згідно з ординалістською економічною теорією ціність товару визначається його корисністю, відтак ціна розглядуваних послуг має бути дуже високою. На відміну від згаданої, за трудовою теорією вартості грошовим виразом вартості є ціна, що може бути більшою чи меншою залежно від попиту та пропозиції. Сучасна вітчизняна практика ціноутворення на такі послуги свідчить про використання

марксистських постулатів формування вартості, оскільки вона визначається на основі понесених витрат виробництва.

Варто відзначити, що важливою характеристикою споживної вартості (корисності) є якість послуг. Зважаючи на те, що від споживання згаданих послуг відмовитися неможливо, обсяг їхнього споживання великою мірою залежить від якості. Корисність послуг водопостачання та водовідведення (надалі ми матимемо на увазі послуги із централізованого водопостачання і водовідведення) є прагненням більшою чи меншою мірою задовольнити першочергові потреби з огляду на якість послуг, а їхня цінність знаходить свій прояв у ціні.

В умовах командно-адміністративної економіки послуги з водопостачання та водовідведення надавалися як суспільні, у результаті чого громадяни України отримували такі життєво важливі послуги за дуже низьку плату. Однак, після розпаду Радянського Союзу наша держава як і всі інші країни пострадянського простору, взяла курс на якісний розвиток національної економіки – формування ринкових відносин. В умовах ринку ситуація кардинально змінюється: ціни на такі суспільні блага суттєво зросли, а громадяни мусять платити за них вже власними коштами. Поряд з цим в кожній зі згаданих країн є особливості оплати послуг водопостачання та водовідведення. Наприклад, в Україні держава надає пільги та субсидії населенню на оплату послуг окремим категоріям громадян, а в Туркменістані – водоспоживання безкоштовне в межах визначених законодавством лімітів аж до 2030 рр.

На шляху побудови партисипативної демократичної держави завдання ефективного забезпечення суспільних благ набуло виняткової актуальності. Проблематика суспільних послуг завжди знаходиться в полі зору видатних учених і практиків, які досліджують питання розвитку суспільних фінансів, і які по своєму трактують їхні характеристики, в результаті чого виділяють: товари індивідуального споживання, змішані товари та чисті суспільні блага; чисті суспільні блага, змішані товари із зовнішніми ефектами, нагальні товари, товари індивідуального споживання; платні блага й спільні ресурси; приватні й суспільні блага [36, 84–86] тощо.

Нам імпонує позиція тих учених, які здійснюють поділ благ на приватні та суспільні. В основі цього поділу дві визначальні ознаки: принцип виключення та суперництво у споживанні.

У випадку, коли надають приватні блага, принцип виключення означає, що індивід який не хоче платити за послугу, виводиться зі складу споживачів. Згідно з принципом суперництва корисність споживання блага одним індивідом зменшується за умови збільшення кількості споживачів такого блага.

У разі надання суспільних благ принцип виключення не виконується (індивіди користуються ними навіть якщо не платять), а суперництво у споживанні відсутнє (споживання блага одним індивідом не зменшує доступності цього ж блага для іншого індивіда) [36, 81–83].

Послуги водопостачання та водовідведення за принципом виключення можна віднести до приватних, а за суперництвом у споживанні – до суспільних. Наприклад, у разі, коли окремі споживачі відмовляються платити за послуги із суб'єктивних причин або загальна заборгованість споживачів дуже велика й продовжує зростати (у випадку, коли споживачі не в змозі сплатити борг з різних мотивів), то їх відключають від загальної водопровідно-каналізаційної мережі. А це означає, що проблема “безквиткового пасажира” або проблема “зайця” легко вирішується. Однак, таке відключення або підключення нових споживачів не впливає на режим постачання послуг для інших (немає суперництва у споживанні). Очевидно, що за таких умов їх можна вважати змішаними, платними суспільними благами чи клубними (в роботі ми будемо використовувати ці три назви). З цього приводу доречним є висловлювання І. Луніної: “... товари, щодо яких хоч і немає суперництва у споживанні, але можливе їх вилучення з процесу споживання, можуть пропонуватися як приватні” [101, 23], а відтак споживання послуг водопостачання та водовідведення здійснюється на платній основі.

Ю. Філіпов і Т. Авдєєва розглядають такі послуги як суспільні. Свідченням цього є те, що при побудові матриці з метою оцінки привабливості об'єкта інвестування, в основу якої покладено критерії дохідності і соціальної значущості, вони відносять послуги каналізації в лунку високої значущості, однак бездоходної

діяльності [182, 74]. Зазначеним автори підкреслюють важливе значення таких послуг, надання яких здійснюється на неприбутковій основі.

За класифікацією послуг, що надаються населенню, яку запропонували О. Тищенко, М. Кизим, Т. Юр'єва, І. Покуца, послуги з водопостачання та водовідведення можна віднести до матеріальних послуг індивідуального характеру, адже вони задовольняють матеріально-побутові потреби споживачів і забезпечують відтворення людського капіталу [159, 108–111].

В аналітичній доповіді “Регуляторна реформа в житлово-комунальному секторі України” її автори надають розглядуваним послугам статусу універсальних і вказують на їхню приналежність до “мінімально необхідних” [156]. Принагідно відзначимо, що в цьому випадку під останніми потрібно розуміти ті товари чи послуги, які задовольняють потреби, розташовані у першому сегменті піраміди А. Маслоу.

Висвітлюючи специфіку надання житлово-комунальних послуг, С. Мельник пропонує відносити послуги водопостачання та водовідведення до тих, характерною ознакою яких є невіддільність послуги від товару, ціну якого включають в ціну послуги [106, 22]. Тобто практично ціна послуги дорівнює ціні доставленої води.

Згідно із вітчизняним законодавством, послуги водопостачання та водовідведення є комунальними послугами санітарно-технічного обслуговування, ціну на які затверджують органи місцевого самоврядування [63], а визначають підприємства – виробники послуг [69].

Автори підручника “Місцеві фінанси” за редакцією О. Кириленко відносять послуги водопостачання та водовідведення до виробничих, що можуть надаватися як населенню, так і суб'єктам господарювання, які платять за них власними коштами. Крім цього, вчені зазначають: процеси виробництва й споживання згаданих послуг не співпадають [107, 477–478]. Варто зауважити, що в зазначеній роботі ґрунтовно висвітлено специфіку та основи організації фінансів підприємств ЖКГ. Однак, малодослідженою залишилася проблематика фінансових ресурсів ВКП, що, очевидно, виходить за межі окресленого авторами кола завдань і потребує детальнішого дослідження.

Що стосується фінансового забезпечення виробництва суспільних послуг, в тому числі й водопостачання та водовідведення, то видатні економісти різних шкіл відстоювали позицію їх надання державою, а відтак фінансування за рахунок коштів державного бюджету. Серед них основоположник класичної економічної теорії А. Сміт, на думку якого "...обов'язком держави є утримання таких суспільних установ і робіт, які найбільшою мірою можуть бути корисними для всього суспільства в цілому..." [169]. Разом з тим, він наголошує на тому, що послуги, які надаються в межах певної території, мають фінансуватися за рахунок відповідних бюджетів: "Навіть ті суспільні споруди, які за своєю природою не можуть приносити ніякого доходу для їхнього утримання, але вигоди від яких обмежені певною місцевістю чи округом, завжди краще утримуються за рахунок місцевого чи обласного доходу під керівництвом місцевої чи обласної адміністрації, ніж на загальний дохід держави, яким завжди управляє виконавча влада" [169]. Крім доцільності фінансування таких послуг з місцевих бюджетів, учений підкреслює недовіру до державних органів виконавчої влади. Натомість, місцева влада краще знає потреби місцевих жителів і більше зацікавлена в їх наданні. Такої ж думки дотримувалися В. Твердохлебов [174, 4–6], М. Сірінов [168, 6], Дж. Б'юкенен і Р. Масгрейв [22, 105] та ін.

Представлена позиція щодо фінансування суспільних послуг є основою сучасної вітчизняної парадигми місцевих фінансів і знайшла відображення в працях таких учених як: В. Зайчикова [53, 44–57], І. Луніна [101, 44], О. Кириленко та Б. Малиняк [81, 15], Юрій С. [200, 6–14] та ін.

Враховуючи описане можна вважати: оскільки послуги водопостачання та водовідведення є клубними та прив'язаними до певної території, то їх надання має забезпечувати місцева влада за рахунок відповідних джерел фінансових ресурсів.

Проте, в ринкових умовах послуги водопостачання та водовідведення є клубними і надаються суб'єктами господарювання, які є локальними природними монополіями. Справа в тому, що при наданні згаданих послуг, ринок не може виконувати властиві йому функції. Така ситуація знайшла своє відображення в "теорії публічних фінансів" Р. Масгрейва [212] та "державних фінансів в умовах

демократії” Ш. Бланкарта [17, 65–95], як відмова функціонування ринку стосовно ефективного розподілу ресурсів.

Виникнення природної монополії обумовлено об’єктивними чинниками. З цього приводу влучно висловився Я. Чураков: “...існують випадки, коли існування монополії є “природним”, тобто достатньо обґрунтованим із соціальної та економічної точки зору” [198]. Тобто, в разі, коли ринок функціонує неефективно, з’являється привід для обмеження конкуренції й державного втручання або ж панування природної монополії, властивості якої обумовлюють специфіку фінансово-господарської діяльності ВКП.

Першою властивістю природної монополії є наявність ефекту від масштабу виробництва, сутність якого полягає в тому, що за господарювання одного суб’єкта досягають більшої економії витрат, ніж при двох і більше [213; 206]. Слушною з цього приводу є позиція Дж. Стігліца, на думку якого, у сфері водопостачання найбільших затрат вимагають водопровідні мережі і якщо вони вже встановлені, то додаткові затрати на постачання води одному додатковому користувачеві є незначними. Очевидно, що наявність двох розташованих поруч трубопроводів, які постачають воду двом сусідам є неефективною [172, 232–234].

Повністю погоджуючись із думкою вченого, вважаємо, що ефект від масштабу виробництва, який досягається за умов надання послуг водопостачання та водовідведення природною монополією, є беззаперечною перевагою її функціонування. Саме за таких умов витрати діяльності на одиницю послуги зменшуються в міру зростання обсягів реалізації за незмінності решти факторів. Априорі саме згадана властивість є причиною виникнення природної монополії в досліджуваній галузі.

Крім того, за рахунок збільшення обсягів виробництва дохідність природної монополії настільки велика, що її одноосібне панування на ринку виправдане, що дуже ґрунтовно дослідив Дж. Стігліц [172, 234]. Адже доходи природної монополії в цьому разі будуть зростати швидшими темпами ніж витрати, в основному, за рахунок збільшення кількості споживачів при налагодженому виробництві послуг водопостачання і водовідведення та окупності інвестицій. Проте, на практиці ефекту

від масштабу не завжди можна досягти, наприклад, у разі, коли обсяг збуту послуг не збільшуватиметься або буде зменшуватися. Така ситуація можлива, наприклад, у випадку зростання вартості послуг водопостачання та водовідведення, погіршення платоспроможності споживачів, рецесії чи нестабільності економіки тощо. Щойно зазначене, негативно вплине на результати фінансово-господарської діяльності природних монополістів, які отримують менший операційний дохід за рахунок зменшення обсягу реалізації послуг водопостачання та водовідведення.

Другою властивістю природної монополії є субадитивність витрат. Наукове обґрунтування зазначеної дефініції вперше було виокремлено В. Баумолем у 1997 р. [204] і означає, що одна фірма, яка діє на ринку, створює обсяг пропозиції за нижчої собівартості ніж дві чи більше фірм.

Концепція субадитивності витрат діяльності природних монополій надійно вкоренилася в сучасній науці як необхідна властивість згаданих суб'єктів господарювання. Її підтримують Н. Белоусова, Є. Васільєва, В. Лівшиц [15], Б. Депортер [206], Г. Филюк [184, 32] та ін.

Приєднуючись до низки вчених, які виділяють такі дві найважливіші властивості природної монополії як ефект від масштабу виробництва та субадитивність витрат, вважаємо, що ВКП є стійкими природними монополіями з огляду на локальну субадитивність їх витрат. Тобто, при зростанні обсягів виробництва витрати ВКП в довгостроковому періоді мають здатність незначно зменшуватися, а собівартість певного обсягу послуг водопостачання та водовідведення буде меншою, ніж коли б такий самий об'єм послуг виробляли фірми в умовах конкуренції.

Третьою властивістю природної монополії є унікальність і важливість для населення продукції, яку вона виробляє, а, відтак – нееластичність попиту на неї відносно ціни. Послуги водопостачання та водовідведення є першочерговими для громадян і не мають субститутів. Проте, необхідно відзначити, що попит на них не завжди буде нееластичним при зміні ціни. Справа в тому, що оскільки громадяни споживають більшу частину послуг водопостачання та водовідведення (створюють попит на них), їх платоспроможність та готовність платити за послуги може

вплинути на обсяг реалізацій послуг, а відтак – на результати діяльності ВКП. Зниження платоспроможності населення негативно впливає на фінансові результати підприємств водопостачання та водовідведення, оскільки передбачає виникнення неплатежів громадян або скорочення споживання послуг. Як наслідок, у підприємств зростає дефіцит обігових коштів і збільшується резерв сумнівних боргів. Іншими словами, підприємствам загрожує недоотримання такої величини фінансових ресурсів, яка необхідна для здійснення звичайної діяльності, та, можливо, збитковість у разі, якщо в найближчому майбутньому зберігатиметься тенденція недофінансування підприємств.

Із платоспроможністю населення тісно пов'язані проблеми доступності послуг. На наш погляд, найбільш ґрунтовно сутність “доступності” дослідила О. Романюк. Зокрема, доступність у вузькому розумінні вченої – це економічна доступність, що являє собою встановлення рівня тарифу, який дозволяє громадянам купити необхідний обсяг послуг водопостачання та водовідведення, не скорочуючи при цьому кошик решти життєво необхідних витрат (за умови заданого рівня бюджетного обмеження сім'ї) [162, 15–16]. Саме економічна доступність для населення визначає соціально-прийнятний рівень тарифів.

Заслуговують на увагу погляди А. Базилюк, яка зазначає, що низька платоспроможність більшості споживачів житлово-комунальних послуг є перешкодою на шляху доведення розміру тарифів до економічно обґрунтованого рівня [12, 30]. Погоджуючись із переконанням ученої, вважаємо, що платоспроможність громадян є визначальним фактором економічної доступності послуг водопостачання та водовідведення для населення. Саме її має на увазі вчена хоч і не вживає згаданого терміну. Щоправда, в світовій практиці доступність послуг водопостачання та водовідведення вимірюють за критерієм доступності, який визначається як максимальна частка доходу, яку домогосподарство готове витратити на купівлю згаданих послуг. Різні світові організації розрізняють такі рівні доступності:

1. Країни ОЕСР – послуги доступні, якщо їх оплата становить не більше 1,5% доходів домогосподарства та дорогі, якщо витрати зростають до 3–5%;

2. Світовий банк і ЄБРР – середній розмір оплати послуг має бути не більшим 4% доходів домогосподарств;

3. ЕРА і США – домогосподарство із середніми доходами на оплату послуг водопостачання та водовідведення має витратити не більше 2–2,5% своїх доходів до оподаткування [156].

Отже, залежність між платоспроможністю та доступністю (за сталості будь-яких інших умов) можна представити таким чином: чим вищий рівень доходів фізичних осіб, тим вищий рівень доступності (тим більше послуг громадяни можуть собі дозволити), і, навпаки.

Зазначене являє собою еластичність попиту на послуги за ціною, який прямо пропорційно співвідноситься з їхньою доступністю. Проте, це твердження не завжди виконується й доступність в деяких умовах буде впливати на попит несуттєво. Наочним в цьому контексті є незначне зниження еластичності попиту на розглядувані послуги (за умов зниження рівня їхньої доступності) порівняно з еластичністю на інші товари в умовах економічного спаду.

Справа в тому, що послуги водопостачання та водовідведення є життєво необхідними й громадяни (доходи яких зменшуються) скоріше схильні скорочувати витрати на товари розкоші та довготривалого використання, ніж на товари першої необхідності. В свою чергу, підприємства – надавачі послуг є природними монополістами, відтак для них не вигідно зменшувати чи збільшувати ціни за таких умов. Дж. К. Гелбрейт, який детально дослідив умови зміни ринкової кон'юнктури та поведінки економічних агентів за умов монополії, з цього приводу зазначає: "...при зниженні попиту в поєднанні зі зниженням еластичності, яка є результатом депресії, присутня особлива причина негнучкості цін, викликана існуванням монопольної влади" [35, 637].

Разом з тим, надання послуг водопостачання та водовідведення є стратегічно важливим для суспільства, адже суб'єкти економічних відносин, які виробляють їх, мають важелі впливу на економіку країни.

Тому наступною, **четвертою властивістю** природної монополії є вплив ВКП на економіку, який може бути як позитивним, так і негативним. Серед учених,

які вважають, що загалом стан монополії за певних умов може бути об'єктивним і обґрунтованим можна віднести І. Анохіну, М. Артуса, В. Венгера, Н. Галазюк, С. Дезика, О. Длугопольського, В. Коновалюк, М. Конончук, Ю. Кравченка, В. Кривуцького, Т. Крушельницьку, Н. Малахову, М. Масс, О. Нікуліну, В. Сагір, А. Сахно, І. Талатуру, Я. Чуракова, Г. Филюк, В. Якубенко та ін.

Для прикладу, А. Сахно зазначає: "...ефективна робота підприємств – природних монополістів є запорукою стабільності в економіці держави" [166, 51].

Тобто, діяльність природних монополій ВКГ впливає на поведінку інших агентів економічних відносин, які мають пристосовуватися до встановлених "правил гри". Погоджуючись з думкою вченого, вважаємо, що в разі, якщо поведінка монополіста об'єктивно обумовлена, твердження А. Сахно виконується. Однак, таке відбувається рідко, оскільки мотив максимізації користі, що знаходить прояв у зловживанні монопольним становищем за будь-яких умов, є притаманним такому типу ринкової влади. Відтак, необхідно уточнювати для кого робота підприємств – природних монополістів буде ефективною: для них, для споживачів, для держави чи для усіх економічних суб'єктів?

Разом з тим, становище природних монополій ВКГ є барометром стану всієї економіки. Наочним прикладом можуть служити випадки ланцюгового підвищення цін на вітчизняні товари (послуги) у разі підвищення цін на продукцію (товари, послуги) монополістів. Так, зростання цін на послуги водопостачання та водовідведення може призвести до підвищення цін на інші товари й послуги, у яких вода є складником вартості. Це послуги закладів громадського харчування, охорони здоров'я, торгівлі ліками та ін. Щоправда, існує й зворотній зв'язок: ціни на послуги підприємств водопровідно-каналізаційного господарства можуть зростати, наприклад, при підвищенні цін на енергоносії та заробітної плати, які є складниками собівартості згаданих послуг.

На думку інших учених, теорія природної монополії створена для виправдання неправомірних дій і зловживань влади та зацікавлених осіб. Серед них Т. ДіЛоренцо, який вважає, що теорія природної монополії – це міф, який створили економісти для підтримання дій уряду [207]. На думку Ю. Кузнєцова, вся

неокласична теорія є ідеологією, що призводить до релятивізму прав власності й агресії держави проти приватної власності та особистої свободи [92]. М. Гельвановський, О. Глазова, С. Нікітін, наголошують на тому, що завдяки монополізації ринку можна отримувати надприбутки, що знаходить прояв у завищенні витрат та поширенні серед споживачів ілюзії про підвищення якості суспільно-важливих послуг [32].

На нашу думку, така позиція вчених має право на існування, але, вважаємо, що діяльність згаданих суб'єктів господарювання не можна розцінювати враховуючи лише негативні наслідки їх функціонування, оскільки в дійсності, як і будь яке явище в економіці, феномен природної монополії має і позитивні, і негативні сторони. В галузі водопостачання та водовідведення переваг від природного монополізму більше ніж недоліків. Перш за все, це стосується надзвичайно складної технології та специфіки надання послуг, яка аргументує доцільність функціонування на ринку лише одного суб'єкта господарювання та не сприяє зацікавленості приватних структур. Щоправда, потрібно чітко розмежовувати конкурентні ринки від суміжних для того, щоб окреслити сферу діяльності, властиву лише для природної монополії. Принагідно перейдемо до розгляду *п'ятої властивості* – рівня монополізації ВКП.

Згадану властивість нам вдалося виокремити за допомогою теорії інфраструктурних ринків, за якою найефективнішими для суспільства є комунальні ВКП, адже в цьому разі їх можна вважати вертикально-інтегрованими, тобто такими, коли власником водопровідної мережі й комунального підприємства є громада. З цього приводу заслуговує на увагу позиція Є. Маліннікової, яка вважає, що “міра природної монополізації часто переоцінюється. У вертикально-інтегрованій компанії особливості природної монополії характерні лише для одного із зосереджених в її рамках виробництв” [104], у яких конкуренція неможлива. Крім цього, вертикально-інтегроване виробництво, яке характерне для комунальних підприємств створює можливість зекономити на трансакційних витратах.

Частково погоджуючись із зазначеним, вважаємо, що діяльність ВКП, як монополістів, іноді частково переоцінюють, оскільки в галузі цілком реально

організувати конкуренцію “за ринок”, що передбачає проведення конкурсу на обслуговування водопровідно-каналізаційної інфраструктури, яка, власне, і є монопольним ядром, а діяльність з її експлуатації є суміжною. Крім того, в Україні є достатнє законодавче підґрунтя для створення конкуренції щодо отримання права на будівництво чи реконструкцію водопровідних систем. Натомість, забезпечення класичної конкуренції неможливе та економічно недоцільне. Адже, в разі наявності багатьох конкурентів може виникнути велика кількість інфраструктурних мереж, що, очевидно, призведе до негативних наслідків у формі технічного перевантаження будинків і вулиць комунікаційними системами водопостачання та водовідведення. Такої ж думки дотримуються С. Богачов, М. Мельникова [18, 53], Т. ДіЛоренцо [207] та ін. Крім того, організація конкуренції в галузі водопостачання та водовідведення, що, як правило, здійснюється у формі приватизації чи продажу ВКП приватному інвестору, загрожує втратою контролю над такими підприємствами, а відтак – може призвести до низки фінансових зловживань з боку монополіста. Наприклад, приватна компанія, яка стала єдиним власником ВКП, може непомірно підвищувати тарифи, знижувати якість послуг, економити на інвестиціях, тобто здійснювати все задля задоволення інтересів власників, а не споживачів. Отже, найприйнятнішими для ВКП, з огляду на їхню суспільну значущість, є комунальна форма власності, яка забезпечує підзвітність згаданих суб’єктів господарювання місцевому самоврядуванню чи державі.

Продовжуючи висвітлення властивостей природної монополії та їх впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств ВКГ, потрібно виділити *шосту властивість* – інертність ВКП. З цього приводу варто відзначити позицію Дж. К. Гелбрейта, який пояснює згадану ознаку як встановлення жорстких цін і застосування фірмою монопольної влади навіть за умов скорочення попиту й обсягів виробництва, а відтак – пасивною поведінкою щодо зміни цінової політики чи управлінської стратегії [35, 642–644]. Тобто інертність реакції природної монополії пов’язана з наявністю бар’єрів для входження на ринок інших фірм, а відтак – зменшуються стимули до ефективної діяльності. Крім того, в результаті пошуку монопольної ренти фірма здатна здійснювати необґрунтовані витрати,

пов'язані із захистом монопольного становища. Отже, втрати від “Х-неефективності” значно вищі від втрат, пов'язаних з монопольною владою [184, 36].

Частково погоджуючись із викладеним, хочемо відзначити, що ВКП схильні не зменшувати розмір тарифів при падінні обсягів реалізації послуг водопостачання та водовідведення, тому що в довгостроковому періоді це може призвести до ще більшого зниження об'єму збуту послуг і погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання й інвесторів. Справа в тому, що коли зменшити тарифи зараз, то в майбутньому їх підвищення негативно сприйметься суспільством, тому споживачі знову вдаватимуться до скорочення споживання послуг. Враховуючи те, що тарифи в галузі водопостачання та водовідведення встановлюються на основі витрат, так чи інакше такі витрати з кожним роком будуть збільшуватися під впливом макроекономічних факторів (інфляція, економічна політика держави, спрямована на підвищення цін і доходів), що, в свою чергу, може призвести до зменшення доступності послуг для населення, а відтак – до низки негативних наслідків для підприємств. Тому при можливості потрібно відмовитися від витратної методики формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення. З цього приводу влучно висловився П. Самуельсон, який вважав, що в галузі житлово-комунального господарства не доцільно встановлювати тарифи на рівні граничних витрат, бо це може призвести до: надмірних доходів підприємств у разі якщо попит буде перевищувати їхні виробничі потужності; різкого падіння доходів інвесторів у випадку коли знизяться витрати підприємств [165, 538–539].

Сьомою властивістю природних монополій ВКГ є використання дискримінації цін. У галузі водопостачання та водовідведення в якості дискримінації використовують перехресне субсидування. Суть його полягає в тому, що на одну й ту саму продукцію встановлюють диференційовані ціни для різних груп споживачів. Пільгу, що надають для одної групи споживачів (наприклад, для населення в галузі водопостачання), вводять у ціну для іншої (для промислових підприємств). Така практика сприяє несправедливому завищенню тарифів для окремих груп споживачів унаслідок невідповідності витрат на виробництво

отриманої послуги та її ціни, а також зумовлює специфіку формування фінансових ресурсів підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

Тобто якщо для пільгової групи споживачів економічно обґрунтована ціна – P_1 , то за наявності перехресного субсидування вона вже буде сформована на рівні P_{κ_1} :

$$P_{\kappa_1} = P_1 - \alpha, \quad (1.1)$$

де P_{κ_1} – ціна, сформована з урахуванням знижки (субсидії);

P_1 – економічно обґрунтована ціна без перехресного субсидування;

α – знижка (субсидія).

Припустимо, що пільговій групі споживачів за певний період реалізовано послуг обсягом Q_1 , відтак підприємство недоотримає доходів на суму S :

$$S = PY_1 - PY_{\kappa} = P_1 \times Q_1 - (P_1 - \alpha) \times Q_1 = Q_1 \times (P_1 - P_1 + \alpha) = Q_1 \times \alpha, \quad (1.2)$$

де S – сума виручки, яка недоотримана в результаті надання послуг за пільговим тарифом для певної категорії споживачів (як правило для населення);

PY_1 – сума виручки, яка була б отримана без цінової знижки для пільгової групи споживачів;

PY_{κ} – сума виручки, що фактично отримана;

Q_1 – обсяг реалізації послуг для цієї групи споживачів.

Недоотримані доходи підприємство компенсує за рахунок збільшення тарифу для іншої групи споживачів (наприклад, для підприємств), виручка від надання послуг яким становитиме:

$$PY_2 = Q_2 \times P_2 + S = Q_2 \times P_2 + Q_1 \times \alpha, \quad (1.3.)$$

де PY_2 – виручка від реалізації послуг для другої групи споживачів з урахуванням перехресного субсидування;

Q_2 – обсяг реалізації послуг для другої групи споживачів;

P_2 – ціна на послуги для другої групи споживачів, яка була б установлена без перехресного субсидування.

Відтак, можемо визначити ціну для другої групи споживачів, за рахунок яких субсидують пільговиків.

$$P_{\kappa_2} = PY_2 \div Q_2 = (Q_2 \times P_2 + Q_1 \times \alpha) \div Q_2, \quad (1.4)$$

де P_{κ_2} – ціна для другої групи споживачів з урахуванням перехресного субсидування.

Крім класичної практики перехресного субсидування (між групами споживачів), його застосовують і всередині групи [86]. Однак, використовувати перехресне субсидування як інструмент диференціації тарифів для різних категорій споживачів потрібно дуже виважено й обережно з метою уникнення негативних ефектів.

Крім того, в процесі діяльності природні монополісти можуть вдаватися до використання асиметричної інформації, яке ми будемо розглядати як *восьму властивість* ВКП. Під асиметричною інформацією потрібно розуміти інформацію, що неповною мірою характеризує реальний стан досліджуваного предмета й у результаті той, хто її надає, отримує наперед визначену користь, а в того, хто її отримує, складається викривлене уявлення про дійсний стан речей. В галузі водопостачання такою інформацією є дані про: доходи, витрати, прибутки підприємств та ін. Вона може надаватися з метою введення відповідного регулюючого органу в оману та прийняття неправомірних рішень. Для прикладу, в процесі затвердження тарифів на послуги водопостачання та водовідведення, підприємства ВКГ можуть надавати органам місцевого самоврядування інформацію про штучно завищені витрати, отримуючи при цьому різницю між дійсними витратами та поданими на затвердження. В свою чергу, у представників місцевих властей нема важелів впливу на стадії визначення таких витрат (формування собівартості послуг).

Виокремивши властивості, притаманні ВКП, як природним монополіям, потрібно додати: їх функціонування має як переваги, так і недоліки. Саме з метою недопущення негативного впливу природних монополій на суспільство та неефективного перерозподілу фінансових ресурсів держава має втручатися в

діяльність зазначених суб'єктів господарювання. При цьому, погоджуючись із позицією Р. Брадбурда [205], вважаємо, що витрати на здійснення державного регулювання мають бути меншими ніж втрати від діяльності природних монополістів.

Є чимало теорій регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, прихильники яких по-своєму розглядають різноманітні інструменти регулювання та визначають фінансові результати від їхнього застосування. Наприклад, Дж. Штіглер такими інструментами вважає попит на регулювання та його пропозицію [218]; Л. Лі – ціни й прибуток монополії [211]; В. Голдберг – трансакційні витрати [209; 139, 8–9].

Державне регулювання здебільшого розглядають, виокремлюючи лише один з напрямів – цінове регулювання. В міжнародній практиці поширені такі способи цінового регулювання: визначення граничного рівня рентабельності (RRR – rate of return regulation), RPI-X регулювання (rate of price incentives), участь в розподілі прибутку (PSR – profit-sharing regulation), конкуренція за ринок (CFM – competition for the market) [199]. Щоправда, в дослідженнях різних учених можна знайти значно більший перелік методів, за якими визначають ціну на продукцію природних монополістів. Так, А. Бабак та О. Романюк окреслюють такі методи: встановлення граничного рівня рентабельності, ціни (який є різновидом RPI-X регулювання) і доходу; коригування витрат; окреслення заохочувальних заходів, що закріплюються в договорі; використання плаваючої шкали; цільового заохочення; порівняння на основі умовної конкуренції; змішані схеми [11].

Метод визначення граничного рівня рентабельності відомий в сучасній науковій літературі як метод “витрати плюс”, що передбачає формування тарифу в розмірі суми витрат та прибутку, розрахунок якого здійснюється шляхом множення собівартості послуг та норми рентабельності. Рентабельність капіталу визначають, як правило, для усіх підприємств галузі, а в разі, коли вона гарантує недостатній прибуток для здійснення ефективної діяльності, тарифи переглядаються.

Головною перевагою методу визначення граничного рівня рентабельності є те, що підприємства ВКГ працюють в умовах гарантованого рівня беззбитковості, а

недоліком – відсутність стимулів до скорочення витрат та поширення асиметричної інформації. Детальніше переваги та недоліки зазначеного методу відображені на рис. А.1.1. додатку А.

При RPI-X регулюванні тариф встановлюється на період 3-5 років, в межах якого підприємство повинно поступово підвищувати свою ефективність, котра має бути не меншою, ніж в еталонного підприємства. Процедура щорічного перегляду тарифів передбачає їх коригування на величину різниці між індексом споживчих цін та фактором ефективності. Отже, тарифи з кожним роком зменшуються. Принагідно відзначимо: фактор ефективності є інтегрованим показником доходності активів, який визначається по-різному в різних країнах.

За методом RPI-X регулювання у підприємств ВКГ підвищуються стимули скорочувати витрати, бо в разі перевищення ефективності, встановленої регулятивним органом, підприємство може використовувати частину прибутку (що визначається як різниця між фактично отриманим прибутком і встановленим) на свій розсуд. А це 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 ВКГ можуть вдаватися до погіршення якості послуг і поширення асиметричної інформації (додаток А, рис. А. 1.2).

Що стосується схеми участі в розподілі прибутку, то державне регулювання здійснюється за допомогою прогнозування витрат, на основі яких формуються тарифи та моніторингу їх фактичних обсягів. У результаті, коли прогнозовані витрати будуть більшими ніж фактичні, у підприємств вилучають частину прибутку за допомогою зниження рівня тарифів таким чином, щоб компенсувати величину перевищення прогнозованих витрат над фактичними. Як бачимо, згаданий метод

складний у застосуванні, оскільки вимагає організації ефективної системи моніторингу і прогнозування витрат й прибутку підприємства ВКГ.

Регулювання за схемою конкуренції за ринок передбачає відбір претендентів на обслуговування ринку за критерієм співвідношення найнижчої ціни та найкращої якості послуг. Такий підхід в регулюванні безперечно створює стимули для розвитку конкуренції в галузі водопостачання та водовідведення, однак містить труднощі з впровадження його в практику через відсутність потенційних конкурентів, складність процедури організації, моніторингу та контролю за фінансовою діяльністю переможця тендера.

Поширеним також є метод порівняння базових тарифів, сутність якого полягає в тому, що ціни на послуги водопостачання та водовідведення, що надаються певним підприємством, встановлюються на основі даних аналогічного підприємства або підприємства-моделі з метою часткового вирішення проблеми асиметричної інформації, яку використовують суб'єкти господарювання для того, щоб максимізувати свою корисність.

Варто зауважити: кожному із методів формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення притаманні як переваги, так і недоліки з позиції привабливості для приватного інвестора (додаток А, табл. А. 2.1). При виборі конкретного методу ціноутворення необхідно аналізувати чого більше: переваг чи недоліків. Потрібно також враховувати умови функціонування підприємств, що визначені законодавством, і наявність методичного забезпечення для застосування конкретного методу.

Найефективнішим методом формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення є встановлення граничного рівня ціни, оскільки він передбачає низку позитивних аспектів: стимулювання виробників до скорочення витрат і здійснення ефективної діяльності, стабільність роботи підприємств, можливість самостійного використання додаткових фінансових ресурсів (одержаних у результаті перевищення ефективності, встановленої регулюючим органом) та ін.

В економічній теорії мейнстріму наявність природних монополій призводить до суспільних втрат, що графічно можна зобразити “трикутником добробуту”. Як досить переконливо зазначає Г. Таллок, такі втрати збільшуються у зв’язку з неефективним використанням фінансових ресурсів за наявності державного регулювання [219]. Так, у випадку, якщо держава, дбаючи про соціальний захист громадян, змушує підприємства ВКГ надавати послуги за заниженими тарифами, то втрати добробуту збільшуються на величину, яка визначається як різниця між економічно обґрунтованою ціною і пільговою. Розмір таких втрат для підприємств водопостачання є недоотриманим обсягом власних фінансових ресурсів.

Однак, учений наголошує, що політика державного регулювання може здійснюватися і на користь власників ресурсів (у нашому випадку надавачів послуг водопостачання та водовідведення). Тим не менше, у цьому випадку позитивного ефекту не слід очікувати: “Втручання держави може дещо збільшити ренту на ресурси,... власники ресурсів можуть виграти, але очевидно, що більшою мірою, це тільки тривіальний ефект” [219]. Г. Таллок наголошує також на неефективному функціонуванні природних монополій, ототожнюючи дохід монополіста з крадіжкою [219]. Саме на таку величину доходу збільшуються втрати суспільства.

Державне регулювання неефективне також тоді, коли існує загроза змови ВКП і держави. Так, в Україні трапляються випадки, коли органи влади є співвласниками суб’єктів природних монополій. Поєднання контрольних функцій і функцій власника призводить до різноманітних зловживань, головними з яких є завищення витрат, що включають у собівартість послуг, і зростання тарифів, а також погіршення якості згаданих послуг. У результаті виникає інфляція витрат національного господарства і відбувається погіршення суспільного добробуту [12, 29]. Крім того, діяльність монополіста у сфері ВКГ, окрім уже зазначених недоліків, має й низку інших, які зумовлені Парето-неефективним перерозподілом доходів.

Враховуючи викладене та класифікацію елементів державного регулювання за Дж К. Меєром [36, 52–53], схематично зобразимо механізм реалізації державної регуляторної політики в галузі водопостачання та водовідведення, який є системою цілей та інструментів, а його ефективне функціонування сприятиме забезпеченню

суспільного добробуту або іншими словами – дотриманню принципів соціальної справедливості та економічної ефективності (додаток А, рис. А. 3.1).

Система цілей держави впливає з її функціонального призначення, а саме: забезпечення якісних послуг водопостачання та водовідведення для громадян та створення умов для ефективного розвитку суб'єктів господарювання. Як “арбітр” у відносинах між громадянами та підприємствами держава має забезпечити задоволення інтересів основних суб'єктів економіки з мінімальними негативними екстерналіями для кожного з них. Так, основними інтересами ВКП є: забезпечення прибуткової діяльності, що передбачає формування фінансових ресурсів у обсягах, необхідних для відшкодування витрат та здійснення інвестицій, а також фінансової незалежності суб'єктів господарювання галузі; допомога держави з приводу розробки методичного забезпечення основної діяльності; створення стабільного, зрозумілого й адекватного інституційного середовища; фінансова участь держави в інвестиційних проектах; виконання обов'язків держави щодо відшкодування наданих нею пільг окремим категоріям громадян.

До інтересів громадян віднесемо: надання якісних послуг водопостачання та водовідведення в повному обсязі та за економічно обґрунтованими тарифами; співпраця з регулюючими органами щодо контролю за діяльністю ВКП; забезпечення прозорості надання послуг.

Як бачимо, одночасно задовольнити інтереси підприємств і споживачів за схемою Паретто-ефективності неможливо. Разом з тим, враховуючи властивість егоїзму індивідів за А. Смітом та притаманні монополії особливості, держава здійснює контроль з метою недопущення порушення платіжної дисципліни споживачами та зловживань монопольним становищем з боку ВКП. Крім того, держава має сприяти розвитку вказаних підприємств, територій та конкуренції в галузі шляхом надання преференцій як суб'єктам господарювання ВКГ, так і споживачам.

Досягнення всіх цілей державного регулювання за допомогою розглядуваних інструментів з найменшими витратами характеризує ефективність державного

регулювання, кількісними показниками якої є покращення рівня добробуту населення та діяльності суб'єктів господарювання.

Підсумовуючи викладене, варто додати: ефективність державного регулювання залежить від адекватності, прозорості та ясності його законодавчого забезпечення, а також від етики й совісті усіх суб'єктів економічних відносин (держави в особі відповідних управлінців, підприємств і громадян).

Отже, узагальнюючи погляди вчених, вважаємо, що послуги водопостачання та водовідведення є клубними, а забезпечення споживачів такими послугами здійснюють спеціально створені суб'єкти господарювання, які є природними монополіями на місцевому рівні. Наявність у ВКП статусу природних монополій обумовлює низку особливостей функціонування зазначених підприємств, що, в свою чергу, визначають специфіку організації їхніх фінансів.

1.2. Правове забезпечення фінансово-господарської діяльності ВКП та специфіка організації їх фінансів

Як ми вже зазначали, коли Україна була в складі Радянського Союзу, державні підприємства водопостачання та водовідведення надавали послуги споживачам за дуже низьку плату, яка далеко не відшкодовувала витрати на їх виробництво. Різницю між дійсними витратами, понесеними на виробництво послуги підприємствами, і оплаченими споживачами держава покривала наданням дотацій виробникам, механізм яких використовувався аж до 1998 р.

Зі здобуттям нашою державою незалежності здійснювався поступовий розвиток ринкових відносин в галузі водопостачання та водовідведення, а саме: формування нових механізмів функціонування місцевого господарства на основі комунальної власності та наявності суб'єктів господарювання різних організаційно-правових і форм власності.

Розвиток комунальної власності в Україні вперше був задекларований Законом Української РСР "Про місцеві ради народних депутатів Української РСР та

місцеве самоврядування” від 7 грудня 1990 р. (з подальшими змінами і доповненнями). Так, для прикладу, Законом України “Про внесення змін до Закону Української РСР “Про місцеві ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування” № 28 від 26 березня 1992 р. було передбачено викладення назви цього документа в такій редакції: Закон України “Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування” [64].

Згідно із згаданим Законом комунальна власність є основою місцевого господарства, управління якою від імені територіальної громади здійснюють відповідні органи місцевого самоврядування. В свою чергу, місцевим господарством потрібно вважати сукупність підприємств, установ, організацій, об’єктів виробничої та соціальної інфраструктури комунальної форми власності, які забезпечують безпосереднє задоволення потреб населення й функціонування місцевого самоврядування. Місцеве господарство та комунальна власність є складовими фінансово-економічної бази місцевого самоврядування, що забезпечують надходження до місцевих бюджетів і здійснюють задоволення соціально-економічних потреб місцевих жителів [64].

В Законі також зазначено, що підприємства інших форм власності можуть бути включені до системи місцевого господарства, якщо їхня діяльність пов’язана з обслуговуванням населення. Крім комунальних підприємств (установ, організацій тощо) та підприємств інших форм власності, які здійснюють діяльність в сфері обслуговування населення, до складу місцевого господарства належать також об’єкти, які створені в результаті трудової участі громадян або придбані на їхні добровільні внески.

Згідно із Постановою Кабінету Міністрів України від 5 листопада 1991 р. “Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)” водопровідно-каналізаційне господарство було передано у власність областей, а саме: майнові комплекси підприємств, об’єкти виробничих об’єднань і управлінь зазначеного господарства Рад народних депутатів, включаючи міжрайонні водопроводи з магістральними водоводами, що обслуговують декілька

населених пунктів області (за винятком водопроводів промислових підприємств), а також ремонтно-будівельні, автотранспортні та інші підприємства й організації, що обслуговують чи пов'язані з організацією виробничої діяльності підприємств водопостачання та водовідведення. У власність міст Києва і Севастополя були передані майнові комплекси виробничих управлінь водопровідно-каналізаційного господарства та ремонтно-будівельні, автотранспортні та інші підприємства й організації, що обслуговують або пов'язані з діяльністю підприємств галузі. Повноваження щодо розмежування комунального майна в межах областей, міст Києва і Севастополя між суб'єктами комунальних відносин були покладені на виконавчі комітети відповідних місцевих рад [148].

На сьогодні підприємства ВКГ забезпечують надання життєвоважливих послуг, які є матеріальною продукцією, за допомогою місцевих інженерних об'єктів і відносяться до системи господарського комплексу території, основою якого є комунальна власність або іншими словами – входять до “виробничої комунальної структури” міста. У випадку ВКГ витримано усі критерії віднесення їх до комунальної власності, а саме: інфраструктура водопостачання та водовідведення розташована на території, населення якої обслуговують; частка реалізованих послуг у місті значно перевищує 50%, а для їхнього виробництва використовують місцеву сировину (локальні водозабори) [2, 5].

Повноваження з управління об'єктами комунальної власності, в тому числі водопостачання та водовідведення від імені місцевої громади покладено на органи місцевого самоврядування, які згідно із Законом України “Про місцеве самоврядування в Україні” [63] затверджують тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення; здійснюють контроль за використанням прибутків комунальних ВКП; заслуховують звіти про їхню роботу; підготовляють пропозиції стосовно умов відчуження комунального майна, програм приватизації чи передачі комунальних об'єктів ВКП у концесію тощо.

Разом з тим, з вересня 2010 р. повноваження щодо встановлення тарифів та ліцензування діяльності окремих ВКП були покладені на Національну комісію регулювання електроенергетики України, на період поки не створено Національної

комісії регулювання ринку комунальних послуг України. До таких підприємств належали ті ВКП, які: надають послуги населенню більше ста тисячам фізичних осіб, розташовані на території двох чи більше областей, а також спільних та з іноземними інвестиціями підприємств [94]. Регулювання фінансово-господарської діяльності решти ВКП здійснювали органи місцевого самоврядування. Проте, вже з вересня 2011 р. функції з тарифного регулювання всіх ВКП здійснює НКРЕ.

Принагідно зазначимо, що в сучасній економічній літературі, законодавчих документах і нормативно-інструктивних матеріалах вживають такі терміни: підприємства водопостачання та водовідведення, підприємства водопостачання, підприємства водопровідно-каналізаційного господарства, підприємства водопровідного господарства, трубопровідні підприємства тощо. Згідно із Законом України “Про питну воду та питне водопостачання” [66] надання послуг водопостачання та водовідведення здійснюють підприємства водопостачання. В науковому дослідженні, з метою уникнення морфологічних помилок, ми будемо використовувати зазначені найменування, як синонімічні, маючи на увазі підприємства водопостачання та водовідведення. Однак, вважаємо неприйнятним ототожнення підприємств водопостачання з трубопровідними підприємствами через те, що в останній назві підкреслено інфраструктурне призначення діяльності не лише ВКП, а й підприємств теплопостачання, газопостачання тощо (усі вони для виробництва послуг використовують трубопровідні мережі).

Згідно із Законом України “Про питну воду й питне водопостачання” “підприємство питного водопостачання – суб’єкт господарювання, що здійснює експлуатацію об’єктів централізованого питного водопостачання, забезпечує населення питною водою за допомогою пунктів розливу (в тому числі пересувних), застосування установок (пристроїв) підготовки питної води та виробництво фасованої питної води” [66]. Основною метою їх діяльності є забезпечення споживачів водою відповідної нормативної якості, а також надання послуг з водовідведення. Принагідно відзначимо: необхідно розрізняти централізоване водопостачання, яке здійснюється за допомогою водопровідних мереж і нецентралізоване – здійснюється за допомогою пунктів розливу питної води,

включаючи постачання фасованої питної води. Централізоване водовідведення здійснюється шляхом використання споруд, колекторів та іншого необхідного устаткування [66].

Згідно із Національним класифікатором України “Класифікація видів економічної діяльності”, підприємства водопостачання та водовідведення належать до тих, що здійснюють забір, очистку і розподілення води й обліковуються за КВЕДом 41.00.0 [113].

Враховуючи викладене та дослідження сфери фінансів житлово-комунального господарства авторами підручника “Місцеві фінанси” [107, 473–478], ВКП можна вважати:

- 1) відповідно до галузевої структури житлово-комунального комплексу муніципального утворення – підприємствами комунального обслуговування;
- 2) за сферою діяльності – тими, що надають виробничі послуги;
- 3) відповідно до функціонального призначення в складі комунального господарства – санітарно-технічними підприємствами.

За надання послуг з водопостачання та водовідведення стягується плата на основі “принципу відповідності”, яка є винагородою для підприємств за реалізоване споживачам благо. На відміну від податків, сплата яких носить обов’язковий характер, згаданий принцип означає добровільний еквівалентний обмін: послуга – гроші. У разі, коли споживач отримує необхідну кількість блага, він платить відповідну суму коштів, яка дорівнює витратам на виробництво певної кількості блага або його ціні. У випадку, коли споживач не одержує благо, він не сплачує нічого.

Крім населення, споживачами послуг водопостачання та водовідведення є підприємства виробничої сфери, ціна продукції яких включає вартість згаданих послуг. Відтак, є підстави стверджувати, що водопровідно-каналізаційні підприємства беруть участь у процесі суспільного виробництва, а тому створюють нову вартість. За трудовою теорією вартості така вартість створюється продуктивною працею та є сумою уречевленої живої праці в ціні послуги.

Приймаючи до уваги щойно зазначене, ВКП здійснюють загальноекономічну функцію, а зокрема – впливають на функціонування всієї економіки загалом. Справа в тому, що підприємства інших галузей купують воду у водопровідно-каналізаційних підприємств, необхідну для власного споживання з метою виробництва й реалізації товарів (послуг). Але ціллю ВКП не є прагнення брати участь у народногосподарському виробництві та збільшувати кількість абонентів. Вони задіяні у господарський кругообіг з об'єктивної причини: велика значущість послуг для споживчих і виробничих потреб.

Враховуючи велику корисність послуг водопостачання та водовідведення для населення, можна вважати, що водопровідно-каналізаційні підприємства виконують соціальну функцію або функцію із життєзабезпечення громадян.

Водночас, діяльність ВКП спрямована на забезпечення добробуту співвласників і працівників, відтак вважаємо за потрібне окреслити господарську функцію, яка знаходить прояв у функціонуванні ВКП на основі комерційного розрахунку та забезпеченні добробуту громадян шляхом встановлення обґрунтованих цін на послуги водопостачання та водовідведення належної якості.

Щоправда, окреслені функції В. Полуянов розглядає як цілі, покладені в основу діяльності підприємства [140, 11–12]. На нашу думку, такий підхід помилковий. Справа в тому, що цілі – це конкретно-поставлені завдання, яких потрібно досягти в процесі діяльності. Натомість функція – це прояв властивостей явища. Вважаємо, що забезпечувати першочергові потреби населення це не ціль, а іманентна особливість водопровідно-каналізаційних підприємств, що впливає з такої властивості послуг, як висока корисність. Звісно, що у цьому разі ВКП знаходяться поза конкуренцією: надавати послуги водопостачання та водовідведення можуть лише підприємства відповідної галузі. В той же час, не всі підприємства надають послуги водопостачання та/або водовідведення за єдиним технологічно-ланцюговим принципом. Є такі, що надають послуги за спрощеною схемою, тобто або забезпечують споживачів лише послугами водопостачання або – лише водовідведення, або задіяні у виробництві послуги лише на якійсь певній стадії технологічного процесу. Крім того, для виробництва послуг суб'єкти

господарювання можуть використовувати як власне устаткування, так і залучене на основі додаткової плати, яка потім відповідно закладається в тариф. Наприклад, для виробництва й реалізації послуг підприємство може використовувати власні водозабори, а може купувати воду в інших спеціалізованих підприємств. При цьому, в першому випадку в тариф буде закладено витрати з підйому води, а в другому – вартість купованої води. Підприємство може займатися тільки очищенням води або лише відведенням стічних вод тощо.

Підприємства ВКГ використовують поверхневі та підземні води. Така діяльність згідно із Водним кодексом України називається спеціальним водокористуванням, яке передбачає споживання води за схемою: забір води з природних об'єктів, її використання та відведення зворотних вод (для чого необхідні розгалужені системи водопроводів) і обов'язково оформляється дозволом. Згаданий дозвіл видає або державний орган охорони навколишнього природного середовища (якщо використовуються водні об'єкти загальнодержавного значення), або місцеві ради за згодою з державним органом охорони навколишнього природного середовища (якщо використовуються води місцевого значення). Крім спеціального водокористування, існує загальне, яке передбачає безкоштовне використання води без необхідності експлуатувати трубопровідні мережі та оформляти право власності на неї спеціальним дозволом (купання, рибальство, забір води безпосередньо з водних об'єктів і криниць).

Крім того, за правом власності на трубопровідні мережі водокористувачі можуть бути первинними (ті, які мають у власності відповідне устаткування для забору й відведення води) і вторинними (ті, що для задоволення потреб у воді використовують устаткування первинних водокористувачів на основі умов, що визначені обома сторонами). Скидання стічних вод вторинними водокористувачами може здійснюватися на основі дозволів на спеціальне водокористування [30].

Діяльність із надання послуг водопостачання та водовідведення згідно із Господарським кодексом України може належати до тих видів, в яких забороняється підприємництво, а отже й отримання підприємствами прибутку. Рішення про

надання суб'єктам господарювання статусу некомерційних приймають органи державної влади чи місцевого самоврядування [34].

Комунальні підприємства водопостачання та водовідведення в Україні є унітарними, тобто такими, що утворюють органи місцевого самоврядування на основі відокремленої частини комунальної власності. Майно такого підприємства закріплюється за ним на праві господарського відання, а комунального унітарного некомерційного підприємства ВКГ – на праві оперативного управління, від чого, власне, й залежить специфіка фінансово-господарської діяльності ВКП (додаток Б).

Крім того, державні та комунальні підприємства водопостачання та водовідведення можна перетворювати в об'єднання: асоціація, корпорація, консорціум, концерн й інші. Слід зазначити, що в сучасних умовах функціонують ВКП таких організаційно-правових форм і форм власності: приватні, державні, колективні, дочірні, комунальні, відкриті та закриті акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, орендні, виробничі кооперативи та інші об'єднання юридичних осіб. Рішення про об'єднання підприємств приймають Кабінет Міністрів України чи органи, що здійснюють управління такими суб'єктами господарювання [34].

Учасники об'єднання ВКП передають йому майно (яке формують, вносячи майнові частки) на праві господарського відання або оперативного управління, про що зазначають в установчому договорі чи рішенні про створення об'єднання. Члени об'єднання не несуть відповідальності за його зобов'язання, а об'єднання, не несе відповідальності за зобов'язання учасників.

Підприємства ВКГ, що входять до складу об'єднання зберігають статус юридичних осіб і мають право: добровільно вийти з об'єднання, дотримуючись умов, які встановлені статутом або установчим договором; бути учасниками інших об'єднань, отримувати частину прибутку від діяльності об'єднання й інформацію, що стосується інтересів підприємства.

Як уже зазначалося, підприємства надають послуги з водопостачання та водовідведення за допомогою комплексу трубопровідних споруд та іншого устаткування, необхідного для виробництва послуг. Таке обладнання є власністю

територіальної громади, а управління ним здійснюють органи місцевого самоврядування [63], адже останні є представниками громадян у органах влади, які мають забезпечувати прийняття й виконання рішень, що максимально відповідають інтересам і потребам місцевих жителів.

Згідно із Законом України “Про приватизацію державного майна” трубопроводні споруди, що забезпечують споживачів водою та відведенням і очищенням стічних вод мають загальнодержавне значення й не підлягають приватизації [67], але згідно із Законом України “Про концесії” вони можуть бути передані в концесію [61].

Потрібно зазначити, що для надання послуг водопостачання та водовідведення необхідно організувати складну систему взаємовідносин органів місцевого самоврядування, надавачів, виробників і споживачів щодо замовлення послуг, їхнього виробництва, надання та здійснення контролю. З цього приводу О. Завада виокремлює три варіанти організації таких відносин:

1) населення замовляє послуги й контролює їх надання через посадових осіб органів місцевого самоврядування, комунальних підприємств і організацій;

2) громадяни самостійно замовляють послуги і здійснюють контроль за їх наданням;

3) споживачі послуг замовляють їх через житлово-будівельний кооператив, який надає частину послуг самостійно, а інші придбаває в житлово-експлуатаційній організації або у виробника [52, 4–5].

Принагідно відзначимо: надавачами послуг водопостачання і водовідведення можуть бути виробники та виконавці. Вчені в своїх дослідженнях переважно не вказують на основні відмінності сутності понять “виробники”, “виконавці” та “надавачі”, по чергово вживаючи їх, очевидно, як тотожні. Однак, у разі, коли послуги надають комунальні підприємства на основі договору між містом і підприємством (реалізуючи послуги безпосередньо споживачам), то вони будуть і виробниками, й виконавцями. Аналогічно, в разі, якщо послуги надають приватні підприємства, наприклад, на основі таких альтернативних механізмів як оренда чи концесія, то такі надавачі будуть і виробниками, й виконавцями. У випадку, коли

підприємства водопостачання та водовідведення надають послуги споживачам за посередництва житлово-експлуатаційних комітетів, то останні є виконавцями, а виробниками – підприємства ВКГ.

Найефективнішою є взаємодія за схемою, що відображає функціональне призначення органів місцевого самоврядування, підприємств водопостачання та водовідведення й демократії. З метою її реалізації сформуємо цілісну систему житлово-комунальних відносин, які побудовані на принципах підзвітності, підконтрольності та відповідальності по ієрархії зверху донизу (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Схема взаємодії учасників житлово-комунальних відносин.

Примітка: складено на основі джерела № 52.

Як бачимо з рисунка, територіальна громада займає перше місце в ієрархії й для представлення своїх інтересів передає відповідні повноваження органам місцевого самоврядування. Безпосереднє здійснення виконавчих функцій покладено на виконавчі комітети місцевих рад, які, в свою чергу, мають здійснювати контроль над установами й організаціями комунальної форми власності. А останні, як бачимо, є виробниками й виконавцями (управління житлового господарства, житлово-експлуатаційні організації та комунальні підприємства), підзвітними та

підконтрольними вищестоящим органам. Отже, підприємства водопостачання та водовідведення комунальної форми власності, згідно з цією схемою, підзвітні й підконтрольні місцевій громаді, яка реалізує свої інтереси через органи місцевого самоврядування. Останні мають право надавати пільги водопровідно-каналізаційним підприємствам і приймають рішення щодо напрямків видатків на розвиток.

Крім того, як свідчить зарубіжний досвід, у сфері комунальної власності функціонують два види підприємств: 1) жорстко-контрольовані (функції контролю покладено на органи місцевого самоврядування чи виконавчої влади та/або на спеціально створений регулюючий орган) та 2) із делегованими повноваженнями (частина повноважень передана юридичній чи фізичній особі) [39, 231]. Вітчизняні ВКП функціонують в межах і першої, і другої груп підприємств, залежно від організаційно-правових форм і форм власності.

Специфіка функціонування ВКП, обумовлена галузевими техніко-технологічними особливостями надання послуг водопостачання і водовідведення впливає на організацію їхніх фінансів, які мають також низку особливостей. Спробуємо їх систематизувати.

Перша особливість фінансів ВКП обумовлена специфікою надання послуг водопостачання та водовідведення. Згадані послуги є невіддільними від ціни води, а технологія їх надання є сукупністю послідовних дій, пов'язаних єдиним технологічним процесом. Як відомо, у результаті виробництва сировина набуває форми готової продукції, ціна якої включає безпосередньо вартість сировини й інших необхідних затрат. Ціна послуги водопостачання (або водовідведення) дорівнює ціні доставленої води (відведення стічних вод). В цьому разі сировиною є вода, а готовою продукцією – вода, що пройшла певні стадії обробки. Крім цього, процеси виробництва й споживання послуг не співпадають у часі, як, наприклад, у теплопостачанні, а здійснюються послідовно один за одним (рис. 1.2).

Із зазначеного можна зробити висновок: кругообіг виробничих фондів підприємств водопостачання та водовідведення здійснюється так само як і промислових підприємств, що можна представити таким чином:

$$\Gamma - T \dots B \dots T' - \Gamma', \quad (1.5)$$

де Γ – гроші, T – товар, B – виробництво, T' – готовий продукт, Γ' – гроші з приростом.

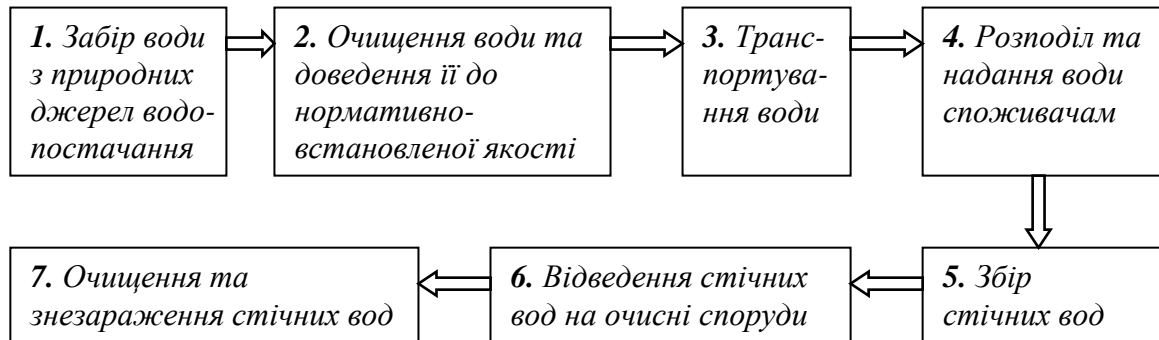


Рис. 1.2. Структурно-логічна схема надання послуг водопостачання та водовідведення.

Примітка: складено автором.

Друга особливість. Зазначена технологія надання послуг водопостачання (поєднання стадій виробництва, транспортування та розподілу води) та водовідведення (збір, відведення та очищення стічних вод) вимагає особливого складу та структури основних засобів: розгалуженої системи водопроводів, магістралей, фільтрів, каналізаційних мереж, колекторів та іншого устаткування. Це, в свою чергу, потребує значних капіталовкладень з метою підтримання зазначеної інфраструктури в справному стані та забезпечення безперебійності надання послуг. Адже, на відміну від промислових підприємств (метою діяльності яких є виробництво), підприємства ВКП виконують повний набір функцій щодо надання відповідних послуг: як виробництво, так і доведення їх до кінцевого споживача.

Що стосується структури основних засобів підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, то її можна розглядати з двох позицій:

1) за функціональним призначенням галузі: будівлі; передавальні споруди, які мають найбільшу питому вагу в згаданій групі; обладнання; транспортні засоби, інструменти, інвентар тощо;

2) за стадіями виробничого процесу (надання послуг):

- по водопостачанню – основні засоби, що забезпечують забір, очистку, транспортування та доведення води до споживачів;
- по водовідведенню – основні засоби, що забезпечують відведення та очистку стічних вод [44, 99].

З метою фінансового планування та оцінки ефективності функціонування водопровідно-каналізаційних підприємств обчислюють показники фондівіддачі, фондомісткості, рентабельності основних засобів та суму прибутку на одну гривню їхньої вартості. Оскільки продукція підприємств водопостачання та водовідведення – однорідна, то показник фондівіддачі вимірюється і у вартісному, і в натуральному вираженні [107, 482].

Як уже згадувалося, для забезпечення ефективного надання послуг водопостачання та водовідведення важливе значення має утримання основних засобів у справному стані, що сприятиме безперебійності процесу виробництва, уникненню втрат на стадії транспортування води, морального задоволення споживачів і підвищення якості води шляхом зниження корозійності передавальних споруд. Тому має місце застосування комплексу дій, пов'язаних з попередженням можливих збоїв у виробництві та здійснення поточних чи капітальних ремонтів. Фінансування зазначених заходів (відтворення основних засобів) здійснюється за рахунок частини прибутку ВКП, амортизації, коштів місцевих бюджетів і кредитів банку.

Поєднання в одному технологічному процесі стадій виробництва, транспортування і реалізації послуг водопостачання та водовідведення впливає також на склад і структуру оборотних коштів підприємств. Так, забрана з природних джерел вода одразу перетворюється на готову до споживання (шляхом очистки та доведення її до встановленого санітарно-технічного рівня якості) та реалізується. У цьому разі вода по суті є сировиною (основним матеріалом), яка шляхом очистки перетворюється на готову продукцію, в цьому випадку послугу. Крім того, у разі забору води з екологічно чистих джерел, вона не потребує очистки.

В результаті цього, в складі оборотних коштів ВКП відсутні такі статті як сировина та основні матеріали, незавершене виробництво, запаси й готова

продукція. Натомість, з метою дотримання у належному стані водопровідних мереж, у значних обсягах використовуються паливно-мастильні матеріали, запасні частини для ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети. Загалом склад основних засобів та оборотних коштів підприємств водопостачання та водовідведення зображено на рисунку 1.3.



Рис. 1.3. Склад основних засобів та оборотних коштів підприємств водопостачання та водовідведення.

Примітка: складено автором.

Сукупність нормованих оборотних коштів підприємств ВКГ включає оборотні кошти першої групи (оборотні фонди). Визначення індивідуальних нормативів оборотних коштів для кожного виду запасів матеріальних ресурсів та за витратами майбутніх періодів здійснюється за тими ж методиками, що й у промисловості.

Щоправда, в основу розрахунку одnodенної потреби в оборотних коштах береться не кварталний, а річний обсяг виробництва послуг.

Нормування оборотних коштів за статтею “Абоненти” здійснюється таким чином: спочатку обчислюють часткові нормативи для окремих груп споживачів як добуток одnodенної реалізації послуг за собівартістю на період пільгового терміну оплати цих послуг у днях, яка є різною для кожної групи споживачів. Після цього шляхом додавання нормативів, розрахованих за окремими групами споживачів, визначається загальна потреба в оборотних коштах за статтею “Абоненти” [107, 486; 109, 190].

У зв’язку з чинним порядком розрахунків за послуги – один раз на місяць – у ВКП формується значна дебіторська заборгованість за статтею “Абоненти”, яка покривається власними оборотними коштами. Підприємство ніби авансує споживачів, відтермінуючи оплату за послуги. За часів існування Радянського Союзу абонентська заборгованість називалася “прихованою заборгованістю” і покривалася не оборотними коштами, а коштами статутного фонду підприємства, але тільки в перший рік його роботи, по закінченні якого така заборгованість списувалася на відповідне зменшення статутного фонду [44, 158].

Третя особливість стосується фінансового забезпечення комунальних ВКП. Наприклад, за джерелами фінансових ресурсів їх можна віднести до другої групи підприємств, виокремлених авторами підручника “Місцеві фінанси”, які поділяють підприємства комунальної форми власності на:

1. Підприємства, що повністю фінансуються за рахунок місцевих бюджетів (заклади освіти, охорони здоров’я, соціального забезпечення, фізичної культури, спорту, туризму).

2. Підприємства, що частково утримуються з місцевих бюджетів (житлово-комунальне господарство, транспортні підприємства, заклади культури).

3. Підприємства, які функціонують за принципом самоокупності (ремонтні, ремонтно-будівельні підприємства, проектні організації) [107, 450].

Тобто фінансові ресурси ВКП частково формуються за рахунок бюджетних коштів. Справа в тому, що на сьогодні, здавалося б, вітчизняні підприємства ВКГ

функціонують на основі принципу комерційного розрахунку, що передбачає відшкодування витрат діяльності та отримання прибутку, який використовується на здійснення інвестицій в модернізацію водопровідно-каналізаційного обладнання. Принаймні це закладено в методиці формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення та принципах функціонування ВКП, закладених в Указі Президента України “Про Концепцію ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг” та Законі України “Про житлово-комунальні послуги”. Проте, в дійсності виконання згаданого принципу та пов’язаного із ним принципу фінансової незалежності є спірним з огляду на те, що комунальні ВКП використовують основні засоби та оборотні кошти на правах оперативного управління або господарського відання, а відтак – вони обмежені у прийнятті власних рішень. Крім того, розподіл та використання доходів згаданих ВКП здійснюється під контролем органів місцевого самоврядування. На користь щойно зазначеного свідчить також відшкодування вартості послуг, наданих за тарифами, які встановлені органами місцевого самоврядування на рівні нижчому, ніж собівартість, з місцевого бюджету та фінансування пільг і субсидій з державного бюджету. Разом з тим, в державному та місцевому бюджетах можуть бути передбачені видатки на капітальні вкладення в галузь ВКГ на відповідному територіальному рівні.

У зв’язку з тим, що фінансове забезпечення підприємств ВКГ формується за рахунок власних і бюджетних фінансових ресурсів, ми віднесли їх до групи підприємств, які частково утримуються з бюджету.

Четверта особливість. За результатами здійсненого порівняння теоретичних основ функціонування держави і підприємницьких структур (додаток А, табл. А. 4.1) в ході діалектичного розвитку фінансової науки нами було виявлено закономірність, що лежить в основі формування фінансових ресурсів ВКП – визначальними у фінансовому плануванні таких суб’єктів господарювання є витрати, склад яких, порядок формування, а також обов’язкові для дотримання ВКП “правила гри” в Україні передбачені вітчизняним законодавством. Зокрема, це окреслення правових, організаційних та економічних засад функціонування

водопровідно-каналізаційних підприємств. До таких нормативно-правових актів можна віднести: Водний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України “Про природні монополії”, Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”, Закон України “Про питну воду і питне водопостачання”, Порядок формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення та багато інших (додаток Б).

П’ята особливість. У зв’язку з тим, що термін функціонування підприємств водопостачання та водовідведення не визначений, вони можуть планувати свою фінансову діяльність на довготривалий період, однак за згодою і погодженням із регулюючим органом. Зазначене знаходить свій прояв у фінансовій політиці підприємства, що являє собою сукупність стратегічних напрямків розвитку та конкретних дій, спрямованих на реалізацію перших. Мова йде про вже відомі стратегію й тактику фінансової політики, які знаходяться у нерозривному зв’язку і єдності. Слід зазначити, що в сучасних умовах, вектор фінансової політики вказаних вище підприємств визначається фінансовою службою суб’єкта господарювання в ході реалізації фінансового менеджменту, а також залежить від рівня ділової активності, розвитку економіки держави й територіальних громад та багатьох інших факторів [80, 27]. В цьому контексті заслуговує на увагу позиція М. Забаштанського, який виокремлює три можливі типи політики фінансового забезпечення підприємств комунальної власності, залежно від рівня їх фінансового стану [49].

Шоста особливість. В сучасних умовах надання послуг з водопостачання та водовідведення можуть здійснювати підприємства різних організаційно-правових форм та форм власності. Щоправда, з огляду на вітчизняну специфіку формування водопровідно-каналізаційного господарства територій, що передбачала повномасштабне роздержавлення та передання у комунальну власність підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, у такій галузі залишається найбільшою частка комунальних підприємств, хоча абсолютна їх величина зменшилася із 1347 у 2006 р. до 1008 у 2010 р. або на 25,4% (додаток В). Цьому також сприяють відсутність досвіду щодо організації таких підприємств з боку приватних структур і загалом їх незацікавленість у веденні бізнесу через нерентабельність діяльності з

надання послуг водопостачання та водовідведення й недосконалість законодавства. ВКП вступають у фінансові відносини (які нам вдалося окреслити за допомогою екстраполяції фінансів підприємств загалом на досліджувані суб'єкти господарювання) з: абонентами (щодо оплати послуг, стягнення боргів та ін.); банками (щодо обслуговування поточних рахунків, отримання кредитів і сплати відсотків за ними); органами державної податкової служби та Пенсійним фондом України (щодо сплати податків, зборів та єдиного соціального внеску); страховими організаціями (щодо страхування окремих видів відповідальності); іншими підприємствами житлово-комунального господарства (з приводу внутрішньогалузевих розрахунків або перерозподілу фінансових ресурсів); внутрішніх розрахунків (щодо розподілу виручки, чистого доходу, формування прибутку тощо); регулюючим органом і вищестоящими управлінськими організаціями (щодо розподілу відповідних грошових коштів); бюджетами (щодо отримання відшкодування за надані державою чи місцевим самоврядуванням пільги, компенсації, різниці в тарифах, бюджетного фінансування програм з розвитку).

Враховуючи викладене, можна зробити такі висновки: для забезпечення населення життєво важливими послугами, які ми схильні вважати клубними благами, створено підприємства водопостачання та водовідведення, що надають зазначені послуги на основі принципу відповідності, реалізуючи загальноекономічну, господарську та соціальну функції. Специфічна технологія надання згаданих послуг зумовлює особливості складу та структури основних засобів та оборотних коштів ВКП, а форма власності – особливості формування та використання фінансових ресурсів.

В Україні сформована законодавча база, що є достатньою для ефективного надання послуг водопостачання та водовідведення, проте є необхідність перегляду нормативно-правових актів з метою чіткішого та ґрунтовнішого регламентування певних норм, що стосуються функціонування галузі водопостачання та водовідведення, й уникнення їхнього дублювання в різних законодавчих документах (повніший їх перелік див. у додатку Б). Фінансове забезпечення ВКП здійснюється

за рахунок коштів державного й місцевих бюджетів, власних фінансових ресурсів ВКП або солідарного поєднання всіх перелічених джерел чи змішаних схем фінансування.

1.3. Теоретичні основи формування та використання фінансових ресурсів підприємств ВКГ

Відомо, що метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є досягнення наперед поставлених цілей і виконання завдань. При цьому вирішальне значення має оптимальне використання усіх ресурсів, не заборонених законодавством, в складі яких поряд із трудовими, природними, технічними вагому роль відіграють фінансові. Саме фінансові ресурси є матеріальною основою функціонування підприємства та забезпечують процеси фінансування його виробничо-господарської та інвестиційної діяльності.

Перед тим, як перейти до розгляду фінансових ресурсів підприємств водопостачання і водовідведення, розглянемо різні підходи вітчизняних і зарубіжних учених щодо трактування сутності фінансових ресурсів підприємств загалом.

Незважаючи на те, що в сучасній економічній літературі глибоко досліджена економічна природа фінансових ресурсів підприємств, єдиного визначення щодо їхньої сутності немає. Так, низка вчених дотримуються думки, що фінансові ресурси підприємств – це грошові кошти у фондovій і нефондовій формі. Серед них, зокрема, А. Поддєрьогін, на думку якого фінансові ресурси – це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства, тобто всі грошові фонди (частина коштів, що мають цільове спрямування) й частина грошових коштів у нефондовій формі (ті, що використовуються для забезпечення поточної діяльності) [181, 10].

Таку саму позицію відстоюють Г. Партин, А. Загородній, розуміючи під фінансовими ресурсами кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. Це, зокрема,

грошові фонди підприємств, а також частина грошових коштів, що не входять до складу фондів [119, 10]. Згадане визначення дублює зміст попереднього, хоча і відрізняється призначенням фінансових ресурсів, яке, на нашу думку, досить звужене, адже їхнє використання не обмежується погашенням фінансових зобов'язань.

На думку Н. Власової, О. Круглової, Л. Безгінової, фінансові ресурси – це сукупність грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, які знаходяться у розпорядженні господарського суб'єкта в певний період (або на дату), що призначені для виконання його фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних із розширенням виробництва [29, 8]. Щойно зазначене визначення відрізняється від попередніх такими моментами: 1) автори виділяють джерела формування фінансових ресурсів – доходи і зовнішні надходження; 2) для оцінки стану фінансових ресурсів учені вводять фактор часу – певний період або дату; 3) представлено відносно широкий перелік напрямів використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. На нашу думку, вказане визначення найбільш ґрунтовно висвітлює економічну сутність фінансових ресурсів підприємств.

Г. Азаренкова, Т. Журавель, Р. Михайленко визначають фінансові ресурси таким чином: “Це грошові нагромадження та доходи, які знаходяться в розпорядженні підприємства, створюються в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб” [3, 19]. Як бачимо, згадане визначення, схоже з детально проаналізованим вище. Однак містить відмінності: по-перше, немає ув'язки фінансових ресурсів із часом; по-друге, вченими зроблено наголос на процесі формування та акумулювання фінансових ресурсів у відповідних фондах, а вже потім витрачання їх на забезпечення певних цілей. Тобто автори обмежують склад фінансових ресурсів підприємств їх фондовою формою.

На думку В. Бочарова, формою фінансових ресурсів є рух грошових коштів, що виникає в процесі розподілу і перерозподілу вартості виробленої продукції, та ці

кошти є фінансовим потенціалом суб'єкта господарювання з приводу забезпечення сприятливого функціонування та розвитку [20, 18].

Схоже до зазначеного визначення фінансових ресурсів дає В. Родіонова: це грошові доходи та надходження, які знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників [185, 125]. На нашу думку, згадане визначення глибше й ґрунтовніше, оскільки на відміну від попередніх, відповідає якісним критеріям фінансових ресурсів: підкреслює зв'язок процесів їхнього формування і використання, не обмежує їх склад фондовою формою і економічною функцією підприємств. Звісно, що запропоноване визначення загальне і, екстраполюючи його на фінансові ресурси суб'єкта господарювання конкретної галузі, можна цю дефініцію розширити, залежно від кінцевої мети і призначення певного суб'єкта господарювання. Слід зазначити, що, враховуючи зміст саме такої дефініції фінансових ресурсів, визначеної щойно згаданими авторами, ми будемо представляти власне бачення фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення.

Н. Пойда-Носик та С. Грабарчук під фінансовими ресурсами розуміють сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на дату у процесі реалізації продукції, основних та оборотних засобів і видачі зобов'язань [136, 103]. Вважаємо, що таке визначення є однобоким оскільки вказує лише на джерела формування фінансових ресурсів і не передбачає напрямів їх використання. Принагідно зазначимо, в дійсності процеси формування і використання фінансових ресурсів тісно взаємопов'язані, адже розмір наявних ресурсів визначає обсяги й напрями їх розміщення і, навпаки: від ефективності використання залежить величина отриманих фінансових ресурсів в подальшому. Наприклад, нерозподілений прибуток, сформований у минулому періоді, може перетворитися на знаряддя фінансування реконструкції основних засобів у поточному році. У цьому разі частина раніше сформованих фінансових ресурсів буде спрямована на оновлення виробничих потужностей. Ми хочемо підкреслити

властивість фінансових ресурсів – перебувати в русі, причому цей рух – різновекторний, як у напрямі формування, так і використання фінансових ресурсів.

З цього приводу заслуговують на увагу погляди О. Угляренко, яка зазначає, що спочатку підприємство планує напрямки використання фінансових ресурсів, а вже потім формує необхідний їх обсяг [177].

У сучасній фінансовій літературі рух фінансових ресурсів отримав назву фінансовий потік. Однак, варто відзначити, щодо тлумачення поняття “фінансовий потік” як і щодо терміну “фінансові ресурси” серед учених ведуться тривалі дискусії. Далі Н. Пойда-Носик та С. Грабарчук уточнюють: “Коли ми говоримо про фінансові ресурси, то маємо на увазі сукупність грошових ресурсів, які підприємство змогло залучити й утримати у своєму обороті на певну дату, зокрема на кінець року (на підприємстві ця сукупність набуває форми капіталу)” [136, 103]. Теза “утримати у своєму обороті” кардинально все змінює, оскільки засвідчує рух фінансових ресурсів. Однак, незрозумілим з точки зору поданого авторами визначення є твердження “Ані виручка, ані дохід, як величини, пов’язані з проміжком часу не належать до фінансових ресурсів” [136, 103]. Але ж і виручка, і дохід є грошовими ресурсами, які підприємство отримує в результаті здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

На погляд Л. Зятковської, фінансові ресурси – це власні й прирівняні до власних кошти і фінансові активи, які перебувають у розпорядженні підприємств на праві власності, передбаченому законодавством [73, 155]. Як бачимо, в цьому визначенні акцент зроблено на класифікаційній ознаці фінансових ресурсів за джерелами формування, зі складу яких вилучено позичені. Справа в тому, що, на думку автора, позичені кошти, які не належать підприємству, є лише стабілізуючими та разом із власними фінансовими ресурсами формують інвестиційні ресурси підприємства [73, 155].

Такої ж думки дотримувався й І. Зятковський. В основу власного визначення фінансових ресурсів він поклав два критерії: 1) право власності суб’єкта господарювання, що визначає масштаби можливого маневрування фінансовими ресурсами; 2) напрямки використання отриманого прибутку після оподаткування, а

саме – створення резервів. Відтак, під фінансовими ресурсами учений розумів сукупність грошових резервів та цільових надходжень, якими підприємство розпоряджається на праві власності, оперативного управління, повного господарського відання та використовує на статутні потреби [75, 17]. Згідно з цим визначенням цілком очевидним є пояснення, чому автор не відносить до фінансових ресурсів позичених коштів, адже останні не належать підприємству ні на праві власності, ні оперативного управління, ні господарського відання.

Схожу позицію відстоює Ю. Петленко, яка до основних факторів впливу на формування фінансових ресурсів підприємств відносить “види діяльності та організаційно-правові форми господарювання, що обумовлюють особливості їх використання” [132], а також Л. Дробозіна, яка крім організаційно-правової форми виокремлює не менш важливий чинник – галузеві техніко-економічні особливості [192, 130].

На нашу думку, незважаючи на те, що позичені кошти підприємству не належать і використовуються ним на правах платності, строковості та поверненості, все ж таки вони дозволяють суб’єкту господарювання покривати тимчасову потребу у додаткових ресурсах та отримувати прибуток (тобто знаходяться у обороті підприємства протягом певного періоду). Крім того, розраховавши ефект фінансового левериджу, можна підвищувати рентабельність власних фінансових ресурсів. Тому, вважаємо, що ідея виключення позикових ресурсів зі складу фінансових суперечлива і не повною мірою обґрунтована.

Дискусійним є також позиція І. Зятковського [74, 25], який, дослідивши економічну природу фінансових ресурсів, робить висновок, що вчені схиляються до думки, що фінансові ресурси не є економічною категорією. Абсолютно протилежними є погляди А. Марченка, який пропонує авторське бачення фінансових ресурсів суб’єктів господарювання на основі їхньої категоріальної сутності й зазначає: “Фінансові ресурси суб’єктів господарювання – це фінансова категорія, яка виражає фінансові відносини, пов’язані з рухом частини грошових коштів суб’єктів господарювання, що перебувають в їх розпорядженні і

спрямовуються на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення” [105]. Такої ж думки й В. Леонт'єв [97, 69].

Заслуговує на увагу визначення фінансових ресурсів, сформульоване В. Федосовим, В. Опаріним, С. Львовчкіним, згідно із яким фінансовими ресурсами можна вважати лише ті гроші, які “роблять” гроші, тобто суму коштів, спрямованих у основні засоби та обігові кошти підприємств [180, 145].

Частково погоджуючись із думкою вчених, вважаємо, що фінансовими ресурсами є не всі, а лише частина коштів, спрямованих на забезпечення процесу виробництва. Однак, на нашу думку, згадане визначення необхідно доповнити джерелами формування фінансових ресурсів, оскільки авторами виокремлено лише напрями їх використання. Потрібно відзначити високий рівень обґрунтованості власного бачення вказаними вченими сутності фінансових ресурсів, які, на їхню думку, є не результатом, а передумовою створення відповідного обсягу доходу. Відтак, вони не погоджуються з позицією низки науковців щодо тлумачення фінансових ресурсів як результату створення, розподілу та перерозподілу ВВП.

Варто також зауважити, що процеси формування та використання фінансових ресурсів тісно пов'язані з фінансовим станом підприємств і визначають його. З цього приводу заслуговують на увагу погляди Т. Обущак, яка розглядає фінансові ресурси (а, зокрема, потенціал їх формування) як елемент фінансового стану підприємства [115, 99]. Така позиція вченої пов'язана з тим, що вона поділяє фінансовий стан за статичною та динамічною ознаками залежно від мети аналізу останнього, а саме за потребою оцінити результати діяльності на конкретну дату або ж визначити потенційні можливості фінансування підприємства.

Вченою здійснено глибокий аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури з метою представлення авторського бачення фінансового стану. Приєднуючись до таких напрацювань дослідниці, вважаємо, що, оцінюючи показники формування фінансових ресурсів, можна охарактеризувати фінансовий стан підприємства.

Мають місце випадки, коли різні автори з метою уникнення в реченні морфологічних помилок, вживають термін “фінансові ресурси”, досліджуючи лише один із їх видів із вказівкою на конкретне джерело. Для прикладу, Ж. Поплавська та

В. Поплавський називають довгостроковий кредит “довгостроковими фінансовими ресурсами підприємств” [142, 50].

Спроба систематизувати погляди на сутність “фінансових ресурсів” підприємств представлена в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення сутності терміна “фінансові ресурси” підприємств

Автор	Визначення	Характеристика
А. Поддєрьогін	Грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства, тобто, всі грошові фонди (частина коштів, що мають цільове спрямування) й частина грошових коштів у нефондовій формі (ті, що використовуються для забезпечення поточної діяльності) [181, 10].	Погляди схожі щодо джерел формування і напрямів використання фінансових ресурсів
Г. Партин, А. Загородній	Кошти, що перебувають у розпорядженні підприємств і призначені для виконання ними певних фінансових зобов'язань. Це, зокрема, грошові фонди підприємств, а також частина грошових коштів, що не входять до складу фондів [119, 14].	
І. Зятковський	Сукупність грошових резервів та цільових надходжень, якими підприємство розпоряджається на праві власності, оперативного управління, повного господарського відання та використовує на статутні потреби [75, 17].	Погляди схожі щодо джерел формування фінансових ресурсів, склад яких залежить від форм власності суб'єктів господарювання, але в другому визначенні відсутні напрямки використання фінансових ресурсів
Л. Зятковська	Власні й прирівняні до власних кошти і фінансові активи, які перебувають у розпорядженні підприємств на праві власності, передбаченому законодавством [73, 155].	
Г. Азаренкова, Т. Журавель, Р. Михайленко	Грошові нагромадження та доходи, які знаходяться в розпорядженні підприємства, створюються в процесі розподілу і перерозподілу виручки та прибутку і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб [3, 19].	Погляди схожі, щодо джерел формування фінансових ресурсів, якими є грошові нагромадження та доходи, але відрізняються за напрямками розміщення і використання
В. Родіонова	Грошові доходи та надходження, які знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників [185, 125].	
Н. Пойда-Носик, С. Грабарчук	Сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на дату у процесі реалізації продукції, основних і оборотних засобів і видачі зобов'язань [136, 103].	Погляди схожі щодо джерел формування фінансових ресурсів з прив'язкою їх до конкретного моменту часу (дати або періоду), але в першому визначенні відсутні напрямки використання фінансових ресурсів
Н. Власова, О. Круглова, Л. Безгінова	Сукупність грошових коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, які знаходяться у розпорядженні господарського суб'єкта в певний період (або на дату), що призначені для виконання його фінансових зобов'язань, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних із розширенням виробництва [29, 8].	

Продовження таблиці 1.1

В. Леонтєв	Сукупність капіталу та іншого майна, виражених в грошовій формі, які знаходяться в розпорядженні підприємств, використовуються або можуть бути використані в процесі фінансового-господарської діяльності, для виконання своїх функцій. Це фінансовий потенціал підприємства в конкретно визначених умовах і який розраховується у тому випадку, коли відбувається зміна структури фінансових ресурсів або їх джерел, зумовлених зміною цілей і завдань діяльності підприємства [97, 70].	Визначення схоже з попередніми щодо джерел формування і використання фінансових ресурсів, але відрізняється від них тим, що автор обумовлює зміну структури фінансових ресурсів зміною цілей діяльності підприємств, вважаючи, що в таких умовах фінансові ресурси є фінансовим потенціалом
А. Марченко	Фінансова категорія, яка виражає фінансові відносини, пов'язані з рухом частини грошових коштів суб'єктів господарювання, що перебувають в їх розпорядженні і спрямовуються на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення [105].	Запропоноване визначення відрізняється від попередніх наданням "фінансовим ресурсам" статусу фінансової категорії
В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін	Ті гроші, які "роблять" гроші, тобто сума коштів, спрямованих у основні засоби та обігові кошти підприємств [180, 145].	Визначення кардинально відрізняється від попередніх цільовим спрямування фінансових ресурсів

Примітка: складено автором.

Досліджуючи сутність фінансових ресурсів і резервів підприємства, В. Леонтєв наголошує на тому, що категорії ресурсів, резервів і капіталу схожі між собою тим, що за своїм зовнішнім проявом усі вони матеріальні і складаються, наприклад, із основних засобів, палива, сировини і матеріалів тощо і виражені (або можуть бути такими) в грошовій формі.

В той час, коли фінансові резерви – це лише частина фондів грошових коштів, які формуються протягом певного періоду з метою використання на спеціальні (непередбачувані) цілі в конкретний момент, фінансові ресурси являють собою сукупність капіталу і майна, які можуть бути виражені в грошовій формі, перебувають в розпорядженні підприємств та використовуються на забезпечення фінансово-господарської діяльності й виконання підприємством своїх функцій.

Крім того, автор ототожнює фінансові ресурси з фінансовим потенціалом, розуміючи під ним сукупність усіх наявних і можливих фондів, які мають грошову оцінку та можуть бути використані в діяльності підприємства з метою отримання прибутку та розраховується в разі зміни структури фінансових ресурсів, пов'язаних з реструктуризацією підприємства чи зміною пріоритетів його розвитку [97, 69–70].

Як бачимо, В. Леонт'єв, даючи чітке пояснення сутності “ресурсів” і “резервів”, практично залишив поза увагою категорію “капіталу”, лише частково згадавши її при визначенні фінансових ресурсів (див. табл. 1.1). Враховуючи подібне визначення, потрібно вважати, що “капітал” є частиною “фінансових ресурсів”, а відтак – поняттям вужчим за змістом. Крім того, виходячи з класифікації фінансових ресурсів, запропонованої ученим, можна зробити висновок, що під капіталом автор розуміє капітал, відображений в I розділі пасиву балансу, а саме – власний капітал.

Повністю погоджуючись із автором щодо сутності фінансових ресурсів і резервів, вважаємо, що зміст капіталу, представлено вірно, але розкрито не сповна. Справа в тому, що категорію “капітал” можна розуміти по-різному, виходячи з конкретного предмета дослідження. Наприклад, в економічній теорії поняття капітал охоплює всі засоби виробництва, тобто всі види інструментів, машини, обладнання, фабрично-заводські і складські будівлі та споруди, транспортні засоби та розподільну мережу, які використовуються для виробництва товарів та надання послуг. Процес виробництва та накопичення таких засобів називається інвестуванням [103, 27].

У сфері фінансів під капіталом розуміють дещо інше. Так, на думку В. Федосова, В. Опаріна, С. Львовчкіна, фінансові ресурси є джерелом формування капіталу, вартістю, що створює більшу вартість [180, 146]. Такої ж думки дотримуються О. Васюренко, Г. Азаренкова, які вважають, що капітал – це частина фінансових ресурсів, що приносить дохід [25, 33], І. Балабанов, на думку якого капітал – це фінансові ресурси, спрямовані в оборот з метою отримання прибутку [13, 65], а також Є. Рясних, що трактує капітал як вартість, яка дає додаткову вартість [163, 59].

Іншими словами, капітал – це дійсно частина фінансових ресурсів, яка створює дохід. В нашому розумінні основні засоби та оборотні кошти у грошовому вираженні – це і є ті фінансові ресурси, які створюють додаткову вартість, а відтак збільшують розмір власного капіталу та зокрема статті I розділу пасиву балансу “Власний капітал”.

А. Данілов вказує на дилему необхідності розмежування “фінансових ресурсів”, “фінансових потоків” і “капіталу”, хоч і не обґрунтовує власної позиції стосовно капіталу, фрагментарно акцентуючи увагу на ньому лише в порівняльній таблиці (додаток Г, табл. Г.1) [38, 68–70]. Вчений дуже влучно зазначає, що в сучасній науці немає чіткого визначення щойно перелічених понять і вчені схильні розглядати фінансові ресурси в умовах статичності як сукупність грошових фондів, а їхній рух характеризує фінансовий потік.

Проаналізувавши погляди вітчизняних і зарубіжних учених стосовно класифікації джерел фінансових ресурсів підприємств відзначимо: поширеною у фінансовій науковій літературі є типологія фінансових ресурсів за правом власності, відповідно до якої виділяють власні, залучені та запозичені джерела їх формування. Саме такої класифікації ми будемо дотримуватися (додаток Г, рис. Г.2). Щоправда, існують й інші варіанти класифікації. Наприклад, В. Опарін об’єднує фінансові ресурси у три групи: за 1) кругообігом, 2) використанням і 3) правом власності [116, 10–11]; І. Балабанов поділяє на власні і чужі [13, 77]. В. Леонтьєв розділяє фінансові ресурси на внутрішні і зовнішні, короткострокові і довгострокові, поточні та інвестиційні, а джерела їх формування – на власні, залучені й позичені [97, 70–73].

Виходячи зі сказаного, можна зробити висновок: у фінансовій літературі немає конкретного визначення сутності фінансових ресурсів. Під терміном “фінансові ресурси” різні вчені розуміють сукупність грошових коштів у фондовій і нефондовій формах, активів, доходів, нагромаджень, резервів тощо, котрі знаходяться в розпорядженні суб’єкта господарювання і використовуються на різні цілі. Тобто визначення розглядуваної категорії, запропоноване авторами, лежить в межах конкретного предмета й об’єкта дослідження кожного із них, тому в сутність фінансових ресурсів закладено різні ознаки, що, в свою чергу, посприяло наявності плюралізму поглядів на зміст досліджуваної категорії. Враховуючи різні позиції вчених ми схильні вважати, що фінансові ресурси – це сукупність джерел грошових коштів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та використовуються у його фінансово-господарській та інвестиційній діяльності.

Вважаємо, що фінансові ресурси – це поняття абстрактне, їхню величину неможливо виміряти. Вони формуються за допомогою певних джерел, склад яких визначається особливостями функціонування суб'єкта господарювання. Саме тому у сучасній науковій фінансовій літературі поняття “фінансові ресурси”, “фінансове забезпечення” та “фінансування” ототожнюють, чітко не розмежовуючи. Наочним прикладом є визначення “фінансування” Б. Райсбергом, Л. Лозовським та Є. Стародубцевою: це забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів усього господарства країни, регіонів, підприємств і підприємців, а також різних економічних програм і видів діяльності. Фінансування здійснюють за рахунок власних, внутрішніх і зовнішніх джерел у формі бюджетних асигнувань, кредитів, допомог від інших держав та осіб [155, 360].

Екстраполюючи наше розуміння фінансових ресурсів на досліджувані підприємства, вважаємо, що фінансові ресурси ВКП – це сукупність джерел грошових коштів, які формуються в процесі реалізації економічних відносин суб'єктів господарювання та органів місцевого самоврядування чи місцевих органів виконавчої влади та використовуються на забезпечення потреб фінансово-господарської діяльності, модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури, забезпечення високої якості суспільно-важливих послуг.

Тобто сутність фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення практично нічим не відрізняється від змісту фінансових ресурсів інших суб'єктів господарювання. Доведенням цього є розуміння фінансових ресурсів ВКП Г. Агаджановим, під якими він розуміє грошові доходи й надходження, що перебувають у розпорядженні підприємств ВКГ і призначені для виконання фінансових зобов'язань перед державою, кредитною системою, постачальниками, страховими органами, іншими підприємствами, працівниками підприємства та здійснення витрат на розвиток господарської діяльності [1, 56]. Разом з тим, процеси формування і використання фінансових ресурсів підприємств ВКГ мають свої особливості, зумовлені галузевою специфікою та державним регулюванням.

Так, у момент створення підприємства єдиним джерелом його фінансових ресурсів є статутний капітал або іншими словами майно на відповідну дату, яке належить державі, у разі, коли підприємство державне; територіальній громаді – якщо підприємство комунальне; приватному власнику (власникам) – коли воно приватне, створене у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

Кошти статутного капіталу вкладаються в основні засоби і оборотні кошти для здійснення підприємством фінансово-господарської діяльності. В процесі виробництва й надання послуг основним джерелом формування фінансових ресурсів суб'єкта господарювання є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка є результатом реалізації новоствореної вартості за певною ціною, в цьому разі – тарифом на одиницю послуги.

Рівномірне надходження виручки на рахунки та в касу підприємства забезпечує своєчасне відшкодування витрат діяльності, підвищує ефективність формування і використання фінансових ресурсів. Невчасне надходження виручки, навпаки, загрожує недоотриманням фінансових ресурсів, а відтак зниженням прибутку, величини оборотних коштів, неможливістю виконання фінансових зобов'язань, що знаходить свій прояв у формуванні значної кредиторської заборгованості та погіршує фінансовий стан підприємства в цілому.

Згідно з ПС(б)О 15 “Дохід” збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) визнається доходом [138]. Дохід ВКП – це сума доходу від основної діяльності, інших операційних доходів, фінансових та інших доходів, а також надзвичайних доходів.

Проте, найбільшу частку в структурі доходу підприємства ВКГ займає чистий дохід, отриманий від основної діяльності – від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) водопостачання та водовідведення. На його величину впливає, насамперед, розмір собівартості послуг, норма прибутку, яку встановлюють органи державної влади, рівень тарифу та обсяг реалізованих послуг. Потрібно відзначити, що перші три показники визначаються в процесі ціноутворення на послуги, однак лише два з

них – рівень прибутку й тарифу є сталими величинами протягом року (норму прибутку й величину тарифу встановлюють органи місцевого самоврядування), натомість, запланована собівартість послуг може відрізнятись від фактичної (бути більшою або меншою) під впливом збільшення чи зменшення обсягу спожитих послуг або ж її індексування.

Так, загальний обсяг доходу може бути розрахований двома способами [1, 231–232]:

$$1) R = \sum_{i=1}^m V_i \times T_i, \quad (1.6)$$

де R – дохід від реалізації продукції;

V_i – загальний обсяг реалізації продукції;

T_i – тариф установлений на реалізовану продукцію;

i – група споживачів;

m – кількість груп споживачів.

$$2) R = S + P, \quad (1.7)$$

де R – дохід від реалізації продукції;

S – загальна собівартість послуг;

P – прибуток.

Формування інших операційних, фінансових та інших доходів (яким притаманний несистематичний характер) здійснюється виходячи із собівартості виконаних робіт (наданих послуг), норми прибутку й тарифу.

Так, до складу інших операційних доходів ВКП належать: доходи від реалізації іншої продукції чи послуг – дохід від підсобних сільських господарств та інших госпрозрахункових підрозділів, які знаходяться на балансі підприємств тощо; від реалізації основних засобів та іншого майна. Частка доходів першої групи, як правило незначна, а в разі зменшення попиту на продукцію (товари, послуги), невмілого управління підрозділами, що є на балансі підприємства, або під впливом якихось інших чинників, замість прибутку можна отримати збиток.

Така сама ситуація можлива при реалізації непотрібних основних засобів (які з'являються у підприємств у результаті зміни обсягів виробництва, прорахунків у

системі постачання, збуту і т. д.) та іншого майна, в разі, коли їхня продажна ціна виявиться нижчою від ціни придбання внаслідок тривалого зберігання матеріальних цінностей. Дохід від реалізації зайвих основних засобів визначається як різниця між продажною їх ціною та початковою, скоригованою на індекс інфляції.

До складу фінансових та інших доходів підприємств ВКГ належать доходи, що не пов'язані з основною діяльністю:

- від пайової участі в капіталі інших суб'єктів господарювання;
- від здачі майна в оренду;
- дивіденди, відсотки, отримані за акції і паї, облігації та інші види цінних паперів, що є у власності підприємства;
- сума отриманих економічних санкцій (штрафи, пені, неустойки) тощо.

Різниця між доходами та витратами становить суму прибутку, який є головним кінцевим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Його додатна величина свідчить про ефективне використання основних засобів, матеріальних і трудових ресурсів, виконання зобов'язань перед різними контрагентами. Від'ємне значення прибутку сигналізує про фінансові труднощі, які можуть виникнути з різних причин, та необхідність зміни фінансової політики підприємства або його реструктуризації з метою оптимізації фінансових ресурсів для виведення суб'єкта господарювання з кризи (критичної ситуації).

В сучасних умовах формування прибутку здійснюється в декілька етапів:

1. Спочатку розраховують валовий прибуток (збиток), який дорівнює різниці між доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), сумою непрямих податків та собівартістю реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

2. Наступним визначають прибуток (збиток) від операційної діяльності як різницю між сумою валового прибутку та іншими операційними доходами й сумою адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

3. Подальшим етапом є визначення прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування, який обчислюється як сума прибутку (збитку) від операційної діяльності та доходу від участі в капіталі, фінансових доходів та інших

доходів за вирахуванням витрат від участі в капіталі, фінансових витрат та інших витрат.

4. Черговим кроком є визначення прибутку (збитку) від звичайної діяльності як різниці між прибутком (збитком) від звичайної діяльності до оподаткування та податком на прибуток.

5. Кінцевим етапом є розрахунок чистого прибутку (збитку) як суми прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку (збитку), який, в свою чергу, дорівнює різниці надзвичайних доходів, надзвичайних витрат і податку з надзвичайного прибутку (додаток Г, рис. Г.3).

На основі зазначеного порядку розрахунку прибутку, підприємства складають “Звіт про фінансові результати”. Разом з тим, існує внутрішня система обчислення прибутку, яку можна представити таким чином [1, 235]:

$$P = R - S + P_o + P_l + P_f, \quad (1.8)$$

де P – обсяг прибутку;

R – дохід, отриманий як оплата фактичного обсягу продукції та надання послуг водопостачання та/або водовідведення від усіх споживачів за діючими тарифами;

S – собівартість обсягу реалізації продукції і надання послуг;

P_o – інший операційний прибуток;

P_l – прибуток від оплати перевитрат лімітів водоспоживання промисловими підприємствами;

P_f – прибуток у вигляді отриманих штрафних санкцій за порушення господарських договорів за відрахуванням сплачених штрафних санкцій.

Окрім функції забезпечення підприємств необхідними фінансовими ресурсами, яку виконує прибуток, він є найважливішим в умовах ринку джерелом фінансування науково-технічного та соціально-економічного розвитку.

Чистий прибуток, використовується за напрямками, які передбачені статутом підприємства та прописані в положенні, яке затверджується його керівником (керівництвом). В статуті підприємства може бути передбачено складання планів

використання прибутку у формі кошторисів витрат або створення фондів накопичення і споживання.

Використання прибутку на розвиток виробництва передбачає здійснення витрат на: науково-дослідні, конструкторські, проектні, технічні роботи і заходи з освоєння нових видів продукції й технологічних процесів; вдосконалення технології й організації виробництва, модернізації устаткування, технічного переозброєння та реконструкції діючого виробництва, розширення підприємств; сплату кредитів і відсотків за ними та вкладення коштів у статутні капітали інших підприємств.

Використання прибутку на соціальні заходи реалізується через здійснення витрат на експлуатацію соціально-побутових об'єктів, які знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів невиробничого призначення, проведення оздоровчих, культурно-масових заходів для робітників підприємства тощо.

Прибуток ВКП може також використовуватися на матеріальне заохочення, до якого належать одноразові виплати за виконання особливо важливого виробничого завдання, виплати премії за створення, освоєння і впровадження нової техніки, надання матеріальної допомоги робітникам і службовцям, одноразова допомога ветеранам праці при виході на пенсію, надбавки до пенсій, компенсації працівникам подорожчання харчування в їдальнях, буфетах підприємства у зв'язку з підвищенням цін, суттєвим покращенням якості страв та ін. [1, 237–238].

Отже, чистий прибуток ВКП використовується за двома напрямками: нагромадження та споживання, які, як правило, матеріалізуються у фондовій формі [1, 238]:

$$P_p = F_r + F_i + F_c, \quad (1.9)$$

де P_p – чистий прибуток;

F_r – резервний фонд;

F_i – фонд нагромадження;

F_c – фонд споживання.

Для господарських товариств використання прибутку можна представити за такою ж формулою, щоправда, сума доданків в ній збільшується на величину прибутку, що розподіляють між засновниками.

Окрім частини чистого прибутку, який є джерелом формування фонду нагромадження, до останнього належать також інші джерела. Призначенням фонду нагромадження є створення нового та/або збільшення наявного майна, шляхом придбання основних засобів і примноженням оборотних коштів. Зростання фонду нагромадження свідчить про збільшення власних фінансових ресурсів підприємства, зменшення фонду – навпаки, відбувається в результаті списання витрат (які призначені для створення засобів виробництва) за первісною вартістю; розподілу фонду між юридичними особами (засновниками); погашення збитку господарюючого суб'єкта, виявленого за результатами роботи за рік [1, 238–239].

Невикористаний у звітному році прибуток має важливе значення й свідчить про наявність фінансового потенціалу для розвитку підприємства, а наявність його протягом останніх років – про стабільну ефективність роботи.

Слід зазначити, що на підприємствах ВКГ різних організаційно-правових форм у використанні прибутку є певні особливості. Наприклад, розподіл і використання прибутку в акціонерних товариствах є прерогативою власників (акціонерів), у товариствах з обмеженою відповідальністю – учасників. Напрямки використання прибутку визначаються на загальних зборах акціонерів та учасників, на яких може бути прийняте рішення щодо передачі прав з розподілу й використання прибутку виконавчим органам, окрім тих напрямків, що передбачені законодавством.

На загальних зборах акціонерів (учасників) визначаються також напрямки використання прибутку суб'єктів господарювання ВКГ на споживчі цілі, наприклад, заохочувальні додаткові виплати працівникам за підсумками роботи за квартал. Крім цього, у трудовому договорі можуть бути передбачені премії за виконання квартального фінансового плану. Такі виплати здійснюються за рахунок прибутку, а їхній розмір затверджують наказом директора [1, 240].

Окрім витрат на розвиток і споживання, з чистого прибутку здійснюються витрати на сплату штрафів і фінансових санкцій за порушення вимог чинного законодавства: з охорони навколишнього природного середовища, санітарно-гігієнічних, податкових тощо. Надприбуток, отриманий ВКП в результаті завищення регульованих цін, вираховується із суми чистого прибутку й повертається до бюджету в повному обсязі.

На відміну від прибутку, який є джерелом соціально-економічного розвитку, амортизаційні відрахування є джерелом лише економічного розвитку, оскільки вони в повному обсязі спрямовуються на капітальні інвестиції. Хоча в науці відомий факт дискусії з приводу сутності амортизаційних відрахувань, а відтак їхнього призначення. Така дискусія розгорнулася у 2004 р. як реакція на законодавчі зміни з приводу підвищення контролю за використанням коштів амортизації та, у зв'язку з цим, необхідності їхнього обліку на окремому позабалансовому рахунку 09 “Амортизаційні відрахування”.

Об'єктом дискусії стало визначення економічної сутності та функціонального призначення амортизації. У результаті цього, сформувався дві точки зору, які представлені в науково-практичній літературі. Згідно з першою, прихильником якої є І. Чалий [196, 11] та частково С. Голов [33, 9–15], амортизацію слід вважати звичайними витратами підприємства; зміст другої відображає вислів М. Чумаченка “... це не звичайні витрати, а розрахункові, віртуальні витрати, тому що фонди, які зношуються, в процесі експлуатації не змінюють своєї форми й призначення до повного зносу. Отже, амортизаційні відрахування відображають знос основних фондів” [197, 6].

Зазначеним М. Чумаченко підкреслює, що функціональним призначенням таких витрат є відновлення вартості активів підприємства, строк корисної експлуатації яких закінчився, а відображенням їхнього зносу є сума амортизаційних відрахувань.

В свою чергу, С. Голов [33, 9–15], займаючи компромісну позицію між двома зазначеними підходами, пояснює плюралізм поглядів на призначення амортизації її розглядом з позиції різних облікових концепцій. Він вважає, що запровадження

позабалансового рахунку обліку амортизаційних відрахувань не призведе до вдосконалення контролю за їхнім використанням. Суму амортизації не слід повністю спрямовувати на інвестиції, а лише її частину. Разом з тим, іншу частину коштів науковець пропонує розміщувати на фінансовому ринку з метою отримання додаткового доходу. Для цього, потрібно відкрити спеціальний рахунок в банку для відображення нарахованої суми амортизації.

Серед розглянутих поглядів стосовно використання амортизації ми віддаємо перевагу позиції М. Чумаченка, який найгрунтовніше виклав її сутність і призначення, розглянувши амортизацію в економічному, фінансовому та правовому аспектах. Беручи до уваги безспірні факти, які наводить учений, вважаємо, що амортизаційні відрахування дійсно є відображенням зносу основних засобів підприємства та мають повною мірою спрямовуватися на капітальні інвестиції. Амортизація, як процес, що матеріалізується в амортизаційних відрахуваннях, власне й існує задля відновлення вартості зношених об'єктів, а відкриття банківського рахунку призведе до виникнення додаткових витрат, які пов'язані з його обслуговуванням.

Отже, сутність амортизації й амортизаційних відрахувань ми будемо розуміти, враховуючи погляди М. Чумаченка, який зазначає: "... амортизаційні відрахування на кожному підприємстві є розрахунковими витратами в собівартості продукції, а їх сума у виручці від реалізації продукції – джерелом фінансування підприємства" [197, 8]. Разом з тим, хочемо додати: тоді як амортизація – це процес перенесення вартості нематеріальних і окремих матеріальних активів на готову продукцію, амортизаційні відрахування являють собою таке перенесення в грошовому вираженні. Тобто останні є грошовими сумами у виручці, які призначені для здійснення інвестицій з метою повної або часткової заміни об'єктів, що амортизуються, враховуючи ступінь морального або фізичного зносу. Власне, саме амортизаційні відрахування є джерелом здійснення капітальних інвестицій та використовуються:

- 1) на будівництво об'єктів;
- 2) на придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів;

- 3) на придбання (створення) нематеріальних активів;
- 4) на погашення отриманих на капітальні інвестиції позик.

Згідно з Податковим Кодексом України [135] нарахування амортизації здійснюються за групами основних засобів та інших необоротних активів протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, при зарахуванні його на баланс підприємства. Термін корисної експлуатації об'єкта амортизації встановлюється наказом по підприємству із урахуванням мінімально-допустимих строків їх амортизації, визначених згаданим Кодексом. Нарахування амортизації призупиняється на період виведення об'єкта з експлуатації з метою реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин на підставі документів, які підтверджують виведення таких основних засобів з експлуатації.

На розсуд керівництва ВКП на підприємстві амортизацію можуть нараховувати за одним із п'яти відомих методів: прямолінійним, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивним, виробничим [135].

Що стосується структури фінансових ресурсів ВКП, то вона представлена власними, залученими та позиченими коштами. Власні фінансові ресурси підприємств ВКГ – це кошти, які належать підприємству на праві власності або господарського відання чи оперативного управління та використовуються на власний розсуд підприємства відповідно до статутних умов (доходи, прибуток, амортизаційні відрахування тощо). Залучені фінансові ресурси – це кошти, які ВКП тимчасово використовують в своїй діяльності у вигляді кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги й низки фінансових зобов'язань і бюджетних коштів. Позичені фінансові ресурси ВКП (кредити вітчизняних банків (за винятком короткострокових кредитів банків, які призначені для покриття нестачі власних коштів підприємств на погашення фінансових зобов'язань), Світового банку, Європейського банку реконструкції і розвитку, вітчизняних і міжнародних благодійних організацій та ін.) використовуються переважно на модернізацію інфраструктури водопостачання та водовідведення та розвитку галузі в цілому (див. додаток Г, рис. Г.2).

Таким чином, сутність категорії фінансових ресурсів ВКП та їх структура практично нічим не відрізняється від сутності й структури фінансових ресурсів інших суб'єктів господарювання, щоправда, специфіка їх формування і використання обумовлена особливостями надання послуг з водопостачання та водовідведення, а також організаційно-правовими формами та формами власності підприємств ВКГ.

Висновки до розділу 1

Враховуючи викладене, можна зробити такі висновки.

Послуги водопостачання та водовідведення є першочерговими та необхідними для життя людей, що обумовлено їх великою корисністю. В процесі становлення ринкових відносин згадані послуги еволюціонували в статусі від суспільних до клубних. У сучасних умовах їх надання здійснюють суб'єкти господарювання, які є локальними природними монополіями. У процесі дослідження сутності природного монополізму, нам вдалося виокремити вісім основних властивостей, притаманних суб'єктам водопровідно-каналізаційного ринку, які визначають специфіку їх фінансово-господарської діяльності. До них ми віднесли ефект від масштабу виробництва, субадитивність витрат, унікальність і важливість послуг, значний вплив на економіку, рівень монополізації, інертність реакції, використання цінової дискримінації та асиметричної інформації.

У зв'язку з тим, що діяльність природних монополістів може мати як позитивні, так і негативні наслідки для усіх суб'єктів суспільних відносин, то з метою недопущення негативного перерозподілу фінансових ресурсів, зумовленого діяльністю згаданих суб'єктів, держава жорстко регулює їх функціонування. А з огляду на те, що підприємства надають послуги за допомогою інфраструктури, що належить відповідній територіальній громаді, безпосередній контроль за ними здійснюють органи місцевого самоврядування.

Враховуючи техніко-технологічні особливості функціонування ВКП вдалося виокремити специфічні моменти в організації фінансів цих суб'єктів господарювання. Вони полягають в такому: кругообіг виробничих фондів ВКП

такий самий як і промислових підприємств; специфічна технологія надання послуг зумовила особливості складу і структури основних засобів та оборотних коштів (в структурі перших найбільшу питому вагу займають передавальні споруди, а других – дебіторська заборгованість); за джерелами фінансових ресурсів ВКП належать до групи тих, що частково фінансуються за рахунок бюджетних коштів; у процесі фінансового планування визначальними для підприємств ВКГ є витрати; невизначений термін функціонування ВКП сприяє розвитку довгострокового фінансового планування; в сучасних умовах підприємства ВКГ реалізують складний спектр фінансових відносин, характерних для суб'єктів господарювання інших галузей, організаційно-правових форм і форм власності.

Проаналізувавши погляди різних учених на сутність фінансових ресурсів, вдалося виявити, що єдиного їх визначення нема, однак найбільш узагальненим можна вважати таке: фінансові ресурси підприємств – це сукупність власних, позичених і залучених джерел грошових коштів, які знаходяться в розпорядженні підприємств та спрямовуються на забезпечення розширеного відтворення і фінансування суспільних потреб. Враховуючи еkleктизм поглядів на сутність досліджуваної категорії, за допомогою методу екстраполяції запропоновано власне бачення фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення як сукупності джерел грошових коштів, сформованих в процесі реалізації економічних відносин ВКП, органів місцевого самоврядування або місцевих органів виконавчої влади, та які використовуються на фінансування потреб фінансово-господарської діяльності та розвитку вказаних підприємств і надання якісних послуг.

Основні результати дослідження, отримані в результаті написання першого розділу наукового дослідження відображені у наукових публікаціях [78; 112; 126; 130].

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

2.1 Аналіз структури та джерел формування фінансових ресурсів ВКП

Галузь водопостачання та водовідведення є одною з найголовніших з огляду на виняткову значущість послуг для життя і здоров'я населення та функціонування суб'єктів господарювання. Безперебійне забезпечення якісними послугами водопостачання та водовідведення усіх споживачів за доступними цінами є запорукою сприятливого соціального клімату в суспільстві, що, своєю чергою, позитивно впливає на фінансовий стан ВКП, оборотні кошти яких вчасно поповнюються.

Справа в тому, що в умовах ринку, коли найголовнішим джерелом фінансових ресурсів підприємств ВКП є грошові надходження від реалізації послуг водопостачання та водовідведення за встановленими тарифами, виняткове значення в контексті забезпечення фінансової стійкості ВКП, має своєчасна оплата отриманих послуг споживачами. Проте, на сьогодні хронічні неплатежі населення за отримані послуги є одним із чинників, що негативно впливають на фінансовий стан ВКП. Не сприяє процвітанню галузі й неефективна державна фінансова підтримка підприємств. Як наслідок, ВКП не можуть вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед бюджетом, діловими партнерами та іншими контрагентами, що призводить до збільшення обсягу й питомої ваги залучених і позичених фінансових ресурсів, посилення фінансової залежності підприємств ВКП.

Щоб глибше зрозуміти механізм та виявити проблеми формування фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, проаналізуємо їх динаміку, склад і структуру.

Як уже зазначалося, найвагомим джерелом формування фінансових ресурсів підприємств ВКП є надходження від реалізації послуг, які відображаються у виручці (доході) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ВКП. Абсолютна

її величина є доволі значною і протягом 2006–2008 рр. зростала в середньому на 1045688,8 тис. грн. кожного року, але в 2009 р. дещо зменшилася – на 717577,3 тис. грн. порівняно з 2008 р., проте в 2010 р. знову зросла. В розрізі регіонів динаміка аналізованого показника також нестійка: він то збільшується, то зменшується, що детальніше демонструє ланцюговий темп приросту. Зокрема, в 2007 р. виручка (дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зменшилася в таких регіонах: Волинській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Сумській областях. У 2008 р. величина згаданого показника зростала у всіх без виключення регіонах. У 2009 р. зменшення відбулося в АР Крим, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Луганській областях і м. Києві. У 2010 р. виручка (дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) незначно зменшилася у Дніпропетровській, Київській та Рівненській областях (додаток Д, табл. Д.1).

Зважаючи на те, що в суму виручки включені податки, які мають бути сплачені до відповідних бюджетів і не належать підприємству, розглянемо динаміку сукупного чистого доходу підприємств водопостачання та водовідведення України, який є джерелом формування власних фінансових ресурсів ВКП (додаток Д, табл. Д.2).

З табл. Д.2 додатку Д видно, що динаміка чистого доходу підприємств водопостачання та водовідведення України непостійна: у 2006 р. його сума становила 8870285,5 тис. грн., у 2007 р. – склала 6071819,1 тис. грн., зменшившись на 2798466,4 тис. грн., або на 31,5% відносно попереднього року. У 2008 р. знову збільшилась на 25,2% і становила 7602560,6 тис. грн. У 2009 р. сукупні доходи зросли й збільшилися на 1544554,4 тис. грн. або 20,3% і склали 9643309,9 тис. грн., а в 2010 р. величина чистих доходів зменшилася на 271472,7 тис. грн. або на 3,0% порівняно з 2009 р.

Зменшення чистих доходів у 2007 р. характерне для АРК, де величина зменшення становила 2946995,2 тис. грн. або 90,2%; а також низки областей: Волинської – 10531,8 тис. грн. (16,1%); Житомирської – 32252,6 тис. грн. (27,6%); Закарпатської – 20578,3 тис. грн. (30,2%); Івано-Франківської – 425067,4 тис. грн.

(80,3%); Кіровоградської – 21501,2 тис. грн. (17,1%); Сумської – 16942,1 тис. грн. (19,4%); Харківської – 39365,9 тис. грн. (10,3%); Херсонської – 3237,3 тис. грн. (3,5%); Черкаської – 2190,8 тис. грн. (2,9%).

Разом з тим, незважаючи на зростання сукупного чистого доходу в цілому по Україні, починаючи з 2008 р., в окремих регіонах в цьому році і в наступному величина доходів зменшилася, про що свідчить від'ємне значення темпу приросту їхніх доходів. Так, у Чернівецькій області сукупний чистий дохід зменшився на 19277,3 тис. грн. або на 24,1% у 2008 р. порівняно із 2007 р. У 2009 р. сукупний чистий дохід зменшився у Закарпатській, Івано-Франківській, Кіровоградській областях на 4992,1 тис. грн. або 7,6%, 11612,6 тис. грн. або 8,3%, 1633,4 тис. грн. або 1,2% відповідно.

Слід відмітити значне зростання чистих доходів ВКП у Донецькій, Київській, Чернігівській областях і м. Києві. Для решти регіонів характерна динаміка зменшення доходів у 2007 р. та наступне їхнє збільшення з 2008 р.

Крім цього, найвище значення темпу збитку було у 2007 р. відносно 2006 р. в АРК (-90,2%), що пояснюється значною сумою інших фінансових доходів 15 комунальних підприємств регіону, яка склала 3001635,3 тис. грн. у 2006 р. У 2007 р. величина інших фінансових доходів уже 12 комунальних підприємств різко зменшилася (до 507,1 тис. грн.). Найнижчий темп приросту (0,1%) був у 2010 р. порівняно з 2009 р. в Одеській області, коли сукупні доходи зросли лише на 136,3 тис. грн.

Аналіз структури сукупного чистого доходу показує, що , найбільшу частку займає чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), значними є також надходження інших операційних доходів, динаміка яких зображена на рисунку 2.1.

Як бачимо з рисунка, динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має чітко виражену тенденцію до зростання. Обсяги щойно зазначеного показника перманентно зростали з 4620760 тис. грн. у 2006 р. до 7530014 тис. грн. у 2008 р., що не можна сказати про його частку в структурі чистого доходу підприємств, яка немає стійкої зростаючої динаміки. В

2007 р. вона становила 84,0%, збільшившись аж на 33,3 в. п. порівняно з 2006 р. У 2008 р. аналізований показник дещо зменшився й склав 77,8%. У 2009 р. він зріс на 0,3 в. п. і становив 78,1%, у 2010 р. – ще збільшився і склав 87,8%.

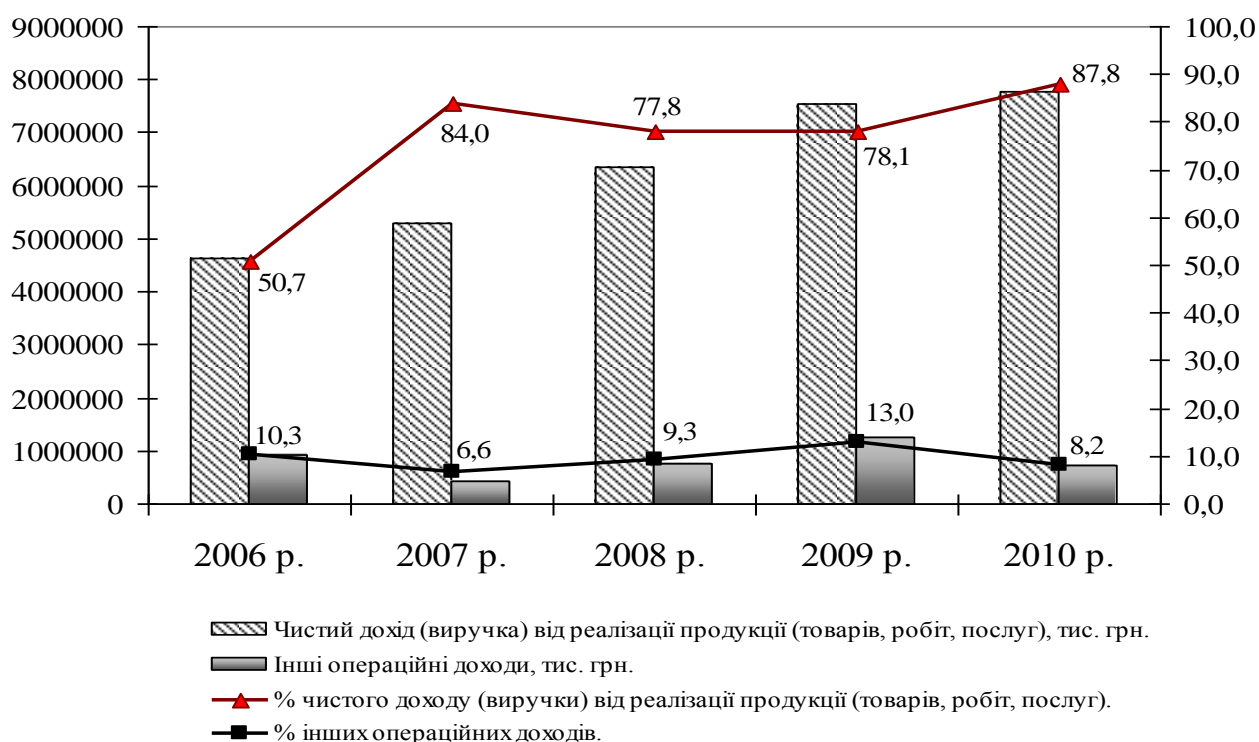


Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів та їхньої частки в структурі сукупного чистого доходу підприємств водопостачання та водовідведення України за період 2006–2010 рр.

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

Падіння частки чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сумі чистого доходу в 2008 р. (незважаючи на те, що його обсяг зростав) зумовлене збільшенням обсягів і частки інших операційних доходів, сума яких у 2008 р. збільшилась на 347294,1 тис. грн. порівняно з 2007 р., а його питома вага в сукупних чистих доходах зросла на 3,2%, з 9,3% в 2008 р. до 13,0% в 2009 р., а в 2010 р. – дещо зменшилась і склала 8,2%.

В розрізі регіонів України ситуація подібна, однак існують окремі відмінності. Наприклад, незважаючи на зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом аналізованих років загалом, в окремих регіонах зазначений

показник зменшувався. Так, у 2007 р. сума чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ВКП зменшилася у Волинській області на 2159,3 тис. грн. порівняно з 2006 р. або на 4,3%, Житомирській – на 2673,5 тис. грн. (3,4%), Закарпатській – на 1028,3 тис. грн. (2,4%), Івано-Франківській – на 293960,1 тис. грн. (84,3%), Сумській – на 9708,1 тис. грн. (12,9%). У 2009 р. у підприємств ВКГ Івано-Франківської області дохід знову зменшився на 3820,6 тис. грн. або на 4,4%. У 2010 р. величина аналізованого показника продовжувала знижуватися у ВКП Дніпропетровської, Київської та Рівненської областях (додаток Д, табл. Д.3).

Інші операційні доходи ВКП у цілому в 2007 р. зменшилися порівняно з 2006 р. за рахунок зменшення їх практично у всіх регіонах, за винятком АР Крим, Запорізької, Київської, Львівської, Полтавської, Рівненської, Чернігівської областей та м. Севастополя, де вони зростали (додаток Д, табл. Д.4). Починаючи з 2008 р., інші операційні доходи загалом зростали, причому швидшими темпами ніж чистий дохід від реалізації.

У 2009 р. величина інших операційних доходів зменшилася відносно 2008 р. майже у всіх регіонах, крім Житомирської, Київської, Миколаївської, Харківської, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської та м. Києва. Однак, загальне значення темпу приросту по Україні додатне – 64,9%, а абсолютна величина приросту склала 494720,5 тис. грн. Справа в тому, що обсяги приросту в окремих із вище перелічених регіонів настільки значні, що покривають від'ємне значення приросту решти регіонів. Так, найбільші темпи приросту зафіксовані в Київській області – 465,3% і м. Києві – 264,0%, дещо менші в Харківській та Чернігівській областях – 94,7 і 94,0% відповідно.

У 2010 р. тенденція зменшення інших операційних доходів у підприємств ВКГ низки областей зберігалася. Величина зазначених доходів зросла лише у ВКП Вінницької, Донецької, Запорізької, Київської, Кіровоградської, Миколаївської, Полтавської, Тернопільської, Харківської, Хмельницької, Черкаської областей та м. Севастополі.

Незначне зменшення інших операційних доходів підприємств окремих областей у 2008 р. та значні темпи їхнього приросту у 2009 р. в окремих регіонах на

фоні зменшення величини аналізованого показника практично у всіх регіонах не вплинули на показник темпу приросту інших операційних доходів по Україні в цілому, який мав додатне значення у 2009 р. Проте, у 2010 р. значне зменшення зазначеного показника ВКП низки регіонів, зумовило його зменшення по Україні.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) займає найбільшу питому вагу в структурі сукупних чистих доходів, інші операційні доходи – значно меншу, однак їх можна поставити на друге місце за величиною їхньої частки (додаток Д., табл. Д.5). Так, найбільше значення частки чистого доходу від реалізації сягало 98,2% у підприємств ВКГ Волинської області у 2010 р., а найменшим воно було в АРК у 2006 р. – 7,3%.

Найбільша питома вага інших операційних доходів зафіксована в Чернівецькій області у 2006 р. – 46,2%, а найменша – 0,6% в АР Крим. Разом з тим, за допомогою факторного аналізу вдалося виявити цікаві факти. З метою його здійснення було введено такі умовні позначення: y – сукупні чисті доходи, тис. грн.; x_1 – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.; x_2 – інші операційні доходи, тис. грн. Оцінка впливу кожної із факторних ознак (x_1, x_2) на результуючу (y) здійснювалася за умови, що одна із перших була незмінною. Наприклад, збільшення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю (за незміни інших операційних доходів) приводить до збільшення сукупних чистих доходів на 0,1597 одиниці. А збільшення інших операційних доходів на одиницю (за незміни доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) – до збільшення сукупного чистого доходу на 3,2433 одиниці, що демонструє лінійна модель:

$$y = 4441394 + 0,1595x_1 + 3,2433x_2, R = 0,8522. \quad (2.1)$$

Крім того, збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції на 1% приводить до зростання обсягів сукупних чистих доходів на 0,087%. А збільшення обсягів інших операційних доходів на 1% – до зростання обсягів сукупних чистих доходів на 0,36%, що показує степенева модель:

$$y = 14948,25 \cdot x_1^{0,08378} \cdot x_2^{0,3624}, R = 0,9059. \quad (2.2)$$

Одночасне збільшення обсягів чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів, наприклад, на 10% призводить до зростання обсягів сукупних чистих доходів на 4,49%.

Таким чином, можна констатувати, що незважаючи на велике значення коефіцієнта кореляції R , що свідчить про високу залежність сукупного чистого доходу від чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних доходів, на величину сукупного чистого доходу більшою мірою впливає обсяг інших операційних доходів. Це означає, що ВКП, крім надання послуг, активно здійснюють операції з реалізації іншої продукції, основних засобів, непотрібних товарно-матеріальних цінностей та інші дії, що не пов'язані з основною діяльністю.

Як ми вже згадували, незначне значення питомої ваги доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів і решти складових у сумі сукупного чистого доходу підприємств АРК у 2006 р. пов'язане з великою часткою інших фінансових доходів усіх комунальних підприємств ВКГ регіону, яка склала 91,8% сукупного чистого доходу. Частка ж інших фінансових доходів усіх великих і середніх підприємств ВКП Криму в структурі чистого доходу становить 92,9% (додаток Е).

Решта складових сукупного чистого доходу ВКП України не відіграють практично ніякого значення у формуванні загальної його суми.

Аналогічна тенденція характерна для доходів окремих підприємств. Розглянемо динаміку доходів КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” (додаток Ж, рис. Ж.1).

Як видно з додатку, обсяги чистого доходу КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” мають тенденцію до зростання. За період 2006–2010 рр. сума чистого доходу КП “Тернопільводоканал” зросла з 24503,6 тис. грн. до 49614 тис. грн. або на 25110,4 тис. грн., а цей же показник РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” збільшився з 32661,1 тис. грн. до 59561 тис. грн. або на 26900 тис. грн. Що стосується частки чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сукупних чистих доходах аналізованих підприємств, то

слід зазначити, що для неї характерна нестійка динаміка на обох підприємствах і практично однаковий рівень. Для КП “Тернопільводоканал” питома вага чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сукупних чистих доходах підприємства протягом 2006–2009 рр. перманентно зростала. А в 2010 р. дещо зменшилася – на 1,4 в. п. відносно 2008 р. та була найнижчою в 2006 р. і становила 89,3%. Для РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” протягом 2006–2008 рр. динаміка аналізованого показника була спадною, а у 2009–2010 рр. – зростаючою, незважаючи на те, що обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростали протягом досліджуваного періоду.

Підвищення ролі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у формуванні сукупного чистого доходу КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, призвело до зменшення решти складових сукупного чистого доходу підприємства, які не відіграють великої ролі у формуванні останнього (додаток Ж, рис. Ж.2).

Так, протягом 2006–2010 рр. величина інших операційних доходів КП “Тернопільводоканал” з кожним роком зменшувалася: з 2807,3 тис. грн. у 2006 р. до 667 тис. грн. у 2009 р., однак у 2010 р. – дещо зросла порівняно з попереднім роком. Натомість, аналізований показник РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” немає стійкої тенденції: у 2007 р. він зменшився на 107,7 тис. грн. порівняно з 2006 р., а у 2008 р. – зріс на 534,6 тис. грн.; у 2009 р. – знову дещо зменшився, а у 2010 р. величина зменшення становила 1734 тис. грн. або 77,4% відносно 2009 р. Сума інших доходів КП “Тернопільводоканал” збільшувалася протягом 2006–2010 рр., а РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” то збільшувалася, то зменшувалася (див. додаток Ж, рис. Ж.2). Інші фінансові доходи КП “Тернопільводоканал” мали місце в структурі сукупного чистого доходу лише у 2006–2007 рр. в дуже мізерних обсягах – 0,3 тис. грн. РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” отримувало інші фінансові доходи у 2006–2007 рр. в сумі 496,1 тис. грн. і в 2009 р. в обсязі 91 тис. грн. Дохід від участі в капіталі та надзвичайні доходи не надходили на підприємства протягом аналізованого періоду.

Незважаючи на те, що сума доходів підприємств ВКГ України, починаючи з 2007 р., зростає, вона не покриває витрат діяльності. Проте, між витратами і доходом прослідковується пряма залежність, що цілком характерно для ВКП, враховуючи специфіку формування тарифів на послуги за витратним методом. Так, зростання витрат діяльності (x) на 1% призводить до збільшення сукупних чистих доходів (y) на 1,02%, про що свідчить однофакторна степенева модель:

$$y = 0,8234 \cdot x^{1,0175}, R = 0,9391. \quad (2.3)$$

Проблемою є лише те, що обсяги витрат значно перевищують обсяги доходів. Крім того, у 2008 та 2010 рр. витрати зростали швидшими темпами ніж доходи (додаток Д, табл. Д.2, додаток З). А це означає, що підприємства працювали зі збитками.

Як бачимо з додатку З, в цілому витрати діяльності ВКП з кожним роком зростають. Для витрат підприємств окремих областей характерна нестійка динаміка: то їх розмір різко зменшується в окремих роках, то значно зростає. До таких належать підприємства ВКГ АРК: величина витрат у 2007 р. зменшилася на 2934990,7 тис. грн. або на 89,6%, у 2008 р. зросла порівняно з попереднім роком на 162453 тис. грн. (на 47,9%), а в 2009 р. знову зменшилася на 90490,1 тис. грн. (18,0%), у 2010 р. знову збільшилася на 45447,3 тис. грн. (на 11,1%); Івано-Франківської області, де обсяг витрат у 2007 р. зменшився на 425383,3 тис. грн. (80,0%), у 2008 р. – зріс на 37602,2 тис. грн. (або на 35,3%), у 2009 р. – знову зменшився на 8878,3 тис. грн. (на 6,2%), у 2010 р. – значно зріс на 93908,6 тис. грн. (69,4%).

До підприємств, у яких витрати зменшилися у 2007 р. порівняно з 2006 р., окрім щойно зазначених, належать підприємства ВКГ таких областей: Волинської, Житомирської, Закарпатської, Кіровоградської, Сумської, де величина зменшення становила 15528,4 тис. грн. (22,4%), 70,6 тис. грн. (0,1%), 3693,8 тис. грн. (6,5%), 23055 тис. грн. (15,3%), 14452,2 тис. грн. (16,6%) відповідно. У 2008 р. темп приросту витрат був від'ємним лише у Чернівецькій області і склав 12,8%, що свідчить про зменшення обсягу витрат на 10352,6 тис. грн. порівняно з 2007 р.

У 2009 р. порівняно з 2008 р. витрати зменшилися на підприємствах Запорізької, Львівської, Миколаївської, Одеської та Хмельницької областей на 35033,3 тис. грн. (7,8%), 27526,7 тис. грн. (7,6%), 7,5 тис. грн. (0,004%), 10178,4 тис. грн. (7,9%), 81921 тис. грн. (89,2%) відповідно. А в 2010 р. зменшення витрат відбулося лише у ВКП Дніпропетровської області та м. Києві. У 2010 р. витрати зменшилися лише на ВКП Дніпропетровської області на 63276,8 тис. грн. (5,0%) та м. Києва – на 458097,8 тис. грн. (23%).

На підприємствах Вінницької, Дніпропетровської, Донецької, Київської, Луганської, Полтавської, Рівненської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Черкаської, Чернігівської областей та м. Києва і Севастополя витрати діяльності перманентно зростають. Найбільше значення темпу приросту було зафіксовано у Хмельницькій області у 2010 р. – 1020,6%, а найменше – у Миколаївській у 2009 р. – -0,004% (див. додаток 3).

Доводиться констатувати: на сьогодні, склалася невтішна ситуація в галузі щодо результатів діяльності ВКП України (рис. 2.2).

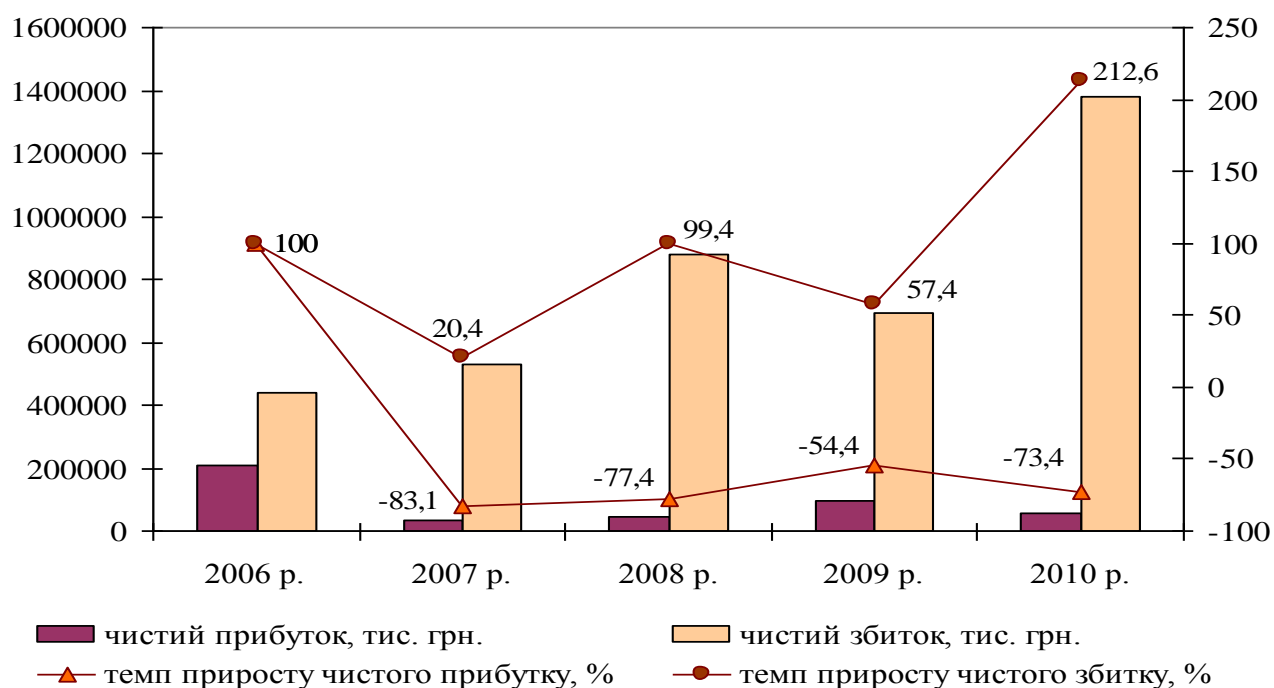


Рис. 2.2. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств водопостачання та водовідведення України за період 2006–2010 рр.

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

Чистий прибуток підприємств у 2007 р. зменшився на 173707,5 тис. грн. порівняно з 2006 р. або на 83,1%. У 2008 р. дещо зріс порівняно з 2007 р. – на 12058,5 тис. грн. і склав 47311,4 тис. грн., однак порівняно з 2006 р. чистий прибуток зменшився на 77,4%, про що свідчить темп його приросту. У 2009 р. чистий прибуток знову незначно зріс, а в 2010 р. – зменшився на 39704,1 тис. грн. або на 73,4% відносно 2009 р. (див. рис. 2.2). Натомість, величина чистого збитку протягом 2006–2008 рр. мала стійку тенденцію до зростання: у 2006 р. вона склала 440912,2 тис. грн.; у 2007 р. – 531065,3 тис. грн., збільшившись на 90153,1 тис. грн. або на 20,4%; у 2008 р. – 879272,5 тис. грн., зрісши на 348207 тис. грн. порівняно із 2007 р. або майже в 2 рази порівняно з 2006 р. Разом з тим, слід відмітити: у 2009 р. порівняно з 2008 р. сума чистого прибутку збільшилася, а збитку – зменшилася, про що свідчить висхідна лінія темпу росту чистого прибутку та уповільнення росту чистого збитку. Проте, вже у 2010 р. величина чистого збитку значно зросла порівняно із попередніми роками, а темп його приросту склав 212,6%.

Аналізуючи динаміку прибутку (збитку) підприємств ВКГ в розрізі регіонів України, можна констатувати, що ситуація ще критичніша (додаток И), адже величина фінансового результату діяльності ВКП у багатьох областях від’ємна. Так, протягом аналізованого періоду абсолютно збитковими були підприємства АРК, Дніпропетровської, Донецької, Івано-Франківської, Київської, Кіровоградської, Луганської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Хмельницької області та м. Київ.

Підприємства Житомирської, Закарпатської, Сумської областей отримали прибутки лише у 2006 р., однак, починаючи з 2007 р. вони працюють зі збитками. Підприємства Волинської області отримували прибутки протягом 2006–2007 рр., а м. Севастополя – протягом 2008–2009 рр. Найкращою була динаміка прибутку підприємств Вінницької області протягом 2006–2008 рр., але у 2009 р. вони також працювали зі збитками, причому сума збитків була більшою, ніж сума отриманих прибутків у попередньому році.

Разом з тим, слід відзначити, що на підприємствах багатьох регіонів сума збитків зменшується. До них належать такі: АРК, Дніпропетровська, Житомирська,

Закарпатська, Київська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Хмельницька області та м. Київ. На підприємствах зазначених областей величина збитків, отриманих у 2009 р. менша ніж у 2008 р. Підприємства Запорізької, Одеської, Рівненської, Черкаської, Чернігівської областей у 2009 р. отримали прибуток проти 2006–2008 рр., коли вони були збитковими. Крім підприємств згаданих областей, у 2009 р. прибуток також отримали підприємства Тернопільської, Харківської, Херсонської, Чернівецької областей (у 2006 р. вони також були прибутковими). На жаль у 2010 р. прибутки отримували лише ВКП Запорізької області, підприємства решти ж регіонів були збитковими.

Зазначене свідчить про покращення динаміки фінансових результатів у 2009 р. в цілому, а відтак – про поліпшення фінансового стану аналізованих підприємств, що є позитивним у їхньому розвитку. Хоча не можна не відмітити й негативний момент – саме в 2009 р. підприємства Вінницької області стали збитковими, до 2009 р. вони отримували прибутки.

Варто зауважити: щойно здійснений аналіз стосувався усіх підприємств, що діють на території конкретного регіону і величина їх фінансових результатів визначалася сумуванням. Наприклад, якщо підприємства області були збитковими (або прибутковими), то це не означає, що всі діючі підприємства отримували збитки (прибутки). Аналізувалася величина, що характеризує фінансовий результат по підприємствах області в цілому, а її від'ємне значення означає, що сума збитків перевищує суму прибутків. Однак, на території областей функціонували як збиткові підприємства, так і прибуткові.

Як відомо, отримання прибутку, а тим паче його збільшення, підвищує імідж підприємства й зацікавлює суб'єктів господарювання та інвесторів вкладати кошти саме в прибуткову сферу. Водночас, потрібно мати на увазі: по-перше, прибуток є абсолютним фінансовим результатом, за яким не можливо оцінити чи працює підприємство ефективно, використовуючи увесь наявний ресурсний потенціал, якщо порівнювати його з прибутком інших підприємств. По-друге, з метою отримання більшого прибутку можуть бути задіяні суб'єктивні фактори, наприклад, для підвищення фонду заробітної плати на водопровідно-каналізаційному підприємстві

прибуток може бути збільшений за рахунок понадлімітного водопостачання промисловим підприємствам та оплати послуг за підвищеними тарифами, порівняно з тими, які передбачені за послуги в межах установлених лімітів. Отже, для оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому та формування й використання фінансових ресурсів зокрема, мало здійснити аналіз динаміки прибутку. Потрібно розрахувати показник рентабельності або прибутковості, який, власне, і є одним із показників ефективності.

Незважаючи на те, що розмір доходів на підприємствах ВКГ збільшується, обсяг прибутків зменшується. Зокрема на КП “Тернопільводоканал” прибуток було отримано лише у 2006 р., сума якого становила 1264,9 тис. грн., а РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” було збитковим протягом усього аналізованого періоду (рис. 2.3).

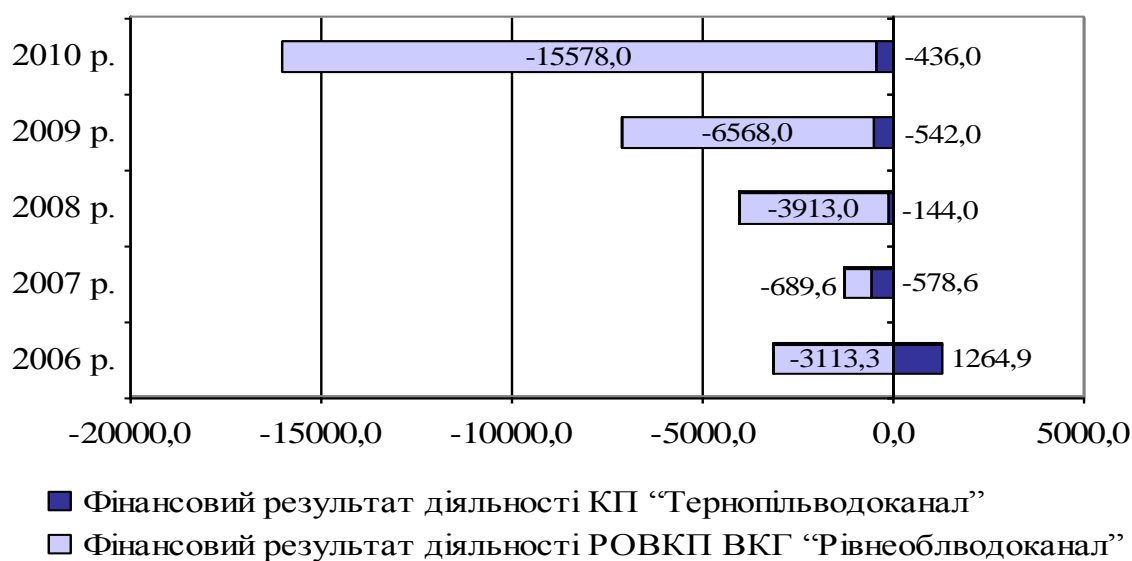


Рис. 2.3. Динаміка фінансових результатів діяльності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” за період 2006–2010 рр., тис. грн.

Примітка: складено за даними фінансової звітності досліджуваних підприємств.

Як видно з рисунка, сума збитків РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” значно більша, ніж КП “Тернопільводоканал”: у 2007 р. вона зменшилася на 2423,7 тис. грн. або в 4,5 рази порівняно з 2006 р., але в 2008 р. вже зросла на 3223,4 тис. грн. або в 5,7 разів відносно 2007 р., у 2009 р. – збільшилася на 2655 тис. грн. або в 1,7

разів, у 2010 р. – сягнула рекордного значення – 15578,0 тис. грн., збільшившись аж на 9010 тис. грн. (137,2%) порівняно із 2009 р. та на 12464,7 тис. грн. (400,4%) відносно 2006 р.

Сума збитків КП “Тернопільводоканал” значно менша, ніж РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, що пов’язано із кращою платіжною дисципліною такої групи споживачів як населення та меншою їх чисельністю. Зокрема, КП “Тернопільводоканал” було найменш збитковим у 2008 р., коли величина збитків склала 144 тис. грн., а в цілому підприємство протягом 2007–2009 рр. в середньому отримувало щорічні збитки на суму 312,9 тис. грн.

Причиною зменшення прибутку в умовах збільшення доходу, як ми вже згадували, є те, що витрати зростають швидшими темпами, ніж доходи. Крім того, причиною недофінансування ВКП є імобілізація фінансових ресурсів у формі дебіторської заборгованості, яка, в основному, є наслідком зростання суми неплатежів споживачів за надані послуги з водопостачання та водовідведення (рис. 2.4).

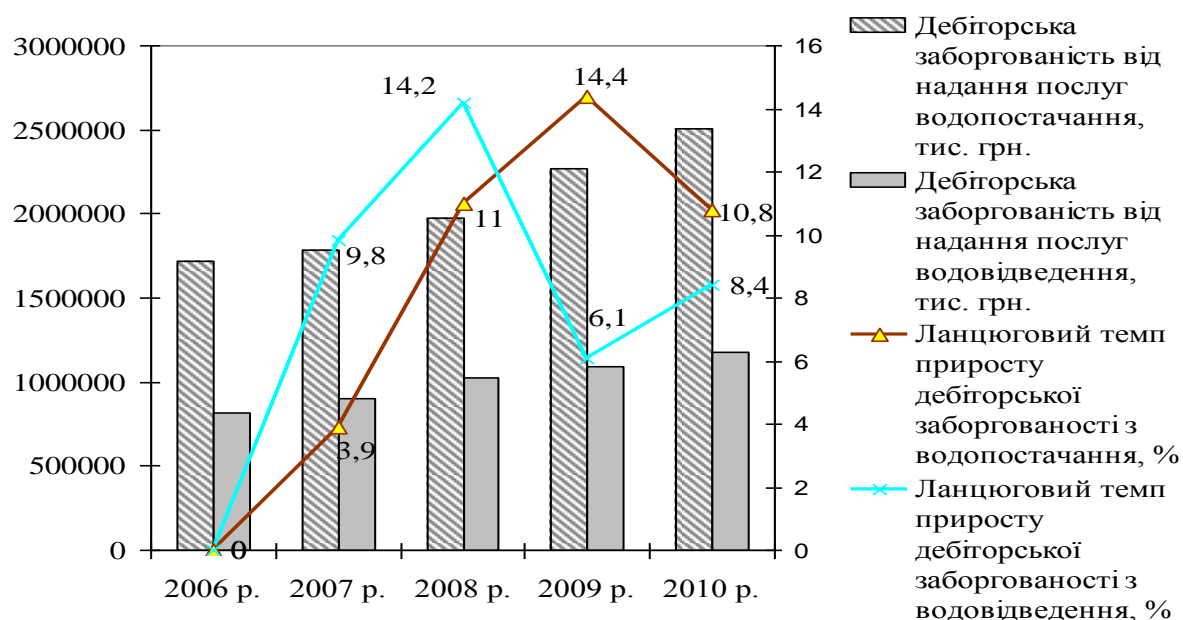


Рис. 2.4. Динаміка дебіторської заборгованості від надання послуг з водопостачання та водовідведення й ланцюговий темп її приросту за період 2006–2010 рр.

Примітка: складено на основі даних Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

Так, обсяг дебіторської заборгованості від надання послуг з водопостачання зріс із 1715649 тис. грн. у 2006 р. до 2508938,1 тис. грн. у 2010 р. або на 46,2%. А приріст дебіторської заборгованості у 2010 р. спадний, про що наочно свідчить про уповільнення темпів зростання дебіторської заборгованості у 2010 р. порівняно із попередніми роками. Обсяг дебіторської заборгованості від надання послуг з водовідведення майже вдвічі менший, ніж від надання послуг з водопостачання, але також зріс із 820049,7 тис. грн. у 2006 р. до 1181838,3 тис. грн. у 2010 р. або на 44,1%. Разом з тим, ламана крива темпу приросту дебіторської заборгованості від надання послуг з водовідведення у 2009 р. – спадна: приріст уповільнився на 8,1 в. п. порівняно з 2008 р. і склав 6,1%. Це свідчить про незначне зростання абсолютного обсягу дебіторської заборгованості від надання послуг водовідведення у 2009 р. та про поліпшення платіжної дисципліни й застосування підприємствами ефективних механізмів стягнення боргів. Однак, це був тільки короткостроковий ефект, оскільки в 2010 р. крива ланцюгового темпу приросту дебіторської заборгованості була висхідною. А це означає, що темпи зростання дебіторської заборгованості від надання послуг водовідведення у 2010 р. пришвидшилися.

В розрізі регіонів України ситуація з дебіторською заборгованістю від надання послуг водопостачання дещо відрізняється від тої, що склалася по Україні в цілому. Наприклад, на підприємствах майже усіх регіонів величина зазначеного показника зменшувалася в окремих роках аналізованого періоду за винятком певних регіонів, для яких характерна зростаюча динаміка. До них належать: Донецька, Закарпатська, Запорізька, Луганська, Харківська, Чернігівська області (додаток К, табл. К.1).

Що стосується дебіторської заборгованості від надання послуг водовідведення, то абсолютне зростання аналізованого показника характерне для окремих регіонів України, до яких належать АРК, Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Луганська, Сумська, Харківська, Чернігівська області (додаток К, табл. К.2).

Як бачимо, сума дебіторської заборгованості від надання послуг водопостачання та водовідведення значна, проте, варто зазначити, що це не завжди є

показником погіршення фінансового стану підприємства, а може свідчити навпаки про:

- значний рівень ділової активності підприємств, що, з одного боку, зумовлене реалізацією великого обсягу послуг, а з другого – наявністю вже сформованої групи споживачів, що забезпечують сталий попит;
- хороші стосунки зі споживачами, що проявляється у відтермінуванні погашення дебіторської заборгованості з метою збереження наявних і залучення нових споживачів послуг.

Проте, як свідчить практика, динаміка обсягів реалізованої води та відведених стоків з кожним роком зменшується, що показує від'ємна величина темпів приросту зазначених показників (додаток Л). А з огляду на те, що найчисленнішою групою споживачів послуг є населення, то така ситуація, вочевидь, спричинена зростанням тарифів, а відтак економією водних ресурсів споживачами, що знаходить свій прояв у встановленні лічильників і обмеженні обсягів споживання послуг. Разом з тим, термін обіговості дебіторської заборгованості з кожним роком стає меншим, що позитивно впливає на фінансовий стан підприємств-надавачів послуг і свідчить про незначне покращення платіжної дисципліни (додаток М, табл. М.1).

Великий обсяг дебіторської заборгованості спричиняє нестачу обігових коштів, які є основним джерелом погашення фінансових зобов'язань підприємства, а це призводить до виникнення кредиторської заборгованості, обсяг якої хоч і значний, але починаючи з 2008 р., дещо зменшився по водопостачанню й у 2009 р. – по водовідведенню (додаток М, табл. М.2, М.3).

Наприклад, значна заборгованість населення за спожиті послуги водопостачання та водовідведення РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканалу” зумовила брак оборотних коштів для здійснення розрахунків за фінансовими зобов'язаннями (зокрема, за електроенергію) внаслідок чого кредиторська заборгованість на кінець 2010 р. зросла на 6504 тис. грн. порівняно з 2009 р. У результаті, у травні 2011 р. керівництву РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканалу” довелося укласти договір з ПАТ “АЕС Рівнеобленерго” про реструктуризацію боргу за відпущену електроенергію на суму 767 тис. грн. для того, щоб підприємство не відключили від

електропостачання. Цей борг, а також поточні платежі за спожиту електроенергію РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” потрібно було погасити протягом трьох місяців [120].

Окрім власних фінансових ресурсів (прибутку й амортизації), велику роль у забезпеченні нормального функціонування підприємств ВКГ відіграють позичені фінансові ресурси, склад і структура яких відображені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Склад і структура позичених фінансових ресурсів середніх і великих комунальних підприємств водопостачання та водовідведення України за період 2006–2010 рр.

Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Позичені фінансові ресурси, всього	255101,7	100	331894,4	100	496696,0	100	467256	100	538159	100
в тому числі:										
довгострокові кредити банків	154235,3	60,5	214435,5	64,6	306473,0	61,7	315673	67,6	376080	69,9
інші довгострокові фінансові зобов'язання	3929,1	1,5	3088,1	0,9	2400,0	0,5	41802	8,9	28979	5,4
інші довгострокові зобов'язання	34333,2	13,5	21629,6	6,5	25150,0	5,1	17383	3,7	13812	2,6
короткострокові кредити банків	43728,2	17,1	53436,1	16,1	59602,0	12,0	29477	6,3	31560	5,8
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	7304,3	2,9	19373,6	5,9	27054,0	5,4	35843	7,7	56072	10,4
векселі видані	11571,6	4,5	19931,5	6,0	76017,0	15,3	27078	5,8	31656	5,9

Примітка: 1) складено за даними Державної служби статистики України;

З метою отримання достовірних висновків для аналізу позичених і залучених фінансових ресурсів ми обрали великі і середні комунальні підприємства ВКГ з огляду на відсутність статистичних даних по багатьох підприємствах інших форм власності.

Як видно з таблиці, найбільшу питому вагу в структурі позичених фінансових ресурсів займають довгострокові кредити банків. У 2007 р. вона збільшилася на 4,1 в. п. порівняно з попереднім роком, у 2008 р. зменшилася на 2,9 в. п. відносно

2007 р., у 2009 р. збільшилася й склала 67,6%, у 2010 р. – зросла до 69,9%. Потрібно відзначити, що довгострокові кредити банків у 2006–2008 рр. сформовані переважно за рахунок таких кредитів, які бралися комунальними підприємствами Запорізької, Донецької і Львівської областей і суми яких є дуже великими, а у 2009–2010 рр. ще й Харківської і Чернігівської областей. Натомість середні і великі комунальні підприємства інших областей майже не використовують довгострокові кредити банків (або використовують в дуже малих розмірах) й активно використовують короткострокові кредити банків, якими покривають нестачу оборотних коштів і питома вага яких починаючи з 2006 р., з кожним роком зменшується. Динаміка довгострокових кредитів без урахування кредитів підприємств згаданих областей відображена в додатку М, рис. М.1. Таким чином, попри велику частку довгострокових кредитів банків у структурі позичених фінансових ресурсів великих і середніх комунальних підприємств водопостачання та водовідведення, в дійсності, з огляду на вищезазначене, вони активніше використовують короткострокові кредити банків.

Спадна динаміка характерна також для інших довгострокових зобов'язань, частка яких у 2010 р. зменшилася у 5,2 рази порівняно з 2006 р. Натомість, питома вага поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями має чітко виражену тенденцію до зростання: з 2,9% у 2006 р. до 10,4% у 2010 р.

Інші довгострокові фінансові зобов'язання протягом 2006–2008 рр. зменшувалися як в абсолютних розмірах, так і у відносних.

Незважаючи на незначні обсяги векселів виданих, факт їхньої наявності в структурі позичених фінансових ресурсів свідчить про розвиток фінансів аналізованих комунальних підприємств. Останні активно виходять на фінансових ринок, чого не дозволяють собі більшість підприємств ВКГ інших форм власності з огляду на ризиковість операцій з векселями, недостатність активів для випуску векселів та нестачу власних фінансових ресурсів для сплати відсотків або ж відсутністю ініціативи з боку керівництва. Так, протягом 2006–2008 рр. частка векселів виданих зростала: у 2007 р. вона збільшилася в 1,3 рази порівняно з 2006 р., у 2008 р. – уже в 2,5 рази відносно 2007 р., однак у 2009 р. – вона зменшилася на 9,5

в. п. і склала 5,8%, а в 2010 р. зросла до 5,9%. Варто також додати, що залучення додаткових фінансових ресурсів за допомогою видачі векселів здійснюють, в основному, підприємства комунальної форми власності.

Разом з тим, за допомогою кореляційного аналізу вдалося встановити значний вплив на величину позичених фінансових ресурсів обсягу довгострокових кредитів банків, коефіцієнт кореляції за якими склав 0,9859 та суми поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями (коефіцієнт кореляції становив 0,8902). Дещо слабший взаємозв'язок між величиною позичених фінансових ресурсів і сумою векселів виданих ($R = 0,6301$) та інших довгострокових фінансових зобов'язань ($R = 0,5553$) (додаток Н, табл. Н.1).

Як ми вже зазначали, окрім власних і позичених фінансових ресурсів у розпорядженні підприємств перебувають також залучені фінансові кошти, склад і структура яких відображені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Склад і структура залучених фінансових ресурсів середніх і великих комунальних підприємств водопостачання та водовідведення України за період 2006–2010 рр.

Показники	2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Залучені фінансові ресурси, всього	2613209,5	100	2932740,3	100	2822730	100	2643636	100	2761922	100
в тому числі:										
кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1627790,5	62,3	1873976,7	63,9	1819591,0	64,5	1640729	62,1	1739951	63,0
зобов'язання за розрахунками										
з одержаних авансів	23190,5	0,9	4245,1	0,1	42821,0	1,5	72480	2,7	113300	4,1
з бюджетом	283240,6	10,8	323560,4	11,0	328002,0	11,6	406392	15,4	412265	14,9
з позабюджетних платежів	15249,6	0,6	8973,8	0,3	9565,0	0,3	11512	0,4	5090	0,2
зі страхування	52751,5	2,0	67225,0	2,3	84999,0	3,0	102436	3,9	108553	3,9
з оплати праці	58919,7	2,3	75848,9	2,6	100749,0	3,6	131570	5,0	126927	4,6
з учасниками	45,4	-	344,4	0,01	3,0	-	1059	0,04	24	0,001

Продовження таблиці 2.2

із внутрішніх розрахунків	327255,2	12,5	318110,7	10,8	185192,0	6,6	3661	0,1	4639	0,2
інші поточні зобов'язання	216538,7	8,3	248163,9	8,5	249287,0	8,8	271095	10,3	249270	9,0
відстрочені податкові зобов'язання	8227,8	0,3	12291,4	0,4	2521,0	0,1	2702	0,1	1903	0,1

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

З таблиці видно, що в структурі залучених фінансових ресурсів безперечно найвагомішою є частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, яка перевищувала 60%-ву позначку протягом аналізованих років і найбільшого значення сягнула у 2007 р. – 63,9% (1873976,7 тис. грн.). У 2008 р. абсолютна величина кредиторської заборгованості зменшилася на 54385,7 тис. грн., однак частка в структурі залучених фінансових ресурсів збільшилася на 0,6 в. п. і становила 64,5%. У 2009 р. обсяг і частка такої заборгованості дещо зменшилися й склали 1640729 тис. грн. та 62,1% відповідно. У 2010 р. абсолютна величина зазначеного показника та частка в структурі залучених фінансових ресурсів знову зросли (на 99222 тис. грн. порівняно з 2009 р або на 0,9 в. п.).

Найнижчою є величина зобов'язань за розрахунками з учасниками. Протягом зазначених років вона то збільшується, то зменшується, а її частка в структурі залучених фінансових ресурсів настільки мала, що практично не відіграє ніякої ролі. Так, у 2007 р., 2009 р. і 2010 р. вона склала 0,01, 0,04 і 0,001% відповідно усього обсягу залучених коштів.

Незначними є зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, відстрочені податкові зобов'язання. Дещо більшу питому вагу займають зобов'язання за розрахунками з бюджетом, із внутрішніх розрахунків та інші поточні зобов'язання. Так, для зобов'язань за розрахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці, інших поточних зобов'язань характерна зростаюча динаміка. Зобов'язання за розрахунками з бюджетом зросли з 283240,6 тис. грн. або 10,8% у 2006 р. до 412265 тис. грн. (14,9%) у 2010 р.; зі страхування – з 52751,5 тис. грн. (2,0%) у 2006 р. до 108553 тис. грн. (3,9%) у 2010 р.; з оплати праці – з 58919,7 тис. грн. (2,3%) у 2006 р.

до 126927 тис. грн. (4,6%) у 2010 р.; інші поточні зобов'язання – з 216538,7 тис. грн. (8,3%) у 2006 р. до 249270 тис. грн. (9,0%) у 2010 р.

Зобов'язання за розрахунками з одержаних авансів і з позабюджетних платежів мають нестійку динаміку. Так, у 2007 р. перші зменшилися в обсягах на 18945,4 тис. грн. порівняно з 2006 р., або на 0,8%, а з 2008 р. почали зростати, сягнувши 113300 тис. грн. або 4,1% у 2010 р.

Зобов'язання з позабюджетних платежів склали 0,3% в структурі залучених фінансових ресурсів протягом 2007–2008 рр., зменшившись на 0,3 в. п. порівняно з 2006 р., хоча за обсягами дещо відрізнялися у відповідних роках (див. табл. 2.5). У 2009 р. їх сума зросла до 11512 тис. грн. і склала 0,4%, а в 2010 р. – зменшилася й становила лише 5090 тис. грн. (0,2%).

Зобов'язання із внутрішніх розрахунків з кожним роком зменшувалися: у 2006 р. вони склали 327255,2 тис. грн. або 12,5%, а в 2009 р. вже 3661 тис. грн. або 0,1%. У 2010 р. їх величина незначно зросла й становила 4639 тис. грн. Така ж динаміка характерна для відстрочених податкових зобов'язань, обсяг яких у 2010 р. зменшився в 4,3 рази порівняно з 2006 р. і становив 1903 тис. грн. або 0,1%.

Про те, що найвагомішою в складі залучених фінансових ресурсів ВКП є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги свідчить найвищий коефіцієнт кореляції $R = 0,9911$. Незначний вплив на обсяг залучених коштів мають відстрочені податкові зобов'язання, зобов'язання із внутрішніх розрахунків, та інші поточні зобов'язання, коефіцієнт кореляції за якими становив 0,3786, 0,2681, та 0,1970 відповідно (додаток Н, табл. Н.2).

Проаналізувавши склад і структуру фінансових ресурсів великих і середніх комунальних ВКП, хочемо відзначити, що найбільшу питому вагу займають їх власні джерела (рис. 2.5).

Як бачимо з рисунка, частка власних фінансових ресурсів збільшилася з 79,3% у 2006 р. до 82,6% у 2010 р. або на 3,3 в. п. (у 2007–2008 рр. вона була відносно стабільною (див. рис. 2.5)). Натомість частка залучених – зменшилася з 18,9 до 14,6% або на 4,3 в. п. Частка позичених коштів була найнижчою, хоча слід

відмітити, що порівняно із залученими фінансовими ресурсами її динаміка помірно зростала протягом усього аналізованого періоду.

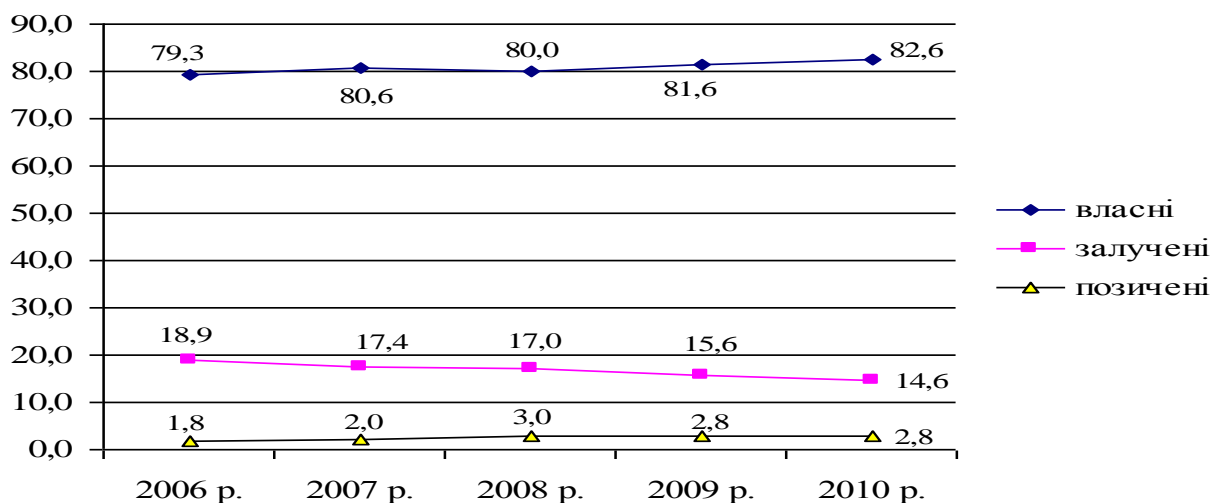


Рис. 2.5. Динаміка структури фінансових ресурсів великих і середніх комунальних підприємств водопостачання та водовідведення України за період 2006–2010 рр., %.

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

На основі здійсненого аналізу можна зробити висновок, що стан справ у галузі ВКГ невтішний. Значну питому вагу у витратах підприємств займає собівартість, а її збільшення прямо пропорційно впливає на підвищення тарифів на послуги, а відтак посилення напруги в суспільстві. Останніми роками ВКП працюють збитково, велику питому вагу в структурі залучених ними фінансових ресурсів займає кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, а в складі позичених – довгострокові кредити банків. А це означає, що найближчими роками ситуація ще більше загостриться з огляду на перманентне зростання вартості енергоносіїв та брак власних коштів і відсутність інвестиційних ресурсів підприємств ВКГ. Тому, вважаємо, що радикальним виходом з такої ситуації є пошук резервів зниження собівартості послуг або зміна пріоритетів у виборі альтернативних інструментів фінансування галузі.

2.2. Ціноутворення на послуги з водопостачання та водовідведення та його вплив на формування фінансових ресурсів підприємств

Для досягнення позитивних результатів роботи ВКП необхідно розробити ефективну фінансову політику, що є самостійною цілеспрямованою діяльністю з приводу формування та використання фінансових ресурсів у обсягах, необхідних для розвитку. В галузі водопостачання та водовідведення найважливішою складовою фінансової політики є цінова, адже практично увесь обсяг фінансових ресурсів формується за рахунок надходжень від основної діяльності (виробництво та реалізація послуг), сума яких суттєво залежить від розміру ціни (тарифу).

Тарифна політика підприємств, як і фінансова, що є далекоглядною стратегією або сукупністю цілеспрямованих реальних цілей, на досягнення яких спрямовані ціла низка тактичних дій. Відтак, стратегію і тактику цінової політики необхідно розглядати у нерозривному зв'язку та єдності, як одиничне і загальне (або часткове і ціле), не віддаючи пріоритету одній із них, не надаючи іншій другорядного значення. Проте, варто зауважити, що впровадженню цінової політики передують формування стратегії, що представляє собою тривалий та копіткий процес, який здійснюється в три етапи: перший з них передбачає оцінку витрат, перегляд і уточнення цілей, визначення головних споживачів; другий – здійснення фінансового, сегментного аналізу й аналізу державного регулювання; третій – визначення остаточної цінової стратегії [1, 219–220].

Тарифи на послуги водопостачання та водовідведення є різновидом фіксованих цін і визначаються на основі витрат виробництва, а відтак більше реагують на зміну витрат ніж на зміну попиту. Повноваженнями із затвердження тарифів наділені органи місцевого самоврядування та НКРЕ, однак у разі встановлення тарифів на рівні нижчому, ніж розмір економічно обґрунтованих витрат, різниця між розміром встановлених тарифів та сумою економічно обґрунтованих витрат має бути відшкодована суб'єкту господарювання із відповідних місцевих бюджетів.

Грошові надходження від реалізації послуг за встановленими тарифами практично становлять увесь обсяг валового доходу (виручки) підприємства за результатами діяльності протягом звітного періоду. Відтак, займають левову частку в структурі фінансових ресурсів підприємств ВКГ.

Сучасна практика формування тарифів передбачає функціонування підприємств на основі комерційного розрахунку, оскільки забезпечує відшкодування повної собівартості послуг й отримання прибутку, необхідного для здійснення капітальних вкладень з метою надання якісних послуг споживачам. Порядок формування тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення відображений в постанові Кабінету Міністрів України № 959 від 12 липня 2006 р. зі змінами, які були внесені Постановами Кабінету Міністрів України № 297 від 27 лютого 2007 р., № 1267 від 24 жовтня 2007 р., № 400 від 2 квітня 2009 р. (далі порядок № 959).

Так, підприємства формують тарифи на основі річних планів виробництва і надання послуг (окремо за видами), які можуть змінюватися під впливом технічних й економічних факторів, й економічно обґрунтованих планованих витрат з урахуванням планового прибутку та податку на додану вартість [145].

У процесі планування собівартості (на рік) підприємства водопостачання та водовідведення використовують нормативний метод, що передбачає визначення витрат як добуток встановлених нормативів на норми використання окремих складових (сировини, матеріалів, палива та ін.) в розрахунку на одиницю продукції. Підприємства можуть використовувати двоставкові тарифи. Нормування витрат ресурсів і їхніх витрат здійснюється за галузевими технологічними нормативами використання питної води.

Планування витрат з метою введення їх у повну собівартість послуг здійснюють із урахуванням витрат з операційної діяльності та фінансових витрат, але тільки тих, що пов'язані з основною діяльністю. В свою чергу, до планової собівартості послуг відносять: прямі матеріальні витрати, прямі витрати з оплати праці, інші прямі витрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені

загальновиробничі витрати і нерозподілені постійні загальновиробничі витрати. Повніший їх перелік представлений в додатку П.

Процес розрахунку тарифу можна представити в шість етапів, який передбачає визначення економічно обґрунтованих планових витрат на одиницю калькулювання собівартості послуг з централізованого водопостачання та водовідведення з урахуванням потреби в кожному виді ресурсу в натуральному виразі. Спочатку здійснюють калькулювання собівартості одиниці послуги (водопостачання або водовідведення), враховуючи потребу в кожному ресурсі в натуральному вираженні та його ціну. Потім індивідуальні складові витрат, визначені таким чином, групують за окремими статтями витрат. Грошовий вираз останніх дорівнює відношенню індивідуальної складової витрат до запланованого обсягу надання відповідної послуги.

Розмір витрат за кожною групою розраховують сумуючи кількість статей витрат у кожній групі, сума яких становить повну планову собівартість одиниці послуги. Додавши до повної планової собівартості розмір запланованого прибутку, отримаємо розмір економічно обґрунтованого тарифу (додаток Р, табл. Р.1).

Одиницею калькулювання собівартості послуги водопостачання є 1 куб. м питної води, а водовідведення – 1 куб. м стічних вод.

Тарифи встановлюють для трьох категорій споживачів, враховуючи диференційовані рівні рентабельності: для населення – 12%, для бюджетних установ – не більше 15%, для інших споживачів – не більше 50%. Варто відзначити, що у Порядку формування тарифів не встановлено рівня рентабельності, який можна застосовувати для громадян. Однак, зазначено, що рівень рентабельності в цілому по підприємству не може перевищувати 12% [145]. Підприємства, як правило, застосовують саме такий рівень рентабельності при формуванні тарифів для населення. Крім того, органи влади, уповноважені встановлювати тарифи, можуть визначити додаткові категорії споживачів.

З одного боку, практика встановлення різних рівнів рентабельності (а відтак і диференційованих тарифів) для різних категорій споживачів цілком виправдана і відмінити її використання недоцільно на сучасному етапі розвитку нашої держави та

неприйнятно з економічної точки зору у зв'язку з необхідністю дотримання принципу соціальної справедливості. Проте, з іншого боку, така методика нічим не відрізняється від встановлення тарифів за допомогою перехресного субсидування, яке передбачає значний ціновий перекид для однієї групи споживачів на користь іншої. Це, як правило, призводить до встановлення тарифів для групи субсидерів на рівні, що в декілька разів перевищує економічно обґрунтований. Така практика була поширена в Радянському Союзі, коли для споживачів, на яких перекладали різницю між зниженими тарифами для населення і дійсною вартістю послуг були вищими від тарифів, встановлених для населення, у 7–20 разів [48, 35]. Ситуація стає ще більш тривожною, коли ВКП не тільки встановлюють диференційовані тарифи, але й вдаються ще й до перехресного субсидування. Саме тому необхідно здійснювати жорсткий контроль у сфері формування тарифів на продукцію природних монополістів, а процедура диференціації тарифів за категоріями споживачів потребує вдосконалення в напрямку зміцнення фінансового забезпечення ВКП.

До тарифів на централізоване водопостачання (водовідведення) включаються витрати з ремонту, реконструкції та іншого відновлення основних фондів у межах, визначених законодавством. Розрахунок тарифу включає визначення розміру економічно обґрунтованих планованих витрат підприємства на одиницю калькулювання собівартості послуги централізованого водопостачання чи водовідведення з урахуванням потреби в кожному ресурсі у натуральному виразі.

В цілому алгоритм формування тарифу можна представити наступним чином:

$$T_e = S + P + VAT, \quad (2.4)$$

де T_e – економічно обґрунтований тариф;

S – повна планова собівартість послуг;

P – витрати зі здійснення капітальних вкладень (плановий прибуток);

VAT – податок на додану вартість.

Зазначена схема формування тарифів є відомим в економічній літературі методом “витрати плюс” або регулювання граничної норми рентабельності, який вважають простим, однак малоефективним з позицій зміцнення фінансового

забезпечення ВКП та конкуренції в галузі. Разом з тим, потрібно зауважити, що Порядком формування тарифів передбачено також можливість використання методу встановлення граничного рівня ціни. Щоправда, застосування його передбачено лише стосовно заходів з енерго- та ресурсозбереження [145], а методичне забезпечення для його запровадження в практику відсутнє взагалі. Крім того, для використання зазначеного методу необхідно отримати аудиторський висновок. Зазначене потребує додаткових витрат на оплату праці експертів. У разі віднесення їх на собівартість збільшиться розмір тарифу, а покриття їх з прибутку – автоматично зменшує величину власних фінансових ресурсів, які в згаданому випадку мають використовуватися на реалізацію заходів з енерго- та ресурсозбереження.

Підчас застосування зазначеного методу фінансові ресурси, вивільнені в результаті виконання програми з розвитку систем з централізованого водопостачання та водовідведення, використовують на заходи з відновлення активів та матеріального заохочення працівників за переліком, визначеним фінансовим планом. Вважаємо, що з огляду на незадовільний фінансовий стан ВКП та їх велику значущість для суспільства додаткові грошові кошти, отримані в результаті реалізації програм з розвитку, повинні витратитися лише на відновлення активів. А матеріальне заохочення працівників потрібно здійснювати за рахунок прибутку, оскільки витрати на виплату премій та винагород працівникам за особливі заслуги чи інші, передбачені законодавством заходи, включають до собівартості послуг водопостачання та водовідведення і вводять в тариф.

У разі зміни протягом установленого строку дії тарифів ставок податків і зборів (обов'язкових платежів), рівня заробітної плати на підприємствах відповідно до актів законодавства, Генеральної, галузевої угод, ставок орендної плати, інших обов'язкових платежів і зборів, цін і тарифів на паливно-енергетичні та матеріальні ресурси тарифи необхідно відкоригувати.

Коригуванню підлягають лише ті індивідуальні складові витрат, за якими відбулися зазначені зміни у бік збільшення або зменшення, що сприятиме забезпеченню їх економічного обґрунтування (додаток Р, табл. Р.2). Щоправда, на

практиці тарифи коригуються із певним часовим лагом, оскільки чинники, які впливають на збільшення чи зменшення окремих індивідуальних складових витрат, змінюються значно частіше, ніж відбувається корегування тарифів. Наприклад, мінімальна заробітна плата змінюється щонайменше три рази на рік. Це ж стосується і вартості енергоносіїв, яка також може змінюватися декілька разів протягом року. Тобто навіть за умови затвердження економічно обґрунтованих тарифів для ВКП, після введення їх в дію, вони вже є збитковими.

Представлений порядок формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення використовувався протягом 2006–2010 рр. На сьогодні ж формують тарифи за порядком (далі Порядок № 243), затвердженим Постановою Національної комісії з регулювання електроенергетики України (НКРЕ) від 17.02.2011 р. № 243 [151]. Саме НКРЕ виконує повноваження Національної комісії регулювання ринку комунальних послуг України в галузі водопостачання та водовідведення допоки вона не створена.

Новий Порядок № 243 також передбачає формування тарифів за витратним методом і особливо не відрізняється від Порядку № 959, але має певні відмінності. Наприклад, однією з умов затвердження тарифів для суб'єктів господарювання ВКГ є розроблення ними інвестиційної програми – фінансового плану з використання фінансових ресурсів на здійснення інвестицій за чітко визначеним переліком об'єктів та обсягом. Доцільність здійснення відповідних інвестицій має бути підтверджена економіко-математичними розрахунками. Введення такої вимоги сприяє поліпшенню короткострокового фінансового планування ВКП з використання фінансових ресурсів та підвищує рівень прозорості в діяльності суб'єктів природних монополій.

Натомість, обмеження щодо включення до повної планової собівартості адміністративних витрат у розмірі, який не перевищує 5% виробничої собівартості, а також врахування темпів їх зростання, які не мають перевищувати рівня інфляції, зняті, що, на наш погляд, є недоліком Порядку № 243, бо стимулює ВКП до завищення зазначених витрат.

Аналізуючи собівартість послуг з водопостачання та водовідведення за елементами, потрібно відзначити, що найбільшу частку в структурі операційних витрат займають матеріальні витрати, обсяг яких з кожним роком зростав у абсолютному вираженні з 2565174,9 тис. грн. у 2006 р. до 4217428,2 тис. грн. у 2010 р. Разом з тим, у співвідношенні до операційних витрат, частка матеріальних витрат зменшувалася (додаток С, рис.С.1.1).

Зменшення частки матеріальних витрат у операційних витратах зумовлене підвищенням ролі витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи у складі операційних витрат. Так, протягом 2006–2008 рр. питома вага витрат на оплату праці в операційних витратах щорічно зростала у середньому на 1,8%. У 2009 р. значення аналізованого показника дещо зменшилося на 0,3%, проте в 2010 р. – знову зросло на 1,4% (додаток С, рис. С.1.2).

Схожа динаміка характерна і для соціальних відрахувань, розмір яких безпосередньо залежить від величини заробітної плати і частка яких протягом 2006–2008 рр. зростала, сягнувши значення 9,5% у 2008 р., у 2009 р. вона дещо зменшилася порівняно із попереднім роком, у 2010 р. – знову зросла і склала 9,9%.

Динаміка частки амортизації в операційних витратах спадна, а інших операційних витрат нестабільна, про що свідчить її зменшення та збільшення в зазначених роках.

Крім того, за допомогою кореляційного аналізу вдалося виявити тісний взаємозв'язок між величиною операційних витрат базових ВКП України і середнім тарифом. Дуже велике значення коефіцієнта кореляції 0,9940 з водопостачання та 0,9947 з водовідведення свідчить про те, що операційні витрати визначальною мірою впливають на рівень тарифу. Тобто чим більший розмір операційних витрат, тим вищий тариф (додаток С).

Досить значний вплив на середній тариф мають також витрати на оплату праці (коефіцієнт кореляційної залежності склав 0,9923 з водопостачання та 0,9928 – з водовідведення) та матеріальні витрати (коефіцієнт кореляції становив 0,9953 з водопостачання і 0,9932 – з водовідведення). Своєю чергою, кореляційний зв'язок тарифу з такими складовими матеріальних витрат як вартість електроенергії (R –

0,9865 з водопостачання та з водовідведення) та інші операційні витрати ($R = 0,9928$ з водопостачання та $0,9884$ – з водовідведення) також тісний. Варто відзначити, що в структурі матеріальних витрат базових ВКП значення коефіцієнта кореляції тарифу з вартістю покупної води найвище ($0,9947$). Це означає, що для виробництва послуг водопостачання підприємства купують воду, не маючи власних водозаборів або, коли споживчі потреби значно вищі ніж виробничі потужності (додаток С., табл. С.2.1, С.2.2). Проте, такі висновки не стосуються конкретних підприємств, а лише ситуації, яка склалася в цілому.

Що стосується водовідведення, то найвища кореляційна залежність прослідковується між середнім тарифом та іншими матеріальними витратами ($R = 0,9884$), що цілком логічно для виробництва послуг з водовідведення. Проте, поділ матеріальних витрат на вартість електроенергії, покупної води та інших матеріальних витрат (саме за такою класифікацією Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства складає форму звітності ВКП 1С) не дає змоги побачити, які саме витрати складають групу інших матеріальних і детальніше проаналізувати, які з них, мають визначальний вплив на формування собівартості послуг з водовідведення. Тому з метою оцінки витрат ВКП доцільно аналізувати витрати діяльності конкретних підприємств. Разом з тим, потрібно зауважити, що найбільшу частку в структурі витрат підприємств займає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (табл. 2.3).

Зазначений показник аналізувався лише на середніх і великих ВКП комунальної форми власності в розрізі регіонів України з огляду на відсутність вичерпної інформації по підприємствах інших форм власності, що може стати причиною певного викривлення висновків щодо галузі загалом.

Як видно з таблиці, собівартість послуг водопостачання та водовідведення має чітко виражену тенденцію до зростання. Так, у 2006 р. її величина становила 2794858,3 тис. грн., у 2007 р. – 3758133 тис. грн., у 2008 р. – 4560983 тис. грн., у 2009 р. – 5121478 тис. грн., у 2010 р. – 5535715 тис. грн. Така зростаюча динаміка характерна практично для ВКП всіх областей, за винятком Кіровоградської та

Одеської, в яких у 2007 р. спостерігається незначне зменшення собівартості відповідно на 2689,5 тис. грн. і 3000,2 тис. грн.

Таблиця 2.3

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на середніх та великих комунальних підприємствах ВКГ в розрізі регіонів України за період 2006–2010 рр.

Регіон	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Ланцюговий темп росту, %			
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009
АР Крим	110365,7	129222	157437	248034	287 933	117,1	121,8	157,5	116,1
Вінницька	51081	61458,8	77555	90456	78 085	120,3	126,2	116,6	86,3
Волинська	35484,8	36922,3	50109	56367	61 717	104,1	135,7	112,5	109,5
Дніпропетровська	420962,5	509764,9	659592	760081	589 759	121,1	129,4	115,2	77,6
Донецька	501465	1032248	1210099	1417325	1 614 326	205,8	117,2	117,1	113,9
Житомирська	55740,8	65996	86264	93143	108 336	118,4	130,7	108,0	116,3
Закарпатська	37659	40407,2	47372	50297	57 471	107,3	117,2	106,2	114,3
Запорізька	182548,6	221771,1	281284	287572	332 755	121,5	126,8	102,2	115,7
Івано-Франківська	38542,6	45383,4	65580	73704	166 706	117,7	144,5	112,4	226,2
Київська	63346,3	82366,4	134129	139282	133 789	130,0	162,8	103,8	96,1
Кіровоградська	42780,9	40091,4	49012	104996	123 549	93,7	122,3	214,2	117,7
Луганська	295011,4	372611,5	272844	117028	117 861	126,3	73,2	42,9	100,7
Львівська	141585,2	156798	206147	245149	265 817	110,7	131,5	118,9	108,4
Миколаївська	73215,9	91697,8	113950	129122	144 922	125,2	124,3	113,3	112,2
Одеська	47875,9	44875,7	70792	67280	69 640	93,7	157,8	95,0	103,5
Полтавська	106415	128296	178315	203023	214 374	120,6	139,0	113,9	105,6
Рівненська	38943,4	46186,4	61027	66447	70 659	118,6	132,1	108,9	106,3
Сумська	38240,7	44969,7	59239	67346	73 057	117,6	131,7	113,7	108,5
Тернопільська	29025,3	34289,7	42472	47251	57 320	118,1	123,9	111,3	121,3
Харківська	208606,8	253839,8	301383	363767	405 331	121,7	118,7	120,7	111,4
Херсонська	50110,6	56407	71207	76326	89 872	112,6	126,2	107,2	117,7
Хмельницька	40761,7	52632,5	69541	78656	87 868	129,1	132,1	113,1	111,7
Черкаська	55229,3	61411,6	94148	97540	106 141	111,2	153,3	103,6	108,8
Чернівецька	35493,7	37576	48991	62474	66 615	105,9	130,4	127,5	106,6
Чернігівська	31821,3	37748,6	53582	67449	83 849	118,6	141,9	125,9	124,3
м. Київ	-	-	-	-	-	-	-	-	-
м. Севастополь	62544,9	73160,7	98912	111363	127 963	117,0	135,2	112,6	114,9
Всього	2794858,3	3758133	4560983	5121478	5535715	134,5	121,4	112,3	108,1

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

Зменшення собівартості послуг відбулося за рахунок значного скорочення обсягів реалізації послуг, а також здійснення на ВКП заходів з енерго- та ресурсозбереження. Так, обсяги реалізації води зменшилися з 2688630,1 тис. м. куб.

у 2006 р. до 2227808,2 тис. м. куб. у 2010 р. або на 17,1% (додаток С, табл. С.3.1), а відведених стоків – з 1884685,9 тис. м. куб. у 2006 р. до 1509890,9 тис. м. куб. у 2010 р. або на 19,9% (додаток С, табл. С.3.2). При цьому ланцюгові темпи приросту обсягів наданих послуг мають від’ємні значення протягом досліджуваного періоду, що свідчить про перманентне зменшення обсягів споживання послуг. В свою чергу, зменшення обсягів реалізації води та відведених стоків обумовлене встановленням лічильників та ощадливого споживання послуг.

Разом з тим, потрібно відмітити, що в результаті здійснення кореляційного аналізу вдалося встановити обернену залежність обсягів реалізації послуг і тарифу, про що свідчить від’ємне значення коефіцієнта кореляції (R) $-0,9984$ з водопостачання та $-0,9946$ з водовідведення. Це означає, що при збільшенні тарифу, обсяг реалізації послуг зменшується і, навпаки (додаток С., табл. С.2.1, С.2.2). Натомість, в окремих регіонах собівартість реалізованої продукції ВКП з кожним роком стрімко зростає. Серед них АРК та Кіровоградська область, про що свідчить темп росту аналізованого показника, величина якого підвищувалася протягом аналізованого періоду. В решти областях, окрім Донецької, Луганської, Миколаївської, Харківської, ріст собівартості у 2009 р. по відношенню до 2008 р. різко зменшувався, що свідчить про уповільнення його темпів. У підприємств щойно зазначених областей уповільнення темпів росту відбулося ще у 2008 р. (див. табл. 2.3).

Разом з тим, ріст собівартості у 2010 р. порівняно з 2006 р. свідчить про те, що з початку аналізованого періоду вона зросла найбільше в Івано-Франківській області (базисний темп росту склав 432,5%), найменше в Луганській – 40,0% (рис. 2.6).

Крім того, слід зазначити, що, починаючи з 2008 р. абсолютна величина собівартості послуг водопостачання та водовідведення зростає у всіх без виключення регіонах. Причиною такого зростання є збільшення вартості електроенергії для потреб виробництва послуг водопостачання та водовідведення і заробітної плати в галузі, про свідчить велике значення коефіцієнта кореляції зазначених показників і тарифу. Так, R вартості електроенергії (грн. за 1 кВт.) і

тарифу становить 0,9923, а R середньомісячної заробітної плати одного працюючого (грн.) і тарифу – 0,9901.

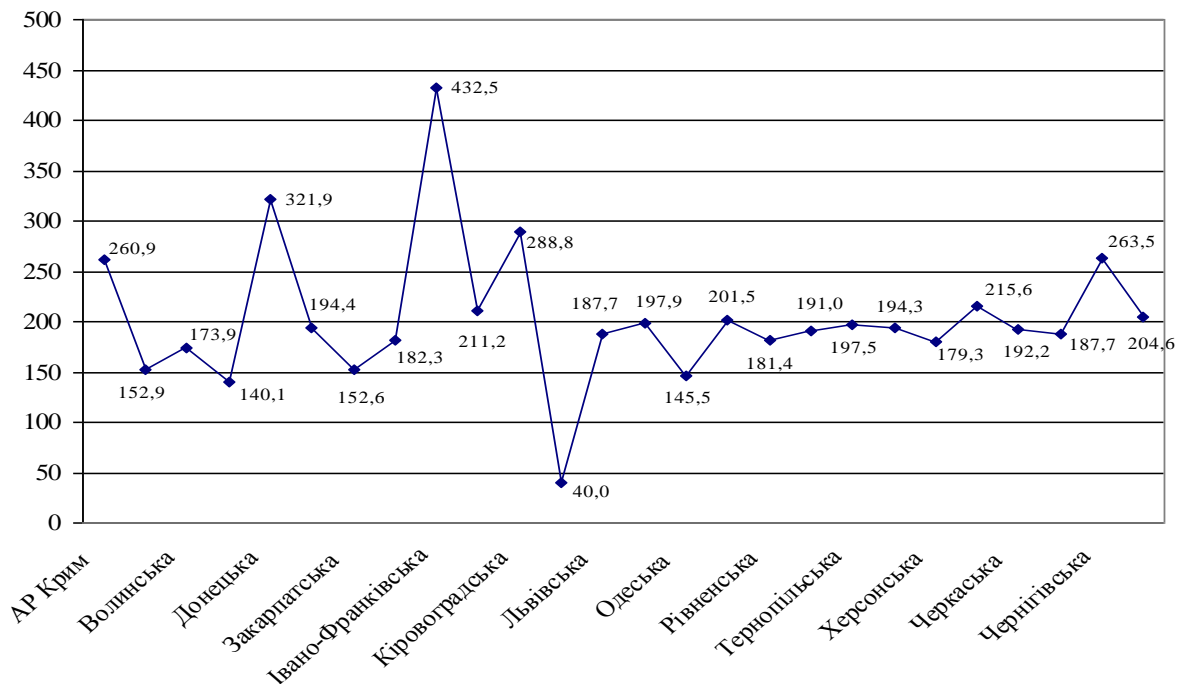


Рис. 2.6. Базисні темпи росту собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) середніх і великих комунальних підприємств водопостачання та водовідведення в розрізі регіонів України (2009 р. до 2006 р.), %.

Примітка: складено за даними Державної служби статистики України.

Важливим є факт слабкої кореляційної залежності реального наявного доходу в розрахунку на одну особу і тарифу, про що свідчить порівняно невеликий коефіцієнт кореляції (0,6962) (додаток С, табл. С.2.1, С.2.2). Це означає, що рівень реальних доходів населення незначно, але впливає на рівень тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення, що обумовлено державним регулюванням ціноутворення на послуги підприємств ВКГ з позицій реалізації соціальної справедливості.

Натомість, динаміка частки собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у витратах підприємств є не такою стабільною як у розрізі областей, так і по Україні в цілому (див. додаток Б.23, рис. 2.11): у 2007 р. вона становила 83,8% витрат, збільшившись на 1,7% порівняно з 2006 р.; у 2008 р. – зменшилася на 0,8%,

у 2009 р. знову зросла й сягнула найбільшого значення за аналізований період – 84,6% (додаток С, рис. С.4.1).

Як видно з рисунка С.4.1, додатку С, обсяги собівартості реалізованих послуг ВКП щорічно зростають в середньому на 685214,2 тис. грн. Однак, частка собівартості у витратах на здійснення діяльності зазначених підприємств ВКГ, немає стійкої динаміки: починаючи з 2007 р., вона зменшувалася з 83,8% до 83,0% у 2008 р., у 2009 р. – дещо збільшилася порівняно з попереднім роком і склала 84,6%, а в 2010 р. – зменшилася до 81,8%.

Здійснюючи аналіз в розрізі регіонів, слід зазначити, що частка собівартості реалізованих послуг в операційних витратах середніх і великих комунальних підприємств перманентно збільшується в таких областях: Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Сумська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська. У підприємств решти областей вона з роками змінюється, то в сторону збільшення, то зменшення (додаток С. табл. С.4.1).

Отже, як бачимо собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) становить значну питому вагу у витратах підприємств ВКГ.

Така сама тенденція характерна й для інших ВКП. Так, аналізуючи відповідні витрати по КП “Тернопільводоканал” бачимо, що собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) водопостачання та водовідведення перевищує 87% витрат на здійснення діяльності й з кожним роком збільшується: у 2006 р. вона становила 22830,0 тис. грн. (87,7%), у 2007 р. – 25441,1 тис. грн. (87,7%), у 2008 р. – 31864 тис. грн. (89,0%), в 2009 р. – 38342 тис. грн. (87,6%), у 2010 р. – 45748 тис. грн. (88,2%).

Зростання собівартості реалізованих послуг зумовлює підвищення витрат згаданого підприємства. Цьому сприяють також зростання адміністративних витрат і витрат на збут, які за обсягами займають 3-тє та 2-ге місця відповідно в структурі загальних витрат. Так, величина адміністративних витрат збільшилася із 988,3 тис. грн. (3,8%) у 2006 р. до 2305 тис. грн. (4,4%) у 2010 р. Сума витрат на збут дещо більша й становила у 2006 р. 1062,7 тис. грн. (4,1%), у 2007 р. – 1234,1 тис. грн. (4,3%), у 2008 р. – 1695 тис. грн. (4,7%), в 2009 р. – 2330 тис. грн. (5,3%) та в 2010 р.

– 2883 (5,6%). Разом з тим, частка інших операційних, фінансових та інших витрат в структурі витрат незначна.

Аналізуючи собівартість послуг за елементами, слід зазначити, що вона з кожним роком збільшується у зв'язку зі зростанням витрат, пов'язаних з оплатою праці працівників та відрахуваннями на соціальні заходи.

Зазначені статті витрат збільшуються як за обсягом, так і у відсотковому співвідношенні в структурі операційних витрат. Так, у 2006 р. витрати на оплату праці становили 5739,5 тис. грн. (22,1%), у 2007 р. – 6786,6 тис. грн. (23,4%), у 2008 р. – 9509 тис. грн. (26,6%), у 2009 р. – 13392 тис. грн. (30,6%), у 2010 р. – 16091 тис. грн. (31,0%). Витрати на соціальні заходи значно менші, однак зростання заробітної плати зумовлює автоматичне підвищення відрахувань на соціальні заходи, сума яких збільшилася з 2141,7 тис. грн. (або 8,2%) у 2006 р. до 5959 тис. грн. (11,5%) у 2010 р. Ситуація на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” була такою ж (додаток С, табл. С.5.1).

Зростання щойно проаналізованих витрат обумовило падіння частки матеріальних витрат у структурі операційних витрат із 48,7% у 2006 р. до 40,1% у 2010 р. Однак їхні обсяги зростають з 12686,4 тис. грн. у 2006 р. до 20813 тис. грн. у 2010 р. Разом з тим, слід відмітити, що темпи зростання матеріальних витрат вдвічі менші, ніж темпи зростання витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи: 1,3 і 2,3 рази відповідно. Оскільки основною складовою матеріальних витрат є витрати на енергоносії, вартість яких постійно зростає, то незначне зростання матеріальних витрат можна пояснити тим, що на підприємстві здійснюють заходи з ресурсо- та енергозбереження.

Аналогічна динаміка характерна для амортизації: обсяг її протягом аналізованого періоду збільшується (з 1606,8 тис. грн. у 2006 р. до 2218 тис. грн. у 2010 р.), а питома вага в структурі повної собівартості зменшується (з 6,2% у 2006 р. до 4,3% у 2010 р.).

Зростання витрат призводить до зростання тарифів. Проаналізуємо як змінювалися тарифи на послуги водопостачання та водовідведення КП “Тернопільводоканалу” за період 2007–2010 р.

Тарифи на послуги, що надає КП “Тернопільводоканал”, протягом аналізованого періоду підвищувалися три рази згідно з рішеннями Тернопільської міської ради від 24.12.2007 р. № 2019, 30.12.2008 р. № 2691, 25.02.2010 р. № 285 стосовно встановлення базових тарифів для розрахунків за послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, враховуючи перекачування і очистку стічних вод для всіх груп споживачів м. Тернополя й мешканців сіл, які споживають послуги “Тернопільводоканалу”.

Наприклад, для населення м. Тернополя тарифи на послуги з водопостачання, які надає КП “Тернопільводоканал” перманентно зростали: з 1,37 грн. у 2008 р. до 1,78 грн. у 2009 р. та до 2,2 грн. у 2010 р. Що стосується тарифів на послуги з водовідведення, то вони також збільшувалися з 1,63 грн. у 2008 р. до 2,8 грн. у 2010 р. Крім того, більшу частину тарифу на послуги з водовідведення становить вартість очистки стоків (яка у 2010 р. збільшилась на 54 коп. порівняно з 2008 р.) і меншу – вартість їх перекачування (яка зросла на 63 коп. у 2010 р. порівняно із 2008 р.). Разом з тим, слід зазначити, що вартість послуг водовідведення зростає швидшими темпами, ніж водопостачання, оскільки темпи росту водовідведення у 2009 й 2010 рр. становили 136 і 172% (порівняно з 2008 р.), а водопостачання – 130 і 161% відповідно (рис. 2.7).

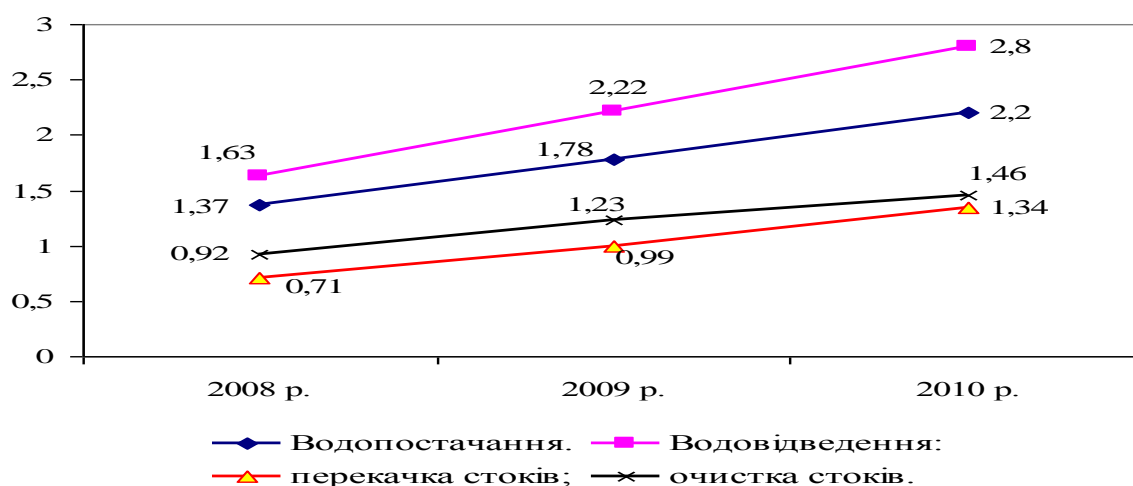


Рис. 2.7. Динаміка базових тарифів для розрахунків за послуги, що надаються КП “Тернопільводоканал” населенню м. Тернополя у 2008–2010 рр., грн.

Примітка: складено за даними управління житлово-комунального господарства в Тернопільській області.

Щойно здійснений аналіз стосується тарифів для населення м. Тернополя, враховуючи населення житлових будинків, що знаходяться на балансі ОСББ, ЖБК, ТІЗ, ЖЕК та інших організацій, які розраховуються за послуги централізованого водопостачання та водовідведення за єдиним тарифом.

Однак, розмір тарифів, сплата яких урегульована прямим, двостороннім договором між ОСББ, ЖБК, ТІЗ, ЖЕК, іншими організаціями та КП “Тернопільводоканал” й тристороннім договором між КП “Тернопільводоканал”, виконавцем послуг й мешканцем житлового будинку про забезпечення житлових будинків послугами з централізованого водопостачання та водовідведення і проведення розрахунків за показами загальнобудинкових (загальногрупових) лічильників, дещо менший (додаток С, табл. С.5.2).

Як бачимо, незважаючи на те, що величина тарифів на послуги з водопостачання та водовідведення, які надаються зазначеним споживачам, менша від тих, що надаються населенню в цілому, аналізовані тарифи також зростають. Мінімальний розмір тарифу з водопостачання протягом зазначеного періоду був установлений у 2008 р. на рівні 1,27 грн. за 1 куб. м., а максимальний у 2010 р., який становив уже 2,12 грн. Тариф на послуги з водовідведення також зростав з 1,61 грн. у 2008 р. до 2,78 грн. у 2010 р. Потрібно зауважити, що починаючи з 2008 р., надання послуг за прямим договором між замовником і підприємством не передбачено. Разом з тим, тарифи на послуги, надання яких регулюються тристороннім договором, дещо вищі, ніж тих, що регулюються двостороннім договором.

З метою полегшення аналізу тарифів, за якими послуги надаються мешканцям сіл, поділимо їх на 2 групи:

1) Петрики, Гаї Великі, Гаї Чумакові, Гаї Гречинські, В. Березовиця (вул. Лугова, Заводська), Біла (вул. Стефаника, Набережна, Кос-Анатольського, Нова, Миру, Крушельницької (крім абонентів, які споживають воду на ділянці водогону від ВНС – 5 до ВНС – 4) та Гаї Ходоровські;

2) Г. Івачів, Д. Івачів, Плотича, Гаї Шевченківські, Біла, які споживають воду на ділянці водогону від ВНС – 5 до ВНС – 4.

Тарифи на оплату послуг для населення сіл першої групи були вищими від тарифів на послуги, що надаються для населення м. Тернополя, у 2008 р. на 1 коп. (1,28 грн. на послуги з водопостачання проти 1,27 грн.); на послуги з водовідведення також на 1 коп. (1,62 грн. проти 1,61 грн.). У 2009 р. тариф з водопостачання для мешканців сіл зазначеної групи з водопостачання зріс до 1,69 грн., з водовідведення – до 2,19 грн. У 2010 р. тариф на послуги з водопостачання встановлено на рівні – 2,10 грн. (1,90 грн. за умови укладення двостороннього договору з КП “Тернопільводоканал” та 2,00 грн. за умови укладення тристороннього договору); з водовідведення – до 2,75 грн.

У зв’язку з виснаженням підземних надр внаслідок великої кількості забору води свердловинами В. Івачівського водозабору, рівень води в колодязях мешканців сіл Г. Івачів, Д. Івачів, Плотича значно понизився, що призвело до часткового зникнення води. Тому відшкодування вартості послуг з водопостачання вартістю 0,97 грн. за 1 куб. м для мешканців цих сіл (за умови споживання ними води в межах встановлених норм) здійснювалося з міського бюджету, що було передбачено рішенням Тернопільської міської ради № 2019 від 24 грудня 2007 р. У разі перевищення норм споживання, вартість водопостачання становила 0,97 грн. і оплачувалася за рахунок коштів громадян.

Згідно з рішенням Тернопільської міської ради № 2691 від 30 грудня 2008 р. тариф для мешканців сіл другої групи становив 1,14 грн., а у 2010 р. зріс до 1,45 грн. (1,25 грн. при укладанні двостороннього договору та 1,35 грн. при укладанні тристороннього договору). Відшкодування вартості послуг для населення сіл Г. Івачів, Д. Івачів, Плотича в межах встановлених норм здійснюється з міського бюджету.

Зростаюча динаміка тарифів характерна для усіх груп споживачів послуг з централізованого водопостачання та водовідведення, що надає КП “Тернопільводоканал”, в тому числі й для бюджетних організацій, інших споживачів та для КП “Тернопільміськтеплокомуненерго” (додаток С., табл. С.5.3).

Як видно з додатку, тарифи на послуги з кожним роком зростали: по водопостачанню з 1,73 грн. у 2008 р. до 2,37 (2,80) грн. у 2010 р.; по водовідведенню

– з 2,11 грн. у 2008 р. до 3,13 (3,70) грн. у 2010 р. Крім того, на 2008–2009 рр. для бюджетних організацій та інших споживачів були встановлені єдині тарифи на послуги з водопостачання (1,73 грн. на 2008 р. і 2,55 грн. на 2009 р.) та з водовідведення (2,11 грн. на 2008 р. й 2,95 грн. на 2009 р.). У 2010 р. розмір тарифу для бюджетних організацій та інших споживачів не співпадав і становив: з водопостачання для перших – 2,37 грн., для других – 2,80 грн.; з водовідведення для перших – 3,13 грн., для других – 3,70 грн.

Тарифи на послуги для КП “Тернопільміськтеплокомуненерго”, яке здійснює гаряче водопостачання для населення, бюджетних організацій та інших споживачів, а також для технологічних потреб, диференційовані за споживачами. Для населення тариф на послуги з водопостачання (водовідведення) становив 1,37 грн. (1,63 грн.) у 2008 р., 1,78 грн. (2,22 грн.) у 2009 р., 2,20 грн. (2,37 грн.) у 2010 р.; для бюджетних організацій – 1,73 грн. (2,11 грн.), 2,55 грн. (2,95 грн.) та 2,37 грн. (3,13 грн.) у відповідних роках; для інших споживачів – 1,73 грн. (2,11 грн.), 2,55 грн. (2,95 грн.) та 2,80 грн. (3,70 грн.) у тих же роках.

Тарифи на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, які надає КП “Тернопільводоканал” для технологічних потреб КП “Тернопільміськтеплокомуненерго”, поширюються також на промислові підприємства та інші організації, на балансі яких знаходяться котельні, що відпускають теплову енергію і гарячу воду населенню й обладнані приладами обліку води на технологічні потреби, а також мають укладені відповідні угоди з КП “Тернопільводоканал” при обов’язковому погодженні лімітів води на технологічні потреби. Для таких тарифів характерна тенденція до зростання як по послугах з водопостачання, розмір яких у 2010 р. зріс на 0,83 грн. порівняно з 2008 р. і становив 2,20 грн., так і по послугах з водовідведення – величина тарифу підвищилася до 2,80 грн. у 2010 р. або збільшилася на 1,43 грн. у порівнянні з 2008 р.

Слід зазначити, що протягом аналізованого періоду до тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, які надає КП “Тернопільводоканал” для усіх груп споживачів, не вводилися витрати, пов’язані з

обслуговуванням, перевіркою і ремонтом будинкових і квартирних засобів обліку води.

Отже, як бачимо тарифи зростають кожного року. Таке зростання пов'язане зі зростанням цін на електроенергію, паливно-мастильні матеріали, запчастини для ремонту, мінімальної заробітної плати, податків та зборів, які сплачуються до бюджетів різних рівнів.

Для прикладу, зростання тарифів на послуги КП “Тернопільводоканал” у 2009 р. зумовлене зростанням:

1. Сум сплачених податків і зборів. В основному за рахунок: зростання нормативу збору за спеціальне водокористування на 43,9% (у діючих тарифах закладено норматив збору 0,08097 грн./м³, а на сьогодні діє норматив – 0,11651 грн./м³). Тобто до нововведеного в 2008 р. нормативу збору 0,2699 грн./м³ застосовано коефіцієнт 1,439 та перемножено на корегуючий коефіцієнт 0,3 для підприємств житлово-комунальної галузі згідно із Законом України “Про Державний бюджет України на 2009 р.” від 26.12.2008 р. та Законом України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України” від 03.06.2008 р. № 309-VI.

2. Витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи. Законом України “Про Державний бюджет України на 2009 р.” було передбачено поступове підвищення мінімальної заробітної плати. В діючих тарифах на послуги, з метою зменшення витрат та здешевлення тарифу, плановий фонд оплати праці був закладений в менших обсягах, ніж передбачалось чинним законодавством (на приблизно 15%). Крім того, згідно із Законом України “Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати” від 20.10.2009 р. № 1646-VI в діючих тарифах не передбачено зростання розміру мінімальної заробітної плати з 01.11.2009 р. Введення в дію тарифних ставок і посадових окладів, визначених виходячи з мінімальної заробітної плати, яка встановлена законодавством, зумовлює зростання витрат на оплату праці.

3. Цін на паливно-мастильні матеріали. На бензин ціни підвищилися на 26%; дизпаливо – на 8%; газ зріджений (для заправки автомашин) – на 24%; масло моторне – 9%. Так, у діючих тарифах було закладено ціну на бензин – 4,25 грн./л, на

дизпаливо – 4,75 грн./л, на масло моторне – 6,56 грн./л, на газ зріджений (для заправки автомашин) – 3,17 грн./л. При цьому, станом на листопад 2009 р. ціна на бензин становила – 5,37 грн./л, на дизпаливо – 5,13 грн./л, на масло моторне (жовтень 2009 р.) – 7,15 грн./л, на газ зріджений (для заправки автомашин) – 3,92 грн./л. Зазначені тарифи вказані без урахування ПДВ.

4. Цін на електроенергію. З листопада 2009 р. зросла вартість електроенергії на 2,67 коп. і становила – 0,7282 грн./кВт-год. В грудні 2009 р. вартість електроенергії становила – 0,7356 грн./кВт-год. і продовжувала зростати в січні і лютому 2010 р. Так, в січні минулого року вартість електроенергії становила – 0,7525 грн./кВт-год., а в лютому – 0,7714 грн./кВт-год. В діючих тарифах закладено ціну – 0,7015 грн./кВт-год. Отже, вартість електроенергії зросла на 6,99 коп. за 1 кВт-год. або на 10%.

Як правило, найбільшу питому вагу в структурі собівартості послуг водопостачання та водовідведення займають такі витрати як електроенергія, заробітна плата, загальновиробничі витрати, амортизаційні відрахування, витрати на сплату податків і зборів (додаток С, табл. С.5.41). Тому саме за рахунок зростання таких статей витрат підвищуються тарифи.

Як бачимо з табл. С.5.4 додатку С, найбільшими в структурі собівартості є частки електроенергії, яка склала 37,3% по водопостачанню і 38,8% по водовідведенню відповідно; заробітної плати із нарахуваннями (19,7% і 27,1%); загальновиробничих витрат (15,7% і 16,3%). Насправді, структура собівартості послуг значно детальніша (додаток С, табл. С.5.5).

Фактична собівартість послуг з водопостачання КП “Тернопільводоканал” за 2009 р. склала 1,61 грн. за 1 куб. м (18923,8/11761,5), з водовідведення – 1,92 грн. за 1 куб. м (22457,7/11705,5).

Рівень рентабельності в проєктованих тарифах на послуги централізованого водопостачання та водовідведення в цілому по підприємству складав – 5,7%. В проєкті тарифів закладена програма капітальних інвестицій в розмірі 4512,8 тис. грн., джерелами якої є кошти планового прибутку в сумі – 2069,7 тис. грн. та кошти амортизаційних відрахувань в сумі – 2443,1 тис. грн. До того ж, в проєкті тарифів

закладено витрати з податку на прибуток в розмірі 689,9 тис. грн.

Закономірно, що зростання витрат діяльності підприємств ВКГ спричиняє зростання доходів (додаток С, табл. С.6.1).

Як видно з вищезгаданої таблиці, за період 2006–2010 рр. зростання витрат діяльності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” зумовило збільшення доходу (виручки) та чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Значення аналізованих показників з кожним роком збільшуються. Так, витрати діяльності КП “Тернопільводоканал” зросли з 26024,4 тис. грн. у 2006 р. до 43769 тис. грн. у 2009 р. або на 68,2%; дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – із 29404,3 тис. грн. у 2006 р. до 50801 тис. грн. у 2009 р. або на 72,8%; чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – з 24503,6 тис. грн. у 2006 р. до 42334 тис. грн. у 2009 р. або на 72,8%.

Така сама ситуація й на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”: зростання витрат на здійснення діяльності із 36629 тис. грн. у 2006 р. до 67329 тис. грн. у 2009 р. або на 83,8% привело до зростання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) із 39193,2 тис. грн. у 2006 р. до 69769 тис. грн. у 2009 р. або на 78,7% і чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) із 32661,1 тис. грн. у 2006 р. до 58066 тис. грн. у 2009 р. або на 77,8%.

Разом з тим, на основі аналізу обсягів доходу (виручки), чистого доходу та витрат діяльності досліджуваних підприємств за період 2006-2010 рр. за допомогою програмного продукту STADIA [46], отримано чимало статистично значимих економіко-математичних моделей. Ці моделі, з одного боку, дають змогу встановити тісний зв'язок витрат і доходу, про що свідчить дуже високе значення коефіцієнта кореляції (R), а з іншого, – зробити ґрунтовніші висновки.

Для цього, введено позначення факторного чинника (x) – витрати діяльності та результативного (y) – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (додаток С). Таким чином, можна простежити вплив витрат на доходи. Наприклад, збільшення витрат КП “Тернопільводоканал” на одиницю приводить до зростання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1,1877 одиниць,

а збільшення витрат на 1 відсоток – до збільшення доходу (виручки) на 0,0028%, що демонструють лінійна та експоненціальна моделі відповідно:

$$y = -1603,5 + 1,1877x, \quad R = 0,9990; \quad (2.5)$$

$$y = e^{9,5896+2,7801 \cdot 10^{-5} x} \quad R = 0,9922. \quad (2.6)$$

Зазначене вказує на позитивну динаміку діяльності КП “Тернопільводоканал” в цілому, оскільки підприємство отримує додаткову виручку в сумі, яка перевищує рівень понесених витрат. Проте, в сумі виручки включені податки, які потрібно сплатити до бюджету. Тому, для того, щоб реально оцінити чи отримує підприємство прибуток, потрібно здійснити однофакторний аналіз впливу витрат діяльності (факторний чинник x) на чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (результативна ознака y).

Збільшення витрат КП “Тернопільводоканал” на одиницю призводить до зростання обсягів чистого доходу на 0,9897 одиниць, а збільшення витрат на один відсоток – до зростання обсягів чистого доходу на 0,0028%, що можна представити таким чином:

$$y = -1336 + 0,9897x, \quad R = 0,9990; \quad (2.7)$$

$$y = e^{9,4073+2,78 \cdot 10^{-5} x} \quad R = 0,9922. \quad (2.8)$$

Тобто, значення коефіцієнта кореляції свідчить про надзвичайно велику залежність чистого доходу від витрат, однак підприємство збиткове, так як чистий дохід не покриває витрат, понесених на виробництво та реалізацію послуг водопостачання та водовідведення.

На РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” ситуація ще критичніша, оскільки збитковість підприємства демонструє лінійна та експоненціальна моделі залежностей витрат діяльності (x) та доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (y). Справа в тому, що збільшення витрат діяльності на одиницю призводить до збільшення доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) лише на 0,81929 одиниць, а збільшення витрат на один відсоток – до зростання доходу тільки на 0,0015%.

$$y = 12311 + 0,81929x, \quad R = 0,9756; \quad (2.9)$$

$$y = e^{10,114+1,49 \cdot 10^{-5} x} \quad R = 0,9565; \quad (2.10)$$

Разом з тим, логарифмічна модель

$$y = -431870 + 44960 \ln(x) \quad R = 0,9915 \quad (2.11)$$

показує, що темпи зростання витрат діяльності РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” мають сповільнений характер.

Обчислена залежність чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) від витрат діяльності, що представлена лінійною та експоненціальною моделями, лише підтверджують щойно зроблені висновки про те, що підприємство збиткове. Причому можна стверджувати, що фінансовий стан РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” гірший, ніж порівнюваного з ним підприємства КП “Тернопільводоканал”, оскільки збільшення витрат діяльності РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” на одиницю призводить до зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) лише на 0,68275 одиниці, а збільшення витрат на один відсоток – до зростання доходу на 0,0015%.

$$y = 10260 + 0,68275x, \quad R = 0,9756; \quad (2.12)$$

$$y = e^{9,9314+1,49 \cdot 10^{-5} x} \quad R = 0,9565. \quad (2.13)$$

Як і в попередньому випадку, темпи зростання витрат діяльності РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” мають сповільнений характер, про що свідчить логарифмічна функція:

$$y = -359890 + 38466 \ln(x) \quad R = 0,9915. \quad (2.14)$$

Як бачимо, зроблені раніше висновки про те, що зростання витрат приводить до зростання доходу (виручки) і чистого доходу, підтверджені великими значеннями коефіцієнта кореляції функцій залежностей аналізованих показників. Разом з тим, за допомогою лінійних і експоненціальних моделей вдалося наочно представити збитковість досліджуваних підприємств, а також вивести логарифмічну функцію залежностей витрат і доходу РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, яка показує сповільнення темпів зростання витрат підприємства.

Отже, враховуючи викладене, можна зробити такі висновки: в Україні формування тарифів здійснюється за відомим в економічній літературі методом

“витрати плюс”, який передбачає пряму залежність між величиною витрат і тарифів, а в кінцевому підсумку – витрат і доходів. Щоправда, на практиці розмір витрат зростає швидшими темпами ніж розмір доходів, наслідком чого є збитковість підприємств. На основі аналізу практики формування собівартості послуг, виокремлено етапи її планування та виявлено, що найбільшу частку в структурі витрат ВКП України займають матеріальні витрати й витрати на оплату праці (у разі здійснення аналізу собівартості за елементами), а також значною є частка собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (при аналізі за статтями витрат).

2.3. Державна фінансова підтримка ВКГ України та її вплив на формування фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення

У зв'язку з тим, що підприємства водопостачання та водовідведення є локальними природними монополіями їхню діяльність регулює держава, причому таке регулювання здійснюється за всіма напрямками: визначення цінової політики, контроль за якістю послуг, співпраця із суб'єктами господарювання з метою солідарного фінансування проектів з модернізації інфраструктури, надання пільг різним категоріям громадян тощо.

Однак, рушійним мотивом державного регулювання є велика значущість галузі для соціально-економічного розвитку, а відтак забезпечення соціальної справедливості. Щойно згаданий принцип є одним із основних принципів функціонування соціальної держави, який визначає вектор державної фінансової політики в будь-якій із галузей економіки. У водопровідно-каналізаційному господарстві його реалізують через надання пільг і субсидій малозабезпеченим громадянам, пільг ВКП, перехресного субсидування. Усе перелічене складає державну фінансову підтримку галузі, яка є однією із складових державної

фінансової політики у досліджуваній сфері та впливає на склад і структуру фінансових ресурсів ВКП.

Потрібно зазначити, що важелі державної фінансової підтримки еволюціонували з часом, а відтак змінювалися склад і структура фінансових ресурсів підприємств галузі. Справа в тому, що кожна із форм фінансової підтримки, наданої державою, буде видом фінансових ресурсів для підприємств. Так, коли наша держава була в складі Радянського Союзу та аж до 1998 р. однією із форм фінансової підтримки підприємств ВКГ було надання дотацій. Тобто, оскільки в цей період послуги надавалися як суспільні (практично на безоплатній основі), то витрати на їх виробництво і реалізацію покривалися за рахунок коштів державного бюджету, перерахуванням дотацій виробникам. Населення відшкодовувало лише 4% вартості послуг водопостачання та водовідведення. Саме тому, у складі фінансових ресурсів підприємств найбільша частка належала власним коштам, а саме – дотаціям [48, 1].

Механізм фінансування ВКП через дотації показав свою неефективність, адже виробники не мали стимулів знижувати витрати та покращувати якість послуг, а споживачі – економити життєвоважливі ресурси, в той час як держава не в змозі була нести увесь тягар фінансування галузі з огляду на значну інфляцію та підвищення вартості електроенергії до рівня світових стандартів.

Крім того, з метою надання підприємствам дотацій необхідно закласти в державному бюджеті додаткові кошти в сумі загального обсягу дотацій. Як відомо, збільшити розмір доходів державного бюджету можна двома способами: використанням важелів фіскальної політики (підвищення ставок податків, розширення бази оподаткування, скасування частини пільг і т. д.) або грошово-кредитної (емісія грошей, взяття позик тощо).

Використання інструментів фіскальної політики приводить до отримання позитивних фіскальних ефектів для держави, що визначається величиною податкових надходжень, а відтак дає можливість дотувати діяльність ВКП. З іншого боку, збільшення податкового навантаження на громадян, які змушені відволікати більшу частину доходу на сплату податків, свідчить про наявність негативних

соціальних наслідків на зразок зменшення величини сукупного доходу громадян та призводить до зменшення доступності послуг водопостачання і водовідведення й витрат на споживання та інвестиції.

Позики є більш привабливим для громадян інструментом мобілізації доходів держави, однак несправедливим для майбутніх поколінь, на які переноситься тягар сплати боргів та відсотків за ними.

З викладеного можна зробити висновок: кожен із розглянутих варіантів дає змогу забезпечити позитивні фіскальні ефекти для держави, але, разом з тим, призводить до негативних соціальних наслідків, а тому, фінансування державою діяльності підприємств ВКГ у формі дотацій – неефективне.

Внаслідок лібералізації цін та з метою формування ринкових відносин у ВКГ, починаючи з 1994 р., було змінено підходи до її фінансування. Рівень оплати послуг населенням мав поступово збільшуватися, тобто споживачі повинні були оплачувати вартість отримуваних послуг самостійно, а обсяг наданих дотацій – зменшуватися. Починаючи з другого півріччя 1998 р., дотації не надавалися в результаті чого вже у 1999 р. вдалося зменшити фінансовий тягар держави з оплати житлово-комунальних послуг на 2 млрд. грн.

Разом з тим, було запроваджено систему цільових субсидій малозабезпеченим громадянам, для яких підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги (в т. ч. послуги водопостачання та водовідведення) стало непосильним фінансовим тягарем. Реалізація програми житлових субсидій розпочалася після прийняття Кабінетом Міністрів України постанови № 89 від 4 лютого 1995 року “Про надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг”. З 1 травня 1995 р. за рахунок використання механізму житлових субсидій малозабезпечені сім’ї сплачували за житлово-комунальні послуги не більше 15% середньомісячного сукупного доходу [149].

Отже, протягом 1995-1996 рр. склад і структура фінансових ресурсів досліджуваних підприємств знову змінилися: у складі власних коштів, з’явився такий їх вид як субсидії, а перехід до ринку привів до підвищення рівня відшкодування населенням вартості послуг, що означало зменшення частки бюджетних дотацій. Слід

зазначити, що рівень відшкодування послуг для населення мав поступово збільшуватися: у 1994 р. він мав становити 20%, 1995 р. – 30%, 1996 р. – 60% [147].

Протягом 1997-2000 рр. на вартість програми житлових субсидій і кількість їх отримувачів вплинули такі фактори як підвищення цін і тарифів на житлово-комунальні послуги, внесення змін до порядку надання субсидій, перерахунок субсидій за обсягами фактичного споживання послуг, вдосконалення методів контролю за наданням достовірних даних, урахування матеріального стану домогосподарств, обмеження дії пільг у березні 2000 р. тощо. З 1998 р. здійснюється аудит програми житлових субсидій з метою уникнення порушень і зловживань, пов'язаних із штучно створеними умовами, які дозволяють безпідставно отримати субсидію. Передбачалося, що незаконно нараховані субсидії мали відшкодуватися в подвійному розмірі громадянами, які ввели в оману відповідні органи виконавчої влади, подавши підроблені документи, та юридичними особами, які видали фіктивні довідки.

У 1999 р. завдяки реалізації Указу Президента України “Про основні напрями прискорення реформування житлово-комунального господарства” № 1351/99 від 19.10.1999 р. вдалося погасити заборгованість усіх груп споживачів перед підприємствами водопровідно-каналізаційного господарства з оплати послуг, пільг, субсидій на загальну суму – 424 млн. грн. [48, 4]. Тобто протягом 1997-2000 рр. частка субсидій в структурі власних фінансових ресурсів дещо зменшилася порівняно з попереднім періодом в результаті змін в механізмі їх надання, а частка відшкодування населенням вартості послуг зросла й сягнула приблизно 80%-ої межі.

На початку 2001 р. в регіонах України рівень відшкодування населенням вартості послуг водопостачання та водовідведення коливався в межах:

- водопостачання – від 35% у Сімферополі до 100% у Луцьку, Дніпропетровську, Києві, Кіровограді, Луганську, Рівному, Сумах, Тернополі, Харкові, Черкасах;
- водовідведення – від 33% у Севастополі до 100% у Луцьку, Дніпропетровську, Києві, Кіровограді, Львові, Одесі, Рівному, Сумах, Тернополі, Харкові, Черкасах, Чернівцях [48, 2, 26].

У 2006 р. розпочався новий етап реформування процесу формування фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення, оскільки саме в цьому році було прийнято діючий порядок формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення на основі економічно обґрунтованих витрат, після чого їх розмір значно зріс, рівень рентабельності був обмежений граничною величиною за групами споживачів, а населення вже мало сплачувати 100% вартості послуг.

На початок 2010 р. рівень відшкодування населенням вартості послуг водопостачання коливався від 67,4% у Запорізькій області та м. Києві до 102,0% у Волинській області, 100,6% у Хмельницькій, 100,9% у Чернівецькій; водовідведення – від 66,5% у м. Києві до 103,0% у Івано-Франківській, 112,4% у Кіровоградській, 103,2% у Полтавській, 104,5% у Тернопільській, 100,1% у Хмельницькій, 101,3% у Чернівецькій (додаток Т).

Як бачимо, ситуація з відшкодуванням послуг населенням поліпшилася, однак, 100-відсоткової межі не вдалося досягнути у всіх регіонах України.

Незважаючи на створення умов для функціонування підприємств на основі комерційного розрахунку, держава має забезпечувати дотримання принципу соціальної справедливості. В досліджуваній галузі дотримання щойно згаданого принципу здійснюють наданням державної фінансової підтримки у таких формах (які одночасно є видами фінансових ресурсів підприємств): субвенції на покриття різниці в тарифах, дотації на відшкодування різниці в ціні, пільги юридичним особам, субсидії та пільги малозабезпеченим категоріям громадян і перехресного субсидування.

Разом з тим, в Законі України “Про питну воду і питне водопостачання” передбачено такі види державної фінансової підтримки: надання коштів з Державного бюджету України на проведення поточних та капітальних ремонтів водопровідних мереж, що мають загальнодержавне чи міжрегіональне значення, а також фінансування науково-дослідних робіт, спрямованих на виявлення резервів ресурсозбереження та вдосконалення питного водопостачання [66]. Зазначені види державної фінансової підтримки спрямовані на модернізацію галузі, однак їх

перелік дещо обмежений, бо не враховує механізму соціального захисту населення. Разом з тим, ця норма згаданого Закону як і більшість норм законодавства України є декларативною, а її втілення у практику носить спорадичний характер, оскільки з державного бюджету такі видатки не здійснюються, а якщо навіть і так, то лише за окремими напрямками в рамках певних видів державної фінансової підтримки, передбачених у вказаному Законі, та в розмірах, яких недостатньо для хоча б часткової модернізації водопровідно-каналізаційної інфраструктури.

Наприклад, в проекті Закону про Державний бюджет України на 2009 рік на розвиток житлово-комунального господарства було закладено 51,8 млн. грн., в тому числі за програмою “Питна вода” – 50 млн. грн. [137]. Законом України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” видатків на такі цілі не було передбачено, але було заплановано спрямувати 500 млн. грн. стабілізаційного фонду на здійснення інвестиційних та інноваційних проектів з енергозбереження в житлово-комунальному господарстві [54]. Однак реально було витрачено лише 99,7 млн. грн. В цьому ж році на здійснення досліджень і розробок у житлово-комунальній галузі витрачено 6,4 млн. грн. коштів державного бюджету, і лише 9,5 млн. грн. резервного фонду державного бюджету використано на відновлення роботи каналізаційного колектора у м. Миколаєві [152].

Тим не менше, експерти Світового Банку підрахували, що всім країнам світу упродовж 10 років (починаючи з 2003 р.) тільки в реконструкцію систем водопостачання необхідно інвестувати значно більше – 60 млрд. доларів США [23, 1], а це приблизно 6 млрд. дол. США щороку.

Як бачимо, для Уряду України віднайти відповідну суму коштів дуже важко, враховуючи те, що, наприклад, загальний обсяг видатків за функціональною класифікацією у 2009 р. становив 187,748 млрд. грн. або 23,735 млрд. дол. США (за офіційним середнім курсом гривні протягом 2009 р., що становив 7,7912 грн. за 1 дол. США [118]). Тобто необхідна сума коштів для оновлення систем водопостачання становила б приблизно 25,3% усіх видатків Державного бюджету України.

З огляду на те, що підприємства галузі працюють на умовах самофінансування, в структурі бюджетних видатків видатки на фінансування житлово-комунального господарства займають найменшу частку – 0,04% (додаток У) Тобто такі видатки бюджету переважно пов'язані лише з наданням пільг, субсидій та відшкодуванням різниці в ціні житлово-комунальних послуг, оскільки величина бюджетних видатків на розвиток ЖКГ (в тому числі й на водопровідно-каналізаційну галузь) незначна (про що вже було зазначено) і заходи з модернізації інфраструктури підприємства фінансують практично самотужки.

Як уже було згадано раніше, державна фінансова підтримка галузі реалізується з метою виконання принципу соціальної справедливості різними способами. Так, держава (в особі посадових осіб уповноважених органів законодавчої та виконавчої влади) встановлює тарифи на послуги водопостачання та водовідведення (як і на решту видів житлово-комунальних послуг) на рівні нижчому від їхньої собівартості (рис. 2.8).

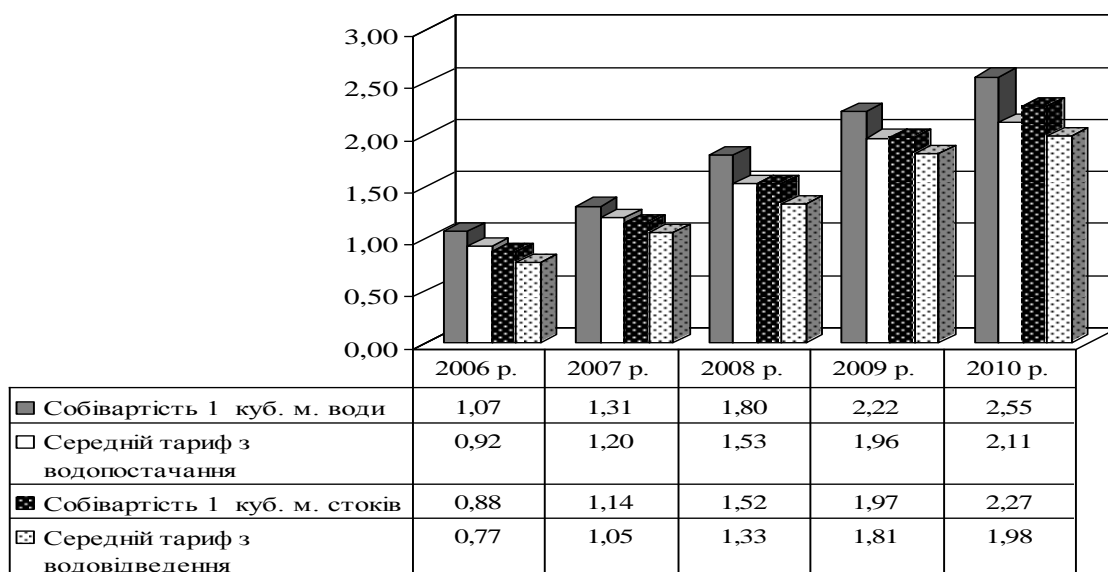


Рис. 2.8. Динаміка собівартості одиниці послуг водопостачання та водовідведення й середнього тарифу за період 2006–2010 рр., грн.

Примітка: складено за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

З рисунка видно, що собівартість одиниці послуги водопостачання та водовідведення протягом 2006–2009 рр. завжди була вищою за середній тариф. Крім

того, слід відмітити зростаючу тенденцію аналізованих показників: собівартість 1 куб. м води зросла з 1,07 грн. у 2006 р. до 2,55 грн. у 2010 р. або на 138,3%; 1 куб. м стоків – з 0,88 грн. до 2,27 грн. у відповідних роках або на 159,1%; середній тариф на послуги з водопостачання зріс з 0,92 грн. у 2006 р. до 2,11 грн. у 2010 р. або на 128,6%, з водовідведення – з 0,77 грн. до 1,98 грн. або на 157,3%.

Разом з тим, на покриття різниці в тарифах, коли фактична вартість послуг більша від встановленої, держава надає підприємствам субвенції, які ми відносимо до власних фінансових ресурсів підприємств, оскільки вони є складовими інших операційних доходів. Умови їхнього перерахування регулюється щорічними положеннями, затвердженими наказами Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, законами України про державний бюджет на відповідний рік, постановами Кабінету міністрів України.

Що стосується дотацій на відшкодування різниці в ціні, то їхню величину визначають при плануванні видатків місцевих бюджетів на водопровідно-каналізаційну галузь в обсязі, необхідному для покриття збитків підприємств, завданих внаслідок прийнятих рішень місцевих органів виконавчої влади або місцевого самоврядування. При цьому, подані підприємствами розрахунки детально аналізуються [108].

Обсяг дотацій на відшкодування різниці в ціні послуг у 2007 р. різко скоротився порівняно з 2006 р.: щодо водопостачання – на 291075,0 тис. грн., стосовно водовідведення – на 118854,4 тис. грн. або на 92,8 і 90,5% відповідно (додаток Ф, рис. Ф.1.1).

У 2008 р. він знову значно зріс: на 138814,3 тис. грн. з водопостачання і на 61849,7 тис. грн. з водовідведення (611,9 і 498,4% відповідно), а в 2009 р. дещо знизився. Спадна динаміка залишилася і в 2010 р.: величина дотацій склала 34861,1 тис. грн. з водопостачання (зменшившись на 106577,0 тис. грн. порівняно з 2009 р. і на 278907,6 тис. грн. порівняно з 2006 р.) та 19905,5 тис. грн. з водовідведення (зменшившись на 41502,5 тис. грн. порівняно з 2009 р. та на 111357,7 тис. грн. порівняно з 2006 р.). Рівень відшкодування дотацій становив 100% від запланованого протягом аналізованого періоду.

Ще одним видом державної фінансової підтримки є субсидії, які надаються малозабезпеченим сім'ям, як правило, в безготівковій формі шляхом її відшкодування підприємствам ВКГ (надавачам послуг) у формі взаємозаліку коштів.

Із вересня 2010 р. згідно з Постановою Кабінету Міністрів України “Про упорядкування окремих питань щодо впровадження спрощеного порядку призначення та надання населенню субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива” від 8 вересня 2010 р. № 861, умови надання субсидій та процедура їх отримання була спрощена у результаті чого в листопаді цього ж року кількість сімей, що отримали субсидії була більшою на 2,1% порівняно з 2009 р. Найбільша кількість сімей, що отримали субсидії у Сумській (13,6%) і Полтавській областях (9,5%), а найменша – в Одеській, Миколаївській областях та м. Севастополі (3–3,2%) [37].

Разом з тим, динаміка субсидій на оплату послуг водопостачання та водовідведення немає чітко вираженої зростаючої чи спадної тенденції. У 2007 р. обсяг субсидій зріс на 20596,7 тис. грн. або на 154,9% по водопостачанню та на 11077,3 тис. грн. або на 122% по водовідведенню порівняно із 2006 р. Однак, у 2008 р. обсяг субсидій на оплату послуг водопостачання вже зменшився на 5688,3 тис. грн. або на 16,8% порівняно з попереднім роком, щодо водовідведення – на 1780,1 тис. грн. або на 8,8%, а з 2009 р. знову незначно зростав: з водопостачання – на 1004,6 тис. грн. або на 3,6% у 2009 р. порівняно з 2008 р. та на 10047,6 тис. грн. або на 34,4% у 2010 р. порівняно з 2009 р.; щодо водовідведення – він зріс на 1960,4 тис. грн. або на 10,7% у 2009 р. порівняно з попереднім роком та на 8134,7 тис. грн. або на 40,0% у 2010 р. порівняно з 2009 р. (додаток Ф, рис. Ф.1.2).

Як бачимо з додатку, частка згаданих субсидій в оплаті послуг водопостачання та водовідведення незначна й становила 0,6% у 2006 р., 0,7–0,8% у 2008–2009 рр., 0,9–1,0% у 2010 р., у 2007 р. вона була найбільшою: 1,2% по водопостачанню й 1,1% по водовідведенню. Разом з тим, ця частка менша ніж

частка пільг і/або дотацій в обсязі оплачених послуг, а це означає, що адресна допомога населенню малоефективна.

Що стосується пільг на оплату послуг водопостачання та водовідведення, то їх надають переважно в безготівковій формі, за певною соціальною або професійною ознакою та в окремих випадках вони поширюються на членів сім'ї. Перелік таких пільговиків встановлюють законом України про Державний бюджет України на відповідний рік. Як правило, кількість осіб, що мають право на пільги дуже велика, а враховуючи той факт, що вони надаються без урахування доходів претендентів, є підстави вважати, що таким чином держава підтримує і багаті, і бідні домогосподарства. Разом з тим, обсяг і частка наданих пільг не відіграють дуже важливої ролі у відшкодуванні вартості послуг (додаток Ф, рис. Ф.1.3, Ф.1.4).

Протягом аналізованого періоду обсяг наданих пільг в цілому по Україні зростав: по водопостачанню з 101692,3 тис. грн. у 2006 р. до 205172,3 тис. грн. у 2010 р., по водовідведенню – з 56499,2 тис. грн. у 2006 р. до 130374,8 тис. грн. у 2010 р. (за винятком 2008 р., коли сума пільг з оплати послуг водопостачання зменшилася більш ніж у 38 разів, а з водовідведення – у 22 рази). Однак їхня частка в оплаті послуг незначна й варіюється в діапазоні 3,7–4,7%. Натомість, в окремих регіонах відбулося певне зменшення наданих пільг. У 2007 р. до них належали: Івано-Франківська та Сумська області; у 2008 р. – Івано-Франківська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Харківська області; у 2009 р. – Вінницька, Львівська, Тернопільська, Хмельницька області й м. Київ і Севастополь; у 2010 р. – Донецька, Миколаївська області та м. Севастополь (додаток Ф, табл. Ф.2.1–Ф.2.4).

При такому механізмі надання пільг можуть виникати ситуації, коли особа, що має пільги, звертається за субсидією, що свідчить про неефективність соціального захисту в цілому, адже в такому разі соціальна допомога не покриває надзвичайно малих доходів населення. Крім того, отримання пільг не стимулює до економії життєвоважливих послуг, норми споживання яких завищені та не сприяють покращенню платіжної дисципліни, адже формують думку: для чого оплачувати вартість послуг, якщо можна отримати їх безкоштовно. В результаті цього,

кандидати на одержання пільг вдаються до використання асиметричної інформації, подаючи замість дійсних, фіктивні документи, які дають право на їх отримання.

До недоліків пільгової політики держави можна віднести відсутність ефективної системи обліку таких пільговиків (кількість яких може змінюватися протягом року) і вартісної оцінки надання пільг (при розрахунку субвенції на їх надання неможливо спрогнозувати обсяг послуг, який буде спожитий пільговиками). У зв'язку з тим, що обсяг пільг розраховують на основі загальних нормативів, які, як правило, є завищеними, розмір бюджетного відшкодування пільг також є завищеним (додаток Ф, рис.Ф.1.4).

Як видно з рисунка Ф.1.4 додатку Ф, рівень відшкодування пільг на оплату послуг водопостачання та водовідведення перевищує 100-відсоткову межу, що свідчить про завищені обсяги фінансування пільг через неефективність методики їх розрахунку, про що вже було згадано раніше. Однак, у 2007–2009 рр., аналізований показник мав чітко виражену тенденцію до зниження, що свідчить про недофінансування ВКП. Але в 2010 р. він знову почав зростати й становив 117,0% з водопостачання та 111,4% з водовідведення, що, своєю чергою, вказує на загострення проблеми пільг у галузі ВКГ.

Пільги для юридичних осіб надаються лише у формі відстрочення податкових зобов'язань, динаміка яких свідчить про те, що така фінансова підтримка надається в малих розмірах і не у всіх регіонах (додаток Ф, табл. Ф.3.1). Так, протягом 2006–2010 рр. податкові зобов'язання були відстрочені в таких регіонах: АРК, Дніпропетровська, Донецька, Івано-Франківська та Київська області; у Волинській області та м. Києві лише у 2006 р.; у Вінницькій – у 2006–2008 рр., Запорізькій та Луганській – у 2006–2007 та 2009 рр., в Одеській області – протягом 2007–2009 рр. В решті регіонах відстрочення податкових зобов'язань підприємств ВКГ не здійснювалися. Крім того, у 2007 р. загальний їх обсяг по Україні збільшився порівняно з 2006 р. на 1862 тис. грн. або 17%, однак у 2008 р. – різко зменшився, про що свідчить ланцюговий темп приросту величиною -75,5%. У 2009 та 2010 рр. спадна тенденція збереглася.

Разом з тим, на сьогодні бюджетне фінансування в Україні здійснюється виходячи із фінансових можливостей держави, тому в державному бюджеті дуже часто закладають суму, яка недостатня для покриття витрат виробника, пов'язаних із наданням послуг пільговикам, про що свідчить ситуація в окремих регіонах України. Зокрема в АР Крим і Запорізькій області рівень відшкодування пільг з оплати послуг водовідведення не досягав 100% в жодному з років досліджуваного періоду, з водопостачання – в Донецькій, Луганській, Сумській, Тернопільській областях (додаток Ф, табл. Ф.2.3, Ф.2.4). Це призводить до зменшення величини оборотних коштів підприємств, що, в свою чергу, зумовлює виникнення раніше окреслених нами пов'язаних проблем: збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості, залучення короткострокових кредитів банків, погіршення фінансового стану ВКП у цілому.

Натомість, в окремих регіонах рівень відшкодування пільг з оплати послуг водопостачання сягав 200% і більше. До них належать такі області: у 2006 р. – Херсонська (236,2%); у 2006 р., 2008–2010 рр. – Черкаська (203,5, 225,4, 222,7 і 222,2% відповідно). Стосовно водовідведення це було характерним для таких регіонів: у 2006 р. – Херсонська область (298,0%); у 2008–2010 рр. – Черкаська область (255,6, 264,2 і 251,1% відповідно). В решті регіонів рівень відшкодування пільг з роками змінюється по-різному: то зменшується, то збільшується.

Враховуючи зазначене, виокремимо етапи розвитку фінансового забезпечення ВКП залежно від історичної трансформації форм державної фінансової підтримки в Україні:

1991-1995 рр. – найбільшу частку в структурі власних фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення займали бюджетні дотації, які надавалися виробникам державою з метою відшкодування заниження вартості послуг, меншу – компенсація втрат від пільг;

1995-1998 рр. – здійснювався поступовий перехід до перекладення фінансового тягаря на громадян, зокрема, вони вже мали сплачувати 60% вартості послуг. У зв'язку зі складним економічним становищем малозабезпечених громадян, які не в змозі були оплачувати вищі тарифи, для них було запроваджено систему цільових

субсидій, а надання цінових дотацій було припинено. Відтак, в структурі власних фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення почала зростати частка субсидій і зник такий вид як дотації, відшкодування втрат від пільг залишалися;

1998-1999 рр. – відшкодування вартості послуг з централізованого водопостачання та водовідведення в тарифах для населення досягло рівня 80%, що свідчить про зростання частки власних фінансових ресурсів, а саме: оборотних коштів і дебіторської заборгованості, та незначне зменшення частки субсидій у зв'язку з підвищенням вимог до їх надання;

1999–2006 р. – збільшення в структурі власних фінансових ресурсів частки субсидій (у зв'язку з відміною у 2000 р. ряду пільг), зменшення частки відшкодування втрат від пільг;

2006–2010 рр. – коливання частки відшкодування втрат від пільг і дотацій, відшкодування різниці в ціні та збереження найменшої частки субсидій.

Як бачимо державна фінансова підтримка, яка спрямована на забезпечення соціальної справедливості, не сприяє покращенню фінансового стану ВКП, про що свідчить спадна динаміка їх рентабельності протягом 2006–2010 рр. Протягом 2006–2008 рр. від'ємна величина рентабельності збільшувалася, що зумовило погіршення фінансового стану ВКП, які в 2008 р. були найбільш збитковими за період 2006–2009 рр.: рівень рентабельності 1 куб. м. води сягнув – 11,3%, а 1 куб. м. стоків – -9,7%. У 2009 р. рентабельність одиниці послуг дещо підвищилася порівняно із попереднім роком (на 2,5 в. п. – для водопостачання й 3,9 в. п. – для водовідведення) у зв'язку з незначним скороченням різниці між операційними доходами і витратами діяльності ВКП порівняно з 2008 р. (на 122024,9 тис. грн. по водопостачанню й на 121303,9 тис. грн. по водовідведенню) (рис. 2.9).

Це, в свою чергу, було обумовлене зменшенням кредиторської заборгованості підприємств у 2009 р. на 31923,2 тис. грн. по водопостачанню та на 56096,8 тис. грн. по водовідведенню. Однак, у 2010 р. рентабельність одиниці послуги знову значно зменшилася й становила -16,7% по водопостачанню й -11,9% по водовідведенню.

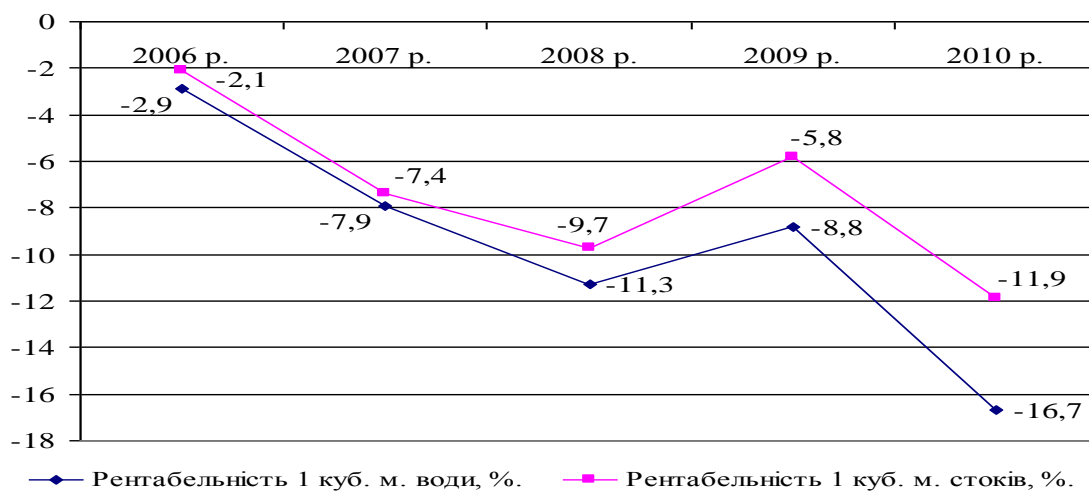


Рис. 2.9. Динаміка рентабельності одиниці послуги водопостачання та водовідведення за період 2006–2010 рр.

Примітка: складено за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

Крім того, незважаючи на відшкодування з бюджету проаналізованих видів пільг, рівень оплати послуг водопостачання та водовідведення споживачами є нижчим ніж рівень нарахованих платежів (рис. 2.10).

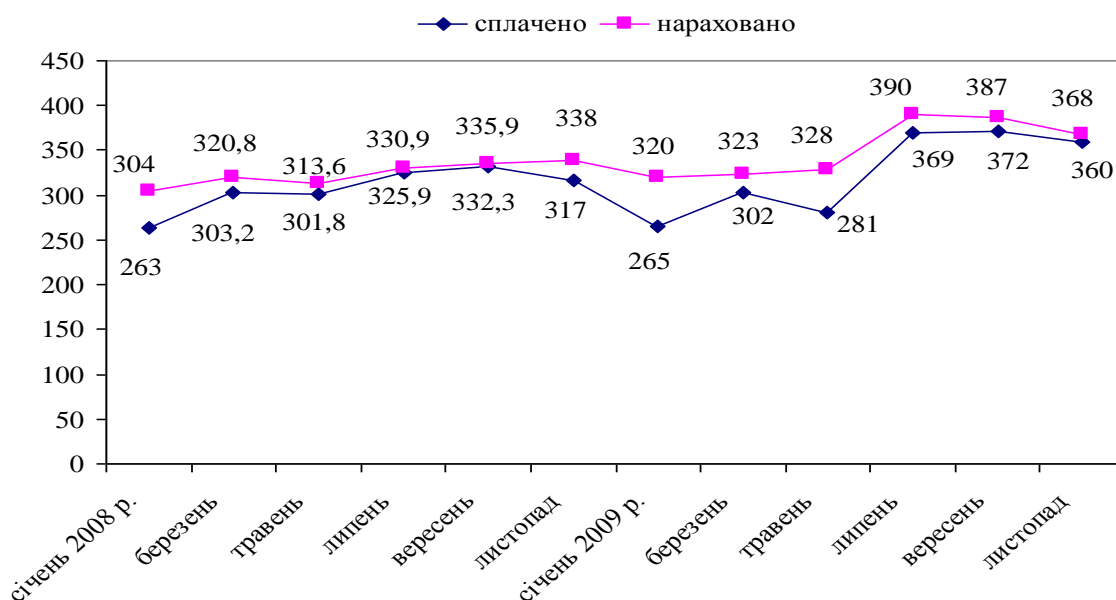


Рис. 2.10. Динаміка показників оплати населенням послуг водопостачання та водовідведення за період із січня 2008 р. по листопад 2009 р., млн. грн.

Примітка: складено за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства.

Така ситуація свідчить про те, що якісних змін у фінансовому забезпеченні галузі нема, а ВКП знаходяться у фазі глибокої системної кризи, ще більше загострення якої, може призвести до фатальних наслідків для суспільства. А перманентне недоотримання підприємствами власних фінансових ресурсів послаблює можливості й стимули до ефективного фінансування заходів з модернізації основних засобів, що необхідно для підтримання якості послуг.

Вважаємо, що передумовами такої скрутної ситуації є прорахунки щодо державної фінансової підтримки галузі (формальне існування значної кількості пільг, які реально не сприяють збільшенню платоспроможності малозабезпечених), низький рівень реальних доходів населення та поширення практики неплатежів за отримані послуги у зв'язку з низькою їх якістю та аморфністю ефективних механізмів стягнення боргів.

2.4. Оцінка ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення

В основі діяльності будь-якого суб'єкта господарювання покладено завдання отримання найбільшого прибутку. На досягнення цієї цілі спрямовані фінансова стратегія і тактика фінансової політики підприємств, а в разі, коли підприємство займає значуще місце в соціально-економічному розвитку суспільства – то й фінансова політика держави.

На фоні збитковості вітчизняних підприємств водопостачання та водовідведення потребує нагального вирішення проблема ефективного формування, розміщення та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва досліджуваної галузі. Тому ключовою ціллю фінансової політики є формування стратегії, спрямованої на оптимізацію структури фінансових ресурсів, а зокрема – визначення оптимального співвідношення власних і позичених джерел, короткострокових і довгострокових їх видів тощо. Для виконання зазначеного завдання спочатку необхідно проаналізувати сучасний фінансовий стан

ВКП, виявити проблеми фінансової діяльності та окреслити резерви підвищення ефективності формування та використання їхніх фінансових ресурсів.

Спершу потрібно відзначити, що гострою проблемою функціонування ВКП України є значний знос основних фондів. Так, упродовж останніх років сума зносу ОЗ перманентно зростала з 16069310,9 тис. грн. у 2006 р. до 22171605 тис. грн. у 2009 р. або в 1,4 рази, але в 2010 р. значно зменшилася (на 3179592 тис. грн. або на 14,3%). Знос ОЗ різко зріс у 2007 р., збільшившись на 20,1% порівняно з попереднім роком. Починаючи з 2008 р., аналізований показник з кожним роком зростав помірно, про що свідчить ланцюговий темп його приросту, який склав 5,8% в зазначеному році та 8,7% у 2009 р. (додаток X, табл. X.1).

Однак, в розрізі регіонів України вартісний вираз зносу ОЗ у 2007 р. зменшувалася в таких регіонах: Волинській, Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Кіровоградській, Одеській, Херсонській, Черкаській, Чернігівській областях; у 2008 р. – в Черкаській області; у 2009 р. – Вінницькій, Дніпропетровській, Закарпатській, Кіровоградській, Одеській, Рівненській областях; у 2010 р. – у Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській, Кіровоградській, Луганській, Одеській, Харківській, Чернігівській областях (див. додаток X, табл. X.1).

Проблема загострюється ще й тим, що величина зносу ОЗ зростає швидшими темпами ніж залишкова вартість ОЗ, динаміка якої нестійка: на підприємствах ВКП окремих регіонів України вартість ОЗ то зменшувалася, то збільшувалася в певних роках (див. додаток X, табл. X.2).

Що стосується щойно аналізованих показників, то, наприклад, станом на початок 2010 р. базисний темп росту залишкової вартості ОЗ склав 103,4%, в той час як вартості зносу ОЗ – 137,8%, що підтверджує зроблені раніше висновки про те, що сума зносу ОЗ зростає швидшими темпами, ніж їхня залишкова вартість. А це, в свою чергу, є тривожним сигналом в контексті забезпечення споживачів якісними послугами та розвитку підприємств у цілому.

Для виправлення такої ситуації необхідні значні інвестиції з метою модернізації ОЗ. Однак, нині такі інвестиції здійснюються практично лише за

рахунок власних фінансових ресурсів підприємств: прибутку й амортизації. Проаналізуємо процеси їхнього використання на прикладі КП “Тернопільводоканал”.

Підприємством було отримано прибуток лише у 2006 р. протягом аналізованого періоду. Розмір прибутку становив 1264,9 тис. грн. З нього були виплачені дивіденди власникам у сумі 126,5 тис. грн., які спрямовані на поповнення статутного капіталу. 162,7 тис. грн. використано на сплату відсотків за кредит, решта 975,7 тис. грн. спрямовані на капітальні інвестиції.

Як уже було зазначено, починаючи з 2007 р. підприємство отримує збитки, розмір яких у 2007 р. становив 578,6 тис. грн.; у 2008 р. – зменшився на 434,6 тис. грн. або 75,1% і склав 144 тис. грн.; у 2009 р. – збільшився на 398 тис. грн. або 276,4% й становив 542,0 тис. грн.; у 2010 р. – зменшився на 106 тис. грн. або на 19,6% й склав 436 тис. грн. Сума збитків зменшує залишок накопиченого нерозподіленого прибутку на кінець року. За рахунок останнього у 2008 р. було спрямовано 70 тис. грн. на збільшення статутного капіталу, в 2009 р. – 21 тис. грн. Динаміка збитків та нерозподіленого прибутку на КП “Тернопільводоканал” відображена в додатку Ц, рис.Ц.1.

Як бачимо з рис. Ц.1 додатку Ц, динаміка нерозподіленого прибутку й чистого збитку різні. Обсяг першого у 2007 р. становив 5501,1 тис. грн., у 2008 р. – зменшився на 951,1 тис. грн. або 17,3% й склав 4550 тис. грн.; у 2009 р. знову зріс – на 563 тис. грн. або на 12,4% та становив 5113 тис. грн.; у 2010 р. – ще збільшився на 436 тис. грн. або на 8,5%. Як ми вже згадували, обсяг чистого збитку у згаданих роках становив 578,6 тис. грн., 144 тис. грн., 542 тис. грн. і 436 тис. грн. відповідно, а ланцюговий темп його приросту – 75,1% у 2008 р., 276,4% у 2009 р. та -19,6% у 2010 р.

Що стосується амортизаційних відрахувань КП “Тернопільводоканал”, їх сума зросла з 1606,8 тис. грн. у 2006 р. до 2218 тис. грн. у 2010 р. або на 611,2 тис. грн. (38%). Разом з тим, у звітності підприємства за 2006–2007 рр. не зазначено, на які цілі були використані кошти амортизації, тому можна припустити, що вони повністю були спрямовані на капітальні інвестиції одним грошовим потоком або ж

зазначений фінансовий ресурс був використаний не за призначенням, а на споживання.

У 2008 р. підприємство найбільше амортизаційних відрахувань інвестувало в придбання (виготовлення) та поліпшення машин та обладнання – 1000 тис. грн., найменше у придбання (створення) нематеріальних активів – 19 тис. грн., 883 тис. грн. амортизаційних відрахувань було використано на будівництво об'єктів.

У 2009 р. будівництво об'єктів поглинуло 1264 тис. грн. амортизаційних відрахувань, що на 381 тис. грн. більше, ніж у 2008 р.; придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів – 611 тис. грн. (що на 389 тис. грн. менше, ніж у 2008 р.), з них машин і обладнання – 86 тис. грн. Нематеріальних активів було придбано за рахунок амортизаційних відрахувань на 37 тис. грн., погашено отриманих позик на суму 149 тис. грн.

У 2010 р. майже вся сума амортизаційних відрахувань була спрямована на придбання (виготовлення) і поліпшення основних засобів – 2195 тис. грн. або близько 99% і лише 23 тис. грн. було використано на придбання нематеріальних активів (додаток Ц, табл. Ц.1.).

Разом з тим, здійсненого аналізу не достатньо для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення. Справа в тому, що “ефективність” є багатоплановим поняттям, яке можна розуміти по-різному, виходячи із конкретних мети й предмету дослідження. В. Полуянов, ґрунтовно дослідивши еkleктику стосовно сутності поняття “ефективність”, переконливо зазначає: “Термін “ефективність” завжди співвідноситься з певною ціллю, завданням, у відношенні до якої він застосовується. Якщо ціль – досягнення максимальної віддачі при використанні обмежених ресурсів, то й ефективність економіки може бути оцінена за ефективністю використання ресурсів, але ця ж оцінка втрачає свою сутність, якщо ціль функціонування економіки – забезпечення максимальної соціальної справедливості” [140, 8].

Таким чином, ефективність є якісною характеристикою явища чи процесу. Незважаючи на велике різноманіття економічних явищ, при дослідженні кожного з них ефективність вказує на досягнення поставлених цілей за використання

найкращого із можливих способів, або іншими словами – свідчить про поліпшення фінансових показників діяльності.

З огляду на зазначене, близьким за змістом до поняття “ефективність” є поняття “розвиток”. Сутність останнього полягає у змінах, що приводять до підвищення якості (діяльності, планування, фінансування, кредитування та ін.) в кількісних і вартісних вимірниках. Характеристиками розвитку є якісні зміни, зростання, покращення [182, 98–100].

Близьким за змістом до ефективності є поняття ефекту, які часто ототожнюються у фінансовій літературі. Однак між ними є суттєва відмінність: ефективність – відносний результат, тоді як ефект – абсолютний результат. Наприклад, сума отриманого прибутку є фінансовим ефектом. Як правило, наявність позитивного фінансового результату ще не означає, що підприємство працює ефективно, оскільки при оцінці діяльності слід враховувати й вплив ендогенних та екзогенних чинників: обсяги виробництва робіт (реалізації послуг), розмір підприємств, динаміку платоспроможного попиту, форми власності, інституційне середовище та ін. Відтак, оцінювання діяльності підприємств слід здійснювати не на основі абсолютних показників (наприклад, прибутку), а за допомогою відносних показників (зокрема, прибутковості). Отже, рентабельність є ефективністю, яка визначається відношенням фінансового ефекту (прибутку) до витрат, здійснених з метою його отримання.

Таким чином, ефективність формування та використання фінансових ресурсів знаходить прояв у отриманні позитивних фінансових результатів на одиницю затрачених ресурсів. Є ціла низка показників, що дозволяють оцінити ефективність формування і використання фінансових ресурсів або іншими словами – фінансовий стан суб’єкта господарювання.

До таких показників відносять показники: майнового стану підприємства; ліквідності; платоспроможності та фінансової стабільності; рентабельності; ділової активності.

Визначимо показники кожної з перелічених груп на основі фінансової звітності досліджуваних підприємств.

Показники майнового стану (активу балансу) дають змогу проаналізувати структуру активів підприємства, співвідношення між окремими видами власних і залучених фінансових ресурсів, визначити їхні абсолютні та відносні зміни, а також виявити тенденції змін (додаток Ш).

Як видно з додатку Ш, у 2006–2010 рр. найбільшу питому вагу в структурі майна КП “Тернопільводоканал” займали основні засоби, що пов’язано зі специфікою надання послуг. Крім цього, їхня частка з кожним роком збільшувалася в середньому приблизно на 2,3%, сягнувши в 2009 р. максимального значення 81,9%, а в 2010 р. питома вага основних засобів у структурі майна зменшилася на 0,2 в. п. порівняно з попереднім роком. Це свідчить про те, що підприємство нарощувало виробничо-технічний потенціал протягом аналізованого періоду.

Натомість, на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” частка основних засобів хоч і найбільша в структурі майна, але не має чіткої вираженої зростаючої тенденції: у 2007 р. вона зменшилася на 1,9 в. п. порівняно із 2006 р., а в 2008 р. – знову збільшилася на 6,8 в. п.; у 2009 р. – знову зменшилася і склала 60,7%; у 2010 р. – зросла на 3,9 в. п.

Частка інших необоротних активів в структурі майна мала місце лише на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” у 2006–2007 рр. й становила 0,2%.

Значно більшою від щойно зазначеної складової є питома вага оборотних коштів у структурі майна досліджуваних підприємств в абсолютному та відносному обсягах, однак її перманентне зменшення на КП “Тернопільводоканал” протягом досліджуваного періоду сигналізує про брак коштів для погашення поточних фінансових зобов’язань, а відтак про погіршення ліквідності та платоспроможності підприємства. Так, обсяг оборотних коштів у 2010 р. зменшився на 764,1 тис. грн. порівняно з 2006 р., а їхня частка в структурі майна – на 6,4 в. п. Разом з тим, збільшення суми оборотних коштів у 2009 р. на 318 тис. грн. порівняно з 2008 р. не вплинуло на збільшення їхньої частки в структурі майна, остання зменшилася на 0,7%. Подібна динаміка втрималася й у 2010 р. Це пояснюється зростанням частки основних засобів як в абсолютних, так і у відносних вимірниках.

Схожа ситуація склалася й на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, хоча динаміка оборотних коштів нагадує динаміку основних засобів на цьому підприємстві. У 2007 р. і 2009 р. відбулося незначне підвищення абсолютної величини оборотних коштів порівняно із попередніми роками – на 1704,9 тис. грн. і 127 тис. грн. відповідно, що свідчить про підвищення платоспроможності у зазначених роках. Проте, збереження суми оборотних коштів практично на однаковому рівні протягом аналізованого періоду (коливалася приблизно в межах 24000–29000 тис. грн.) підтверджує небезпеку нестачі оборотних коштів, обсяг яких практично не змінюється ні в кращу, ні в гіршу сторону. Щоправда, хвилює факт зменшення величини оборотних коштів у 2010 р. на 3696 тис. грн. або на 2,1 в. п. порівняно із 2009 р., який сигналізує про погіршення платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів КП “Тернопільводоканал” досить великий, однак, з кожним роком незначно зменшується, що є позитивним фактом. Про це свідчить також коефіцієнт придатності, який хоч незначно, але все-таки збільшувався протягом аналізованого періоду. В свою чергу, коефіцієнт відновлення і вибуття основних засобів підтверджують те, що протягом аналізованого періоду структура основних виробничих фондів практично не змінювалася, за винятком незначного їх поповнення новими та вибуттям окремих старих чи непридатних. Зазначене означає, що на підприємстві здійснюють окремі заходи з реконструкції основних фондів.

Натомість, коефіцієнти зносу і придатності ОФ на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” залишаються майже на незмінному рівні, що означає: заходи із оновлення ОЗ здійснюються поодинокі й суттєво не впливають на поліпшення їхнього стану.

За допомогою здійсненого аналізу вдалося зробити такі висновки: в цілому КП “Тернопільводоканал” ефективно використовувало фінансові ресурси та нарощувало виробничо-технічний потенціал, що підтверджується зростанням вартості основних засобів та їхньої частки в структурі майна. Однак, підприємству бракує коштів для вчасного погашення зобов'язань через наявність значної

дебіторської заборгованості та здійснення заходів з модернізації основних фондів, про що свідчать значення коефіцієнтів зносу, придатності, оновлення та вибуття основних засобів. Ситуація на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” практично нічим не відрізняється від тої, що склалася на порівнюваному підприємстві, за винятком окремих відмінностей: динаміка основних засобів і оборотних коштів нестійка й свідчить про незначне або погіршення або покращення фінансового стану в окремих роках.

Одним із головних критеріїв оцінки ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення є ліквідність балансу, за аналізом якої можна дізнатися чи має можливість підприємство достатньо швидко перетворювати свої активи на гроші для оплати зобов’язань і боргів. Іншими словами, ліквідність – це ступінь легкості перетворення активів у готівку, причому період такого перетворення має співпадати зі строком сплати зобов’язань. Дізнаємося, чи баланси досліджуваних підприємств ліквідні (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Оцінка ліквідності КП “Тернопільводоканал”
і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”***

Роки/ Умова	КП “Тернопільводоканал”					РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
$A_1 \geq \Pi_1$	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
$A_2 \geq \Pi_2$	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
$A_3 \geq \Pi_3$	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
$A_4 \leq \Pi_4$	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-

Примітка: складено на основі звітності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”.

* Розраховано на кінець року.

З таблиці видно, що підприємства мають проблеми з ліквідністю, тобто не можуть терміново погасити борги, оскільки перша із зазначених умов не виконувалася. Причому така тенденція була незмінною протягом усіх років

аналізованого періоду, що свідчить про те, що ситуація залишається тривожною і якісних змін нема.

Невиконання першої з умов ліквідності зумовлене, з одного боку, наявністю мізерних сум вільних грошових коштів та відсутністю поточних фінансових інвестицій на балансі підприємств, а, з іншого боку, – наявністю значних сум поточних фінансових зобов'язань і кредиторської заборгованості. Тобто, високоліквідні активи не покривають короткострокових зобов'язань.

Виконання другої умови ліквідності пояснюється наявністю значних сум дебіторської заборгованості на фоні відсутності поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями та відносно невеликих обсягів короткострокових кредитів банків й інших поточних зобов'язань.

Третя умова ліквідності виконується лише тому, що виробничі запаси КП “Тернопільводоканал” перевищують суму інших довгострокових фінансових зобов'язань, а на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” довгострокові зобов'язання відсутні взагалі.

Виконання четвертої умови обумовлено наявністю значних обсягів необоротних активів, що пояснюється технологією виробництва та реалізації послуг, яка потребує капіталізації фінансових ресурсів. Однак, тривожною була ситуація на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” у 2010 р., коли четверта умова ліквідності не виконувалася. Тобто, на кінець зазначеного року підприємство практично було лише наполовину ліквідне, оскільки величина власного капіталу була меншою за вартість необоротних активів на фоні наявності значної кредиторської заборгованості. Виконання другої, третьої та четвертої умов свідчать про те, що підприємства все ж таки підтримують певний рівень ліквідності.

За допомогою здійсненого аналізу можна зробити лише загальні висновки, тому з метою детальнішої оцінки ліквідності проаналізуємо низку відомих коефіцієнтів (табл. 2.5).

Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) найважливіший показник, який розраховується на початок і кінець року та дозволяє визначити достатність оборотних коштів для погашення боргів протягом року. Він визначається

відношенням величини оборотних активів до суми короткострокових зобов'язань, а його значення повинно бути більшим за 1 і є оптимальним, якщо знаходиться в межах 1,5-2 [1, 346].

Таблиця 2.5

Динаміка показників ліквідності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
КП “Тернопільводоканал”					
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	1,62	1,34	1,09	1,14	1,08
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,42	1,16	0,97	1,02	0,94
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,01	0,005	0,02	0,004
Чистий оборотний капітал (тис. грн.)	2667,3	1579,8	478	729	472
РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”					
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	2,30	1,88	1,83	1,46	0,88
Коефіцієнт термінової ліквідності	2,18	1,80	1,74	1,40	0,83
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,11	0,03	0,009	0,03	0,012
Чистий оборотний капітал (тис. грн.)	15442,5	13585,3	12726	8881	-3260

Примітка: складено на основі звітності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”.

Як бачимо, коефіцієнт покриття КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” відповідав нормативному значенню протягом аналізованого періоду. Це означає, що у підприємств було достатньо оборотних коштів для погашення поточних фінансових зобов'язань. Найоптимальніша величина аналізованого показника на КП “Тернопільводоканал” була в 2006 р. – 1,62, на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” – у 2009 р. (1,46); найбільш тривожною ситуація була на КП “Тернопільводоканал” у 2010 р., коли коефіцієнт загальної ліквідності зменшився до 1,08, на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” у 2006 р., коли він рівнявся 2,30 та у 2010 р., коли значення коефіцієнта покриття знизилося до 0,88.

Доповненням до щойно проаналізованого коефіцієнта є коефіцієнт швидкої (термінової ліквідності), який визначається відношенням високоліквідних активів і

короткострокових зобов'язань. Його стандартна величина має дорівнювати 0,7-0,8, а оптимальна 1,5. Крім того, для здійснення достовірних висновків необхідно із загальної суми дебіторської заборгованості виключити сумнівну заборгованість [1, 347].

Найоптимальніше значення показника термінової ліквідності на КП “Тернопільводоканал” було в 2006 р. – 1,42. Починаючи з 2007 р., його величина то зменшувалася, то збільшувалася, однак не відповідала ні стандартній, ні оптимальній, що свідчить про погіршення фінансового стану підприємства, в основному, через брак оборотних коштів, що виникає у зв'язку з практикою несвоєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Натомість, на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” значення аналізованого показника не відповідало стандартній величині лише у 2006 та 2010 рр. однак протягом 2007–2009 рр. можна відзначити покращення ліквідності підприємства з огляду на наближення показника термінової ліквідності до оптимального рівня (див. табл. 2.5).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається діленням суми коштів підприємства та короткострокових фінансових вкладень (за виключенням розрахунків з дебіторами) на суму короткострокових зобов'язань. Так як строки платежів не припадають на 1 день, то оптимальним значенням цього коефіцієнта у міжнародній практиці прийнято вважати 0,2-0,35 [1, 347].

Як бачимо, значення згаданого коефіцієнта на КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” не відповідало стандарту, а було значно меншим. Це означає, що будь-які борги, що виникли, жодне із зазначених підприємств не може погасити негайно, у зв'язку з відсутністю достатньої для таких цілей суми високоліквідних активів і наявністю значних короткострокових фінансових зобов'язань.

Наявність на підприємстві чистого оборотного капіталу дає змогу сплачувати поточні фінансові зобов'язання та здійснювати інвестиції з метою розширення своєї діяльності, компенсувати втрати оборотних активів у разі їхнього знецінення чи уповільнення швидкості обороту. Розраховують чистий оборотний капітал як

різницю між оборотними активами та короткостроковими зобов'язаннями підприємства.

Протягом аналізованого періоду сума чистого оборотного капіталу підприємств була більшою за 0 (за винятком РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, величина чистого оборотного капіталу якого в 2010 р. складала -3260 тис. грн.), що свідчить про те, що підприємства частково можуть погашати свої фінансові зобов'язання оборотними коштами.

Отже, за результатами здійсненого аналізу можна зробити такі висновки: в цілому підприємства мають можливість розраховуватися за своїми зобов'язаннями, про що свідчать значення коефіцієнта покриття та чистого оборотного капіталу. Разом з тим, через недосконалу практику розрахунків з дебіторами (наявність значних сум дебіторської заборгованості у складі оборотних коштів) та відсутність достатніх обсягів високоліквідних активів для покриття короткострокових фінансових зобов'язань у підприємств виникають серйозні проблеми з терміною та абсолютною ліквідністю. Наглядною з цього приводу є критична ситуація на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, величина чистого оборотного капіталу якого була від'ємною в 2010 р.

Крім оцінки майнового стану та ліквідності підприємства, важливим є аналіз його фінансової стійкості, що дає змогу оцінити величину та структуру фінансових ресурсів, а також їх джерел на конкретному етапі розвитку та можливості підприємства нарощувати ресурсний потенціал в майбутньому. Враховуючи зазначене, можна зробити висновки щодо фінансової незалежності, стабільності, платоспроможності та ефективності досягнення цілей фінансової політики суб'єкта господарювання.

Під фінансовою стійкістю Г. Агаджанов розуміє фінансову стабільність, тобто такий стан фінансових ресурсів (їх формування, розміщення і використання), що забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу за умови збереження платоспроможності та кредитоспроможності при допустимому рівні ризику [1, 347].

Фінансова стійкість (стабільність) характеризується низкою загальновідомих показників (табл. 2.6).

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) визначається відношенням власного капіталу підприємства до підсумку балансу та показує питому вагу першого в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність [75, 300]. Нормативне значення показника – 0,5 і більше.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників фінансової стійкості КП “Тернопільводоканал” і
РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”**

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
КП “Тернопільводоканал”					
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,85	0,84	0,84	0,84	0,86
Коефіцієнт (фінансування) фінансового ризику	0,17	0,19	1,07	0,16	0,16
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,38	0,26	0,08	0,12	0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,1	0,06	0,02	0,02	0,01
РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”					
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	0,86	0,82	0,83	0,79	0,69
Коефіцієнт (фінансування) фінансового ризику	0,17	0,22	0,20	0,26	0,46
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	1,30	0,88	0,83	0,46	-0,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,21	0,19	0,16	0,12	-0,05

Примітка: складено на основі звітності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”.

Починаючи з 2007 р., коефіцієнт фінансової автономії КП “Тернопільводоканал” знаходиться на рівні 0,84 (за винятком 2010 р., коли згаданий показник збільшився до 0,86) і це означає, що сума власних фінансових ресурсів, авансованих в діяльність, досить значна і підприємство здатне погасити зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Аналогічний показник РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” хоч і відповідає нормативному значенню, але з кожним роком зменшується (з 0,86 у 2006 р. до 0,69 у 2010 р.) і якщо така динаміка буде зберігатися, то в найближчому майбутньому підприємство стане неплатоспроможним.

Разом з тим, за відомою умовою платоспроможності – сума грошових коштів, короткострокових інвестицій та активних розрахунків з дебіторами має бути рівна або більша за короткострокові зобов'язання підприємства – КП “Тернопільводоканал” було платоспроможним протягом аналізованого періоду, за винятком 2008 р., коли зазначена умова не виконувалася.

Коефіцієнт фінансування (фінансового ризику) характеризує залежність підприємства від залучених і позичених фінансових ресурсів. Нормативне значення його менше або рівне 0,5, а критичне – 1.

Як бачимо з таблиці 2.6, протягом досліджуваного періоду (за винятком 2008 р.) значення згаданого коефіцієнта було меншим 0,5, а відтак досліджуваним підприємствам вистачало власних фінансових ресурсів для фінансування своєї діяльності. У 2008 р. значення коефіцієнта КП “Тернопільводоканал” сягнуло 1,07. Це означає, що в цьому році підприємству бракувало власних коштів для фінансування діяльності, натомість, частка позичених і залучених коштів значна. Крім того, зростаюча динаміка коефіцієнта фінансування протягом 2006-2008 рр. дає підстави стверджувати, що у фінансуванні діяльності хоч незначно, але збільшувалася частка позикових фінансових ресурсів, зокрема короткострокових кредитів банків, сума яких зросла з 291,8 тис. грн. у 2006 р. до 883 тис. грн. у 2008 р. або в 3 рази. У 2009 р. величина короткострокових кредитів банків зменшилася до 478 тис. грн. або майже в 2 рази порівняно з 2008 р., що й пояснює зменшення коефіцієнта фінансування до 0,16 у 2009 р. (значення згаданого коефіцієнта залишилося на рівні 0,16 і в 2010 р.), що відповідає нормативному значенню та свідчить про послаблення фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Підтвердженням цього є також зменшення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами протягом 2006-2008 рр., його незначне збільшення у 2009 р. та зменшення у 2010 р.

РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” було платоспроможним, про що свідчить відносно стабільна динаміка коефіцієнта фінансового ризику, а з 2008 р. підприємство взагалі було незалежним від позичених фінансових ресурсів: короткострокові кредити банків мали місце лише в 2006 р. і 2007 р. в обсязі 529,1

тис. грн. і 126,7 тис. грн. відповідно. Разом з тим, хвилює спадна динаміка коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами (який у 2010 р. сягнув критичного значення – -0,12), що свідчить про їх нестачу й, очевидно, про незадовільну платіжну дисципліну.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина фінансових ресурсів використовується для фінансування поточної діяльності (тобто вкладена в оборотні кошти), а яка – капіталізована. Він розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного [1, 349].

У аналізованих підприємств згаданий коефіцієнт був більший 0 протягом досліджуваного періоду (для РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” у 2006–2009 рр.), але мав тенденцію до зменшення. Це пов’язано з технологією виробництва та надання послуг, що вимагає капіталізації власних фінансових ресурсів у основних виробничих фондах та їх значною часткою в структурі активів підприємств. Однак, у 2010 р. значення згаданого коефіцієнта сягнуло критичного значення на обох підприємствах: 0,01 на КП “Тернопільводоканал” та -0,05 на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”. В той час, коли величина показника маневреності власного капіталу першого підприємства є ще допустимою, то ситуація на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” – критична, оскільки підприємству бракує оборотних коштів для погашення боргів.

Отже, за результатами щойно здійсненого аналізу можна зробити такі висновки: КП “Тернопільводоканал” має серйозні проблеми з фінансовою стійкістю, про що свідчить зростання коефіцієнта фінансування протягом 2006-2008 рр. та зменшенням коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами за той же період. Тобто за умов браку власних фінансових ресурсів для фінансування діяльності використовувалися позичені, що є негативною тенденцією з позицій фінансової незалежності підприємства. Однак, з 2009 р. тенденція змінилася на краще. У РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” хоч і існують проблеми із забезпеченістю власними оборотними коштами, проте, починаючи з 2008 р., спостерігається позитивна динаміка зменшення залежності від позичених фінансових ресурсів. Що стосується коефіцієнтів автономії та маневреності

власного капіталу, то їхні значення тільки підтверджують особливу роль інфраструктури водопостачання та водовідведення для виробництва й реалізації послуг та необхідність значної частки основних фондів у структурі активів підприємств. Щоправда, величина згаданих коефіцієнтів РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” є неприпустимою і свідчить про неспроможність підприємства виконувати свої фінансові зобов’язання через брак оборотних коштів.

Наступним видом показників ефективності формування та використання фінансових ресурсів є показники рентабельності, які показують скільки одиниць прибутку отримують на одиницю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (активів, власного капіталу, виробничих фондів тощо) (додаток Ш, табл. Ш.2).

Як бачимо з таблиці Ш.2, показники рентабельності активів, власного капіталу, діяльності, продукції досліджуваних підприємств протягом 2006–2010 рр. були від’ємними (за винятком КП “Тернопільводоканал”, яке мало додатні значення рентабельності лише у 2006 р.). Це означає, що на одиницю вартості активів (власного капіталу, реалізованих послуг, собівартості) підприємства отримували не прибуток, а збиток.

За показниками ділової активності можна охарактеризувати оборотність власних і залучених фінансових ресурсів, а відтак ефективність їхнього формування і використання та виявити резерви її підвищення або прискорення обороту.

Як правило, підприємство буде працювати тим краще, чим більшою буде оборотність оборотних коштів. Це означатиме, що ліквідність активів висока й вони легко перетворюються на гроші, а величина отриманого прибутку прямо пропорційно залежить від швидкості обороту оборотних коштів. Саме тому, прискорення оборотності оборотних коштів є важливим завданням підприємств, орієнтованих на розвиток та створення іміджу на ринку.

Крім зазначеного, вагомими показниками ділової активності підприємств є показник оборотності основних засобів і власного капіталу, які відповідно показують ефективність використання матеріальних активів та власного капіталу. Спробуємо проаналізуємо показники ділової активності досліджуваних підприємств (додаток Ш, табл. Ш.3).

З табл. Ш.3 додатку Ш видно, що підприємства нарощують виробничо-технічний потенціал. З огляду на зростання коефіцієнта оборотності активів протягом аналізованого періоду, який в 2010 р. становив 1,12 на КП “Тернопільводоканал” і 2,24 на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, можна зробити висновок: підприємства ефективно використовують всі наявні фінансові ресурси. Обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на підприємствах з кожним роком збільшується, здійснюється нагромадження активів у формі збільшення капітального фінансування за рахунок амортизації. У 2010 р. показник оборотності активів КП “Тернопільводоканал” зріс до 1,23, а РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” – зменшився в 3,5 рази порівняно з попереднім роком, що свідчить про різке скорочення ділової активності підприємства.

Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості з 3,70 у 2006 р. до 9,54 у 2010 р. на КП “Тернопільводоканал” і з 1,35 у 2006 р. до 2,63 у 2010 р. на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” із одночасним зменшенням тривалості її обороту свідчить про покращення платіжної дисципліни, якого вдалося досягти за допомогою клопіткої роботи працівників щодо вручення повідомлень про борг безпосередньо боржникам та їхнього відключення від мережі в разі несплати. Підприємства активно використовують відключення неплатників від системи водопостачання як спосіб боротьби з боржниками, а відтак це сприяє зменшенню кількості дебіторів.

Постійне зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості КП “Тернопільводоканал” показує, позитивну динаміку щодо погашення власної заборгованості. Це зумовлено тим, що собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) зростає швидшими темпами, ніж середньорічна вартість кредиторської заборгованості. Протягом 2006–2008 рр. на КП “Тернопільводоканал” щойно зазначений показник зростав помірно, щорічно збільшуючись в середньому на 5,46 оборта. Однак, у 2009 р. він сягнув позначки 30,27, збільшившись майже в 2 рази порівняно з 2008 р., а в 2010 р. він збільшився в 2,6 рази порівняно з 2009 р. Інтенсивне зростання аналізованого коефіцієнта в 2009–2010 рр. пояснюється різким скороченням кредиторської заборгованості та покращенням фінансового стану.

На РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості значно менший, ніж на порівнюваному підприємстві й протягом 2006–2008 рр. він зростав в середньому на 1,01 однак у 2009 р. зменшився на 0,32, у 2010 р. – знову зменшився на 0,95 й склав 3,83 оберта.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості КП “Тернопільводоканал” протягом аналізованого періоду зменшувалася: у 2009 р. вона склала лише 4,5 днів, що на 7,5 днів менше порівняно з попереднім роком і на 60 днів порівняно з 2006 р. На РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” зазначений показник зменшувався у 2006–2008 рр., але починаючи з 2009 р. зростав.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів КП “Тернопільводоканал” показує, що матеріальні запаси підприємства переносили свою вартість на готову продукцію щонайменше 28 (у 2006 р.) і щонайбільше 64 рази (у 2010 р.), у зв’язку з чим і період їхнього обороту був найбільшим у 2006 р. (13 днів) і найменшим у 2009–2010 рр. (6 днів). На РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” ситуація схожа, проте величина аналізованих показників менша: коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2006 р. склав 24, у 2010 р. – 54, а період їхнього обертання 15 і 7 днів відповідно.

Збільшення коефіцієнта оборотності основних фондів і власного капіталу свідчить про ефективне використання власних фінансових ресурсів або про підвищення ділової активності суб’єктів підприємництва. Зазначене є запорукою фінансової стійкості підприємств та стабільності в перспективі, якщо така динаміка буде зберігатися й надалі.

Отже, в цілому фінансовий стан аналізованих підприємств задовільний. Однак, є проблеми, пов’язані з наявністю значної дебіторської заборгованості в структурі оборотних коштів та практично відсутністю високоліквідних активів, що, в свою чергу, призводить до ускладнень з приводу погашення поточних фінансових зобов’язань та до збитковості підприємств. Разом з тим, слід відмітити позитивні факти нарощення виробничо-технічного потенціалу через фінансування капітальних вкладень за рахунок амортизації протягом 2008-2010 рр.

Хоча, за допомогою здійсненого аналізу вдалося виявити поодинокі проблеми фінансування досліджуваних підприємств, однак представити динаміку фінансового стану в цілому не вдалося через наявність низки коефіцієнтів, які розраховуються по-різному і вимірюються у різних вимірниках.

З метою порівняння фінансового стану КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” було розроблено кількісну методику розрахунку інтегрального показника, що дає змогу поєднати різні за назвою, вагомістю та одиницями виміру індикатори, обчислені на основі методики оцінки фінансового стану ВКП Г. Агаджанова, власне за якою було здійснено аналіз ефективності формування та використання фінансових ресурсів досліджуваних підприємств ВКГ. Визначення інтегрального показника передбачає розрахунок п’яти узагальнюючих показників, оцінка яких, у свою чергу, базується на використанні певних аналітичних показників (додаток Щ).

Синтетичний (узагальнюючий) показник за кожною групою розраховується за формулою:

$$S_{ik} = \sum_{j \in M_i} a_{ijk} \cdot p_{ij}, \quad \sum_{j \in M_i} p_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, n}, \quad k \in K, \quad (2.15)$$

де i – індекс синтетичного показника групи; j – індекс аналітичного показника; k – індекс об’єкта дослідження; S_{ik} – кількісне значення синтетичного показника i -ї групи k -го об’єкта дослідження; a_{ijk} – значення j -го аналітичного показника i -ї групи k -го об’єкта дослідження; p_{ij} – значення вагомості j -го аналітичного показника в i -й групі; K – множина об’єктів дослідження; M_i – множина аналітичних показників i -ї групи.

В якості об’єкта дослідження для кількісного порівняння фінансового стану ВКП вибрано фінансові показники діяльності КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” за період 2006–2010 рр., які відображені в табл. 2.4–2.6, і додатку Ш. Обґрунтування присвоєння певного значення вагомості кожному аналітичному показнику відображено в додатку Щ.

За результатами отриманих значень аналітичних і синтетичного показників, обрахунки яких показано в додатках, ми визначили динаміку фінансового стану КП

“Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, що відображена на рисунку 2.11., і за допомогою якої можна порівняти ефективність формування та використання фінансових ресурсів досліджуваних підприємств в цілому (2.11).

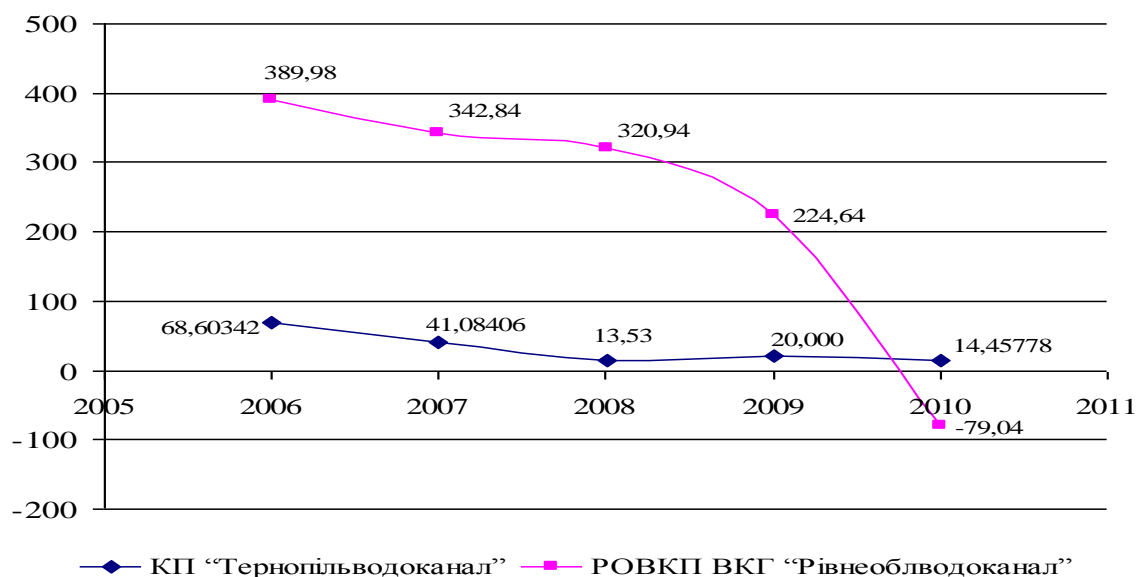


Рис. 2.11. Динаміка синтетичного показника фінансового стану КП “Тернопільводоканал” і РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” за період 2006–2010 рр.

Як видно з рисунка 2.11, фінансовий стан КП “Тернопільводоканал” протягом 2006–2008 рр. погіршувався, про що свідчить спадна динаміка синтетичного показника фінансового стану. У 2009 р. він дещо покращився порівняно з попереднім роком, а в 2010 р. – знову незначно погіршився відносно 2009 р. Тобто, підприємство утримувало певний рівень фінансової стійкості. Натомість, фінансовий стан РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” перманентно погіршувався протягом 2006–2010 рр. Крім того, за період 2006–2008 рр. фінансовий стан підприємства знижувався помірно, а з 2009 р. – стрімко. У 2010 р. значення синтетичного показника сягнуло позначки -79,04, що свідчить про незадовільний фінансовий стан суб’єкта господарювання та є тривожним сигналом нестачі фінансових ресурсів для фінансування операційної діяльності.

Висновки до розділу 2

За допомогою аналізу практики формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення України вдалося зробити такі висновки й узагальнення.

В структурі фінансових ресурсів підприємств ВКГ України найбільшу частку займають власні, величина яких протягом аналізованого періоду збільшилася з 79,3% у 2006 р. до 81,6% у 2009 р. або на 2,3 в. п. Друге місце за розміром займають залучені фінансові ресурси, питома вага яких, навпаки, зменшилася із 18,9% у 2006 р. до 15,6% у 2009 р. або на 3,3 в. п. І нарешті, найменшою є частка позичених фінансових ресурсів, яка варіюється в діапазоні 1,8–2,8%. Практика підвищення ролі власних коштів у структурі фінансових ресурсів повністю відповідає умовам ринку, в яких нині функціонують підприємства водопостачання та водовідведення, а тенденція помірною зменшення залучених фінансових ресурсів з одночасним збільшенням позичених є тривожною, оскільки свідчить про незначне поліпшення платоспроможності підприємств на тлі зростання їх фінансової залежності.

Потрібно також відмітити стрімке збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості, що на фоні перевищення темпів зростання витрат над доходами протягом аналізованого періоду зумовлює перманентну збитковість підприємств. Така ситуація загрозна не лише для підприємств, а й для суспільства в цілому з огляду на виняткову соціально-економічну значущість послуг водопостачання та водовідведення.

Визначальний вплив на формування фінансових ресурсів підприємств має тарифна політика, оскільки надходження від реалізації послуг водопостачання та водовідведення за встановленими тарифами є основним джерелом власних фінансових ресурсів й становить суму виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). В Україні тарифи визначають за витратним методом або як його прийнято називати “витрати плюс”, який має дуже багато недоліків, а відтак актуалізує проблему вдосконалення механізму формування тарифів.

Аналіз фінансового стану свідчить про те, що досліджувані підприємства не абсолютно ліквідні, що пояснюється браком оборотних коштів та відсутністю необхідних високоліквідних активів, зокрема поточних фінансових інвестицій.

Проблему нестачі власних фінансових ресурсів для фінансування поточної діяльності та заходів з розвитку на КП “Тернопільводоканал” вирішують взяттям короткострокових банківських кредитів, а відтак зростає значення коефіцієнту фінансування. Натомість, на РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”, починаючи із 2008 р., взагалі не використовують позичених фінансових ресурсів. Натомість, фінансова стійкість підприємства послабилася через зменшення величини оборотних активів та різким збільшенням кредиторської заборгованості у 2010 р. Висока частка капіталізованих фінансових ресурсів і значна дебіторська заборгованість характерна для підприємств галузі з огляду на специфіку їх функціонування та застосування інструментів державного регулювання. Тоді як техніко-технологічні особливості надання послуг об’єктивно зумовлюють дуже високу вартість основних виробничих фондів, то проблеми утруднення сплати фінансових зобов’язань (які викликані браком оборотних коштів) спричинені практикою несвоєчасної оплати послуг водопостачання та водовідведення споживачами.

Разом з тим, зростає оборотність дебіторської заборгованості та уповільнюється швидкість її обороту. А це свідчить про покращення платіжної дисципліни на підприємствах. В свою чергу, зменшення оборотності кредиторської заборгованості вказує на покращення фінансового стану. Крім того, на підприємствах здійснюють заходи з модернізації інфраструктури за рахунок амортизаційних відрахувань. Разом з тим, потрібно відзначити, що фінансовий стан досліджуваних підприємств у 2010 р. погіршився, особливо це стосується РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал”.

Основні результати дослідження відображені в наукових працях [79; 80; 121; 123].

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

3.1. Напрями вдосконалення процесу формування та використання фінансових ресурсів ВКП

З огляду на велику значущість послуг водопостачання та водовідведення для життя і здоров'я громадян та функціонування суб'єктів господарювання, діяльність підприємств ВКГ має обов'язково регулюватися державою. З метою створення сприятливих умов для ефективного формування і використання фінансових ресурсів ВКП з одночасним дотриманням принципу соціальної справедливості, який знаходить прояв у наданні пільг і субсидій певним категоріям громадян, форми і методи державного регулювання необхідно модернізувати. В першу чергу, потрібно вдосконалити механізм формування тарифів і форми державної фінансової підтримки, які є неефективними. Однак, треба пам'ятати, що для досягнення позитивного результату формування та використання фінансових ресурсів підприємств, а зокрема – забезпечення рентабельності ВКП та високої якості послуг водопостачання та водовідведення, поодинокі перетворення не дадуть очікуваного результату. Тому потрібно комплексно розглядати можливі варіанти виведення підприємств із глибокої системної кризи, враховуючи при цьому особливості виробництва та реалізації послуг для конкретного підприємства на конкретній території.

У зв'язку тим, що лівова частка власних фінансових ресурсів ВКП формується за рахунок вхідних грошових потоків від реалізації послуг водопостачання та водовідведення за встановленими тарифами, потенціал зміцнення фінансового забезпечення підприємств ВКГ знаходиться у тарифній політиці. На нашу думку, є два основних напрямки вдосконалення фінансового забезпечення підприємств через тарифну політику: зменшення витрат і переорієнтація в

ціноутворенні із методу “витрати плюс” на метод встановлення граничного рівня ціни.

Проблеми скорочення собівартості послуг водопостачання та водовідведення не нові і постійно знаходяться в полі зору науковців, фахівців та громадян, які цікавляться питаннями розвитку галузі. Ситуація ускладнюється ще й тим, що порядком формування тарифів на послуги передбачено широкий перелік витрат, резервів зниження яких нема. 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 ВКП 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, 197–198].

Як відомо, ВКП мають право закладати в собівартість втрати води, ліквідація яких також є резервом зниження витрат підприємств. Вважаємо, що так як найбільші витоки води мають місце через пошкоджені системи водопостачання, які є вкрай зношеними, основним методом боротьби з ними є своєчасне виявлення та ліквідація ушкоджених ділянок водогінних труб, а також оснащення споживачів приладами обліку води з метою уникнення непродуктивних втрат води у споживачів. Корисним з цього приводу є досвід ТПО “Харківкомунпровод” зі скорочення витоків і непродуктивних втрат води [1, 207–215]. Так, за період 1998–2001 рр. об’єднання передало житловим підприємствам близько однієї тисячі лічильників холодної та гарячої води, які були придбані за рахунок власних фінансових ресурсів ТПО “Харківкомунпровод”. З метою створення ефективної автоматизованої системи водопостачання було створене Спеціальне проектно-конструкторське бюро АСУ водопостачанням (СПКБ АСУ), спеціалісти якого займаються створенням та впровадженням автоматизованих систем. Наприклад, на спорудах ТВО “Харківкомунпровод” встановлені сучасні стаціонарні ультразвукові

прилади вимірювання витрат води типу УЗРВ і Витрата-7, які дають змогу здійснювати облік води по місту та області з похибкою до 1%. Для виявлення втрат води на водогінних мережах і спорудах та оптимізації режимів роботи водоводів на згаданому об'єднанні є портативні переносні ультразвукові витратоміри з накладними датчиками типу UFM 610p. німецької фірми RÖHNE, які дозволяють вимірювати витрати води, не порушуючи цілісного покрову труб. Спеціалістами СПКБ АСУ було підраховано, що витрати на здійснення зазначених вище заходів значні, але все ж таки менші, ніж витрати, пов'язані із фінансуванням будівництва нових водозабірних і промислових мереж [1, 208–209]. Тобто на початковій стадії реалізації програми автоматизації процесу водопостачання на будь-якому ВКП, собівартість послуг буде вищою, але з часом, за рахунок скорочення персоналу підприємства, непродуктивних втрат води та налагодження автоматизованого управління водопостачанням і водовідведенням, витрати діяльності суб'єктів господарювання ВКГ знизяться.

Разом з тим, для виконання зазначеного необхідно заручитися підтримкою громадян, які є основними споживачами послуг водопостачання та водовідведення, здійснюючи пропаганду економного та раціонального використання води, а також, роз'яснюючи вигоди від здійснення автоматизації процесу виробництва послуг у майбутньому, що може вплинути на незначне підвищення тарифів сьогодні. Джерелами поширення інформації серед споживачів є офіційна сторінка ВКП в мережі Інтернет, місцева газета, гаряча лінія довідкової служби підприємства тощо.

Крім того, уникнення непродуктивних втрат води можливе через повну заміну систем водопостачання, що широко використовують у Швеції. Зокрема, через кожні 20 років системи водопостачання та водовідведення у згаданій країні повністю замінюють на нові (саме такий термін експлуатації мереж визначений законодавством). Разом з тим, для того, щоб не псувалися труби воду додатково очищують. При цьому тарифи на послуги дещо вищі, але в цілому економія від заміни водопровідно-каналізаційних систем більша, ніж від здійснення поточного ремонту зношених систем [19, 187].

З огляду на збитковість вітчизняних ВКП та обмеженість бюджетних коштів для впровадження в практику Шведського досвіду, вважаємо, що доцільно поступово оновлювати інфраструктуру до повної її заміни. Зокрема, Загальнодержавною програмою “Питна вода України” на 2006-2020 рр. передбачено фінансове забезпечення розвитку систем водопостачання та водовідведення України загальним обсягом 4701,1 млн. грн. [56]. Проте для повної реконструкції чи будівництва мереж цієї суми недостатньо. Крім того, невідомо чи буде здійснюватися фінансування ВКГ з державного бюджету взагалі. Тому додаткові кошти для здійснення модернізації інфраструктури доцільно залучати шляхом взяття кредитів Світового Банку, який, як свідчить досвід, для розвитку ВКП 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 [202].

Ще одним способом вдосконалення тарифної політики ВКП є формування тарифів за методом встановлення граничного рівня ціни, який широко використовується в Аргентині, Великобританії, Малайзії, Новій Зеландії, Перу. Особливістю згаданого методу є те, що на перший рік дії розглядуваного методу тариф розраховують за традиційним методом встановлення граничної норми рентабельності. На кожен наступний рік у межах встановленого періоду тариф визначають на підставі коригування тарифу минулого року з урахуванням індексу інфляції, фактора ефективності й фактора, який враховує вплив непередбачуваних обставин, що не залежать від діяльності підприємств. Відтак, на кожен рік дії тарифу (крім першого року) тариф визначають за формулою [14]:

$$P_{it} = P_{it-1} * (1 + RPI - X_i \pm Z) \quad (3.1)$$

де P_{it} – граничний тариф для кожного року;

P_{it-1} – тариф, що діяв у попередньому році;

RPI – індекс споживчих цін;

X_i – фактор ефективності;

Z – фактор, що враховує непередбачувані обставини.

Що стосується окремих складових вищенаведеної формули, то їх обрахунок здійснюється по різному в різних країнах. Нам найбільше імпонує методика визначення зазначених складових, що застосовується в галузі водопостачання Великобританії [11, 4]. Прийнявши її до уваги, а також алгоритм розрахунку ефективності телекомунікаційної галузі Канади вважаємо за потрібне уточнити пояснення складових формули в умовах України.

Так, для розрахунку тарифів за методом встановлення граничного рівня ціни для вітчизняних ВКП RPI – індекс споживчих цін, X -фактор – показник

ефективності конкретного підприємства, який визначається відношенням обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат (у грошовому виразі), Z – фактор непередбачуваних обставин, що визначається діленням обсягу витрат непереборної сили конкретного підприємства на загальний обсяг витрат. Вважаємо, що саме на основі запропонованих показників можна формувати тарифи за допомогою представленого вище методу, отримуючи достовірні розрахунки, адже дістати інформацію про індекс споживчих цін, витрати та обсяг реалізації послуг водопостачання та водовідведення певного підприємства для визначення тарифу легко. Зазначена методика дуже проста і тому унеможливить вплив суб'єктивного фактора на величину окремих складових формули, а для того, щоб обрахувати розмір тарифу, маючи необхідні дані, не потрібно багато часу чи особливих знань. Спробуємо скоригувати тариф на послуги водопостачання, які надає КП “Тернопільводоканал” на початок 2011 р. за допомогою представленого методу.

Так, індекс споживчих цін за 2010 р. склав 109,1%, показник ефективності зазначеного підприємства 0,89, величина фактору непередбачуваних обставин дорівнювала нулю, тариф, що діяв у 2010 р. становив 2,2 грн. Розмір тарифу на 2011 р., розрахований за вищезазначеною формулою мав би становити 2,64 грн. $(2,2 * (1 + 1,091 - 0,89))$, тоді як його фактична величина становила 2,28 грн.

На нашу думку, використання такого методу в ціноутворенні на послуги з водопостачання та водовідведення спростить процедуру перегляду тарифів і сприятиме поліпшенню показників фінансової діяльності підприємств ВКГ та формування економічно обґрунтованих тарифів.

Що стосується перехресного субсидування в ціноутворенні ВКП, то не тільки в Україні його вважають неефективним механізмом дискримінації цін в галузі, який дуже часто використовують з метою купівлі голосів виборців і лобіювання чийось інтересів. Наприклад, В. Фостер і Т. Єспес, аналізуючи досвід формування тарифів на послуги водопостачання в Латинській Америці вказують на ускладнення реформування галузі через вплив політичного чинника, а саме: захист малозабезпечених і перекладення фінансового тягаря на більш забезпечених і підприємства за допомогою перехресного субсидування. В результаті цього, в 1990-

их роках середній тариф на воду в країнах зазначеного континенту складав 0,41 дол. США за 1 куб. м., що становило 40% рівня тарифу країн ОЕСР. Прорахунки перехресного субсидування, наприклад, в Колумбії, призвели до посилення негативних тенденцій у розподілі доходів.

Особливості та правомірність застосування перехресного субсидування в Колумбії закріпили в законі “Про суспільні послуги” (1994 р.), згідно з яким бідні домогосподарства мали сплачувати 50% повної вартості послуг водопостачання, а краще забезпечені – 120%, з метою субсидування бідних. Але підвищення тарифів до економічно обґрунтованого рівня призвело до того, що найбідніші домогосподарства мали сплачувати 400% вартості старих тарифів. У зв’язку з цим, було знижено рівень сплати бідними домогосподарствами вартості послуг з 50% до 30%. Формування тарифів на рівні економічно обґрунтованих витрат вдалося забезпечити через 10 років після прийняття закону. Однак, найбагатші споживачі продовжують сплачувати за послуги 130–160% повної вартості тарифів.

Крім того, вчені зазначають, що проблема підвищення тарифів у Латинській Америці пов’язана з низькою платоспроможністю населення та існуванням великої кількості домогосподарств із низькими доходами, лише 20% з яких можуть сплачувати за послуги більше ніж 5% їхніх доходів [208].

Однак, останніми роками, перехресне субсидування застосовують все рідше. Як ми вже згадували, підприємства, в основному, формують тарифи на рівні повної планової собівартості послуг, враховуючи різні межі рентабельності для окремих категорій споживачів.

Разом з тим, слід відмітити, що процедура встановлення різних рівнів рентабельності нічим не відрізняється від встановлення тарифів за допомогою перехресного субсидування, адже так чи інакше тарифи будуть диференційовані за групами споживачів. На нашу думку, застосування такої практики є цілком виправданим і відмінити її використання недоцільно на сучасному етапі розвитку нашої держави та неприйнятно з економічної точки зору у зв’язку з необхідністю дотримання принципу соціальної справедливості. Але разом з тим, від застосування перехресного субсидування необхідно відмовитися взагалі, адже у протилежному

випадку фінансовий тягар, який несуть субсидери, буде дуже обтяжливим й економічно необґрунтованим. Як відомо, для них тарифи встановлюють на основі забезпечення рівня рентабельності, що може сягнути 50% (для населення – 12%). А в разі використання перехресного субсидування, розмір тарифу для субсидерів буде в декілька разів перевищувати економічно обґрунтований рівень.

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 методику 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.

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 ВКГ в установах банків [154].

Вважаємо, що запровадження такої практики сприятиме покращенню інвестиційної привабливості ВКП та підвищить рівень підзвітності підприємств регулюючим органам і громаді. Щоправда, на сьогодні реальними надходженнями на спеціальні рахунки можуть бути лише власні фінансові ресурси підприємств ВКГ 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 ВКП.

На нашу думку, альтернативним джерелом поповнення згаданих спеціальних рахунків може бути запровадження збору 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 (визначена органом місцевого самоврядування) диференційована (наприклад, 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 мінімальною ставкою 5% він становив би 2,22 грн. ($2,11 * 0,05 + 2,11$), 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” [154].

Ще одним важливим джерелом фінансування комунальних водопровідно-каналізаційних підприємств є місцеві позики у формі облігацій. Незважаючи на нерозвиненість згаданого виду фінансових інструментів через невтішну 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 по облігаціях 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, а не до бюджету розвитку місцевого бюджету для підвищення надійності їх використання та спрощення руху грошових коштів. Натомість, відсотки по облігаціях мають сплачуватися з відповідного місцевого бюджету за умовами, що передбачені Бюджетним кодексом України.

Крім того, як ми вже згадували, сучасні форми державної фінансової підтримки потребують модернізації. В першу чергу, це стосується пільг на оплату послуг із централізованого водопостачання та водовідведення, механізм надання яких недосконалий, оскільки дуже часто одна особа отримує і пільги, і субсидії, а інша – не отримує нічого, а якщо й отримує, то розмір такої допомоги не покриває надзвичайно малих доходів населення. Крім того, отримання пільг не стимулює до економії життєво-важливих послуг, норми споживання яких завищені та не сприяють покращенню платіжної дисципліни, тому що формують думку: для чого оплачувати вартість послуг, якщо можна отримати їх безкоштовно. В результаті цього кандидати вдаються до використання асиметричної інформації, подаючи замість дійсних, фіктивні документи, які дають право на отримання пільги.

Тому вважаємо, що потрібно встановити норми водоспоживання для розрахунку пільг і субсидій, які повинні бути мінімальними для забезпечення необхідних особистих потреб громадянина. Потрібно відзначити, що вже були спроби встановити державні соціальні нормативи надання послуг водопостачання та водовідведення, які були визначені методикою розрахунку соціальних нормативів у сфері житлово-комунального господарства та становили 150 л. води на добу на одного мешканця. Згадані нормативи були встановлені на основі досліджень, здійснених Київським інститутом загальної та комунальної гігієни Міністерства охорони здоров'я України та Державною академією житлово-комунального

господарства [133, 35]. Зазначена методика була розроблена на виконання Стратегії заміни системи пільг на адресну грошову допомогу населенню, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 02.03.2002 р. № 253, яка втратила чинність на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.2004 р. № 457 “Про визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України”.

На нашу думку, варто звернути увагу на позитивні аспекти щойно згаданої Стратегії, які необхідно взяти до уваги при розробці механізму оптимізації фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення.

По-перше: визначені в 2002 р. проблеми, які чітко окреслені Стратегією не вирішені до цього часу, що свідчить про відсутність позитивних тенденцій розвитку галузі водопостачання і водовідведення, як і житлово-комунального господарства в цілому. Вважаємо, що це пов'язано із призупиненням дії аналізованої Стратегії та практичних дій влади щодо її реалізації. Зокрема, сьогодні пільгами користуються близько 43% населення, що потребує більше 29 млрд. грн., а перманентний дефіцит бюджетних ресурсів на відшкодування обсягу наданих пільг спричиняє збитковість підприємств. Однак, спроби реформування системи пільг в напрямку їх скасування для окремих категорій громадян створюють напругу в суспільстві [173].

По-друге: за результатами опитування, проведеними на той час Радою з вивчення продуктивних сил Національної академії наук, понад 40% громадян, які користуються пільгами, вважають, що доцільніше замінити їх на адресну соціальну допомогу; 44% малозабезпечених сімей і 40% заможних висловились взагалі за відміну пільг. Це свідчить про те, що найбільш вразливі домогосподарства реально пільгами не користуються, а якщо навіть і користуються, то такі пільги суттєво не впливають на підвищення їх доходів, а відтак – збільшення доступності послуг. Неефективність вітчизняної системи пільг відзначають навіть ті громадяни, які ними користуються.

Тому, вважаємо, що діючу систему пільг необхідно замінити адресною допомогою населенню, а з метою уникнення соціальних колізій реформи в згаданій сфері потрібно здійснювати поступово. Спочатку варто обмежити коло пільговиків,

зокрема, виключивши з їхнього складу працівників спеціалізованих служб і членів їхніх сімей. Це сприятиме формуванню достовірнішого та вдвічі меншого переліку кандидатів, адже в результаті цього головними і єдиними претендентами на пільги будуть ветерани війни й ті, що мають особливі заслуги перед батьківщиною, а також окремі їхні родичі першого ступеня спорідненості. Перелік таких пільговиків відносно стабільний, а внесення змін до нього суттєво не вплине на кількісний його вимір. А встановлення мінімальних соціальних норм водоспоживання спростить процедуру визначення обсягу пільг і сприятиме формуванню адекватного бюджетного фінансування.

Потрібно зазначити, що припинення дії ряду пільг вже було випробувано на практиці у 2000 р., коли Законом України “Про Державний бюджет України на 2000 р.” було скасовано окремі пільги за як за соціальною, так і за професійною ознакою. Крім того, із кандидатів на пільги було виключено членів сім’ї основного претендента та залишено лише найбільш соціально вразливі категорії населення. Як свідчить практика, скасування зазначених пільг не вплинуло на фінансове забезпечення малозабезпечених сімей, які після втрати права на пільгу почали звертатися за субсидією. Частка інвалідів, ветеранів війни, що претендують на субсидію зросла вдвічі (пільги вже не поширювалися на всіх членів їхніх сімей), адже до відміни пільг, вони або звільнялися від сплати послуг взагалі, або платили лише встановлений відсоток вартості послуг. Домогосподарства з іншими категоріями пільговиків збільшили склад отримувачів субсидій лише на 5,5%. А це свідчить про те, що серед пільговиків за професійною ознакою, малозабезпечених сімей мало.

Оскільки відміна пільг не вплинула на фінансове забезпечення малозабезпечених сімей у 2000 р. (для їх соціального захисту використали субсидії), вважаємо, що в майбутньому потрібно взагалі ліквідувати систему пільг та надавати лише адресну допомогу у формі субсидій, що забезпечить підвищення надійності соціального захисту. Справа в тому, що в разі отримання субсидії малозабезпечені сім’ї сплачують за послуги лише 15 або 10% сукупного доходу. А отримання пільг передбачає сплату певної частки вартості послуг. Тобто у випадку, коли вартість

послуг зростає швидшими темпами ніж доходи громадян, пільги є неефективним важелем збільшення доходів населення.

Ще одним, малоефективним, на наш погляд, елементом пільгової політики держави є механізм надання пільг малозабезпеченим сім'ям. Справа в тому, що рівень забезпечення прожиткового мінімуму, на основі якого здійснюється допомога малозабезпечених сімей, значно менший від самого прожиткового мінімуму, в результаті чого, малозабезпечені сім'ї не підпадають під умови отримання соціальної допомоги й дуже часто автоматично стають претендентами на отримання субсидій. Крім того, процедура отримання такої допомоги досить складна, оскільки передбачає збір певних документів, перевірку доходів і майна претендентів тощо. В такому разі, якщо немає права на отримання якогось одного виду соціальної допомоги, то можна претендувати на інший. Однак, для держави так чи інакше потрібно знайти кошти на фінансову підтримку громадян. Тому, вважаємо, що потрібно замінити практику надання пільг малозабезпеченим сім'ям, як і пільг загалом, наданням субсидій на загальних підставах. Саме субсидії забезпечують адресність соціальної допомоги, тому мають бути єдиною прямою формою державної підтримки населення стосовно оплати послуг водопостачання та водовідведення. Крім субсидій, вважаємо, що в структурі власних фінансових ресурсів ВКП мають бути дотації на відшкодування різниці в ціні, в разі, коли підприємства отримують збитки внаслідок виконання рішень місцевої ради, а в структурі залучених – відстрочені податкові зобов'язання, які є формою державної фінансової підтримки суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційної галузі та дозволяють частково покривати нестачу власних фінансових ресурсів для фінансування основної діяльності.

Що стосується допомоги малозабезпеченим, то для збільшення їхніх доходів, а відтак – доступності послуг, її варто надавати на основі прожиткового мінімуму, а не певного рівня його забезпеченості. У результаті цього такі сім'ї вже не будуть претендувати на субсидію. Однак, враховуючи те, що наразі держава не може гарантувати щойно запропонованої допомоги через скрутне економічне становище, вважаємо, що її взагалі слід відмінити, замінивши на субсидії. Разом з тим, надання

сім'ї статусу малозабезпеченої має передувати оцінка доходів і видатків за непрямими методами.

Враховуючи вищевикладене можна виокремити принципи формування і використання фінансових ресурсів ВКП: окупності; ефективності; економічної обґрунтованості; цілеспрямованості; прозорості.

Сутність принципу окупності полягає в тому, що отриманий за результатами звітного періоду обсяг фінансових ресурсів має бути достатній для відшкодування витрат звичайної діяльності. При цьому витрати мають бути економічно обґрунтованими. Прообразом зазначеного принципу наприкінці ХХ століття був “господарчий принцип” [174, 6], що представляв собою критерій оцінки ефективності функціонування суб’єкта господарювання з точки зору формування стратегії цілеспрямованого розподілу потреб і коштів для їх задоволення.

Продовжуючи викладену думку, необхідно розглянути принцип ефективності, суть якого зводиться до того, що результати діяльності мають бути достатніми не тільки для відшкодування витрат, а й для здійснення інвестицій. Згаданий принцип віддзеркалює ідею самофінансування, однак відрізняється від нього. Враховуючи наше розуміння “ефективності”, вважаємо, що ефективність формування і використання фінансових ресурсів знаходить свій прояв у отриманні позитивних фінансових результатів на одиницю затрачених ресурсів.

Принцип економічної обґрунтованості полягає у необхідності формування фінансових ресурсів на основі економічно обґрунтованих тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення. Щоправда, до цього часу невідомо на основі яких критеріїв встановлюється економічна обґрунтованість. На нашу думку, тариф можна вважати економічно обґрунтованим, коли доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за встановленим тарифом покривають витрати, тобто підприємства працюють без збитків. З метою встановлення економічно обґрунтованого тарифу на послуги водопостачання та водовідведення КП “Тернопільводоканал” у 2009 р. розрахуємо точку беззбитковості (табл. 3.1).

Так, оскільки $KЗМД=2766,7/41410,6=0,067$, $БД=3187,4/0,067=47573,1$ тис. грн., обсяг реалізації дорівнював 23467 тис. м. куб., то беззбитковий тариф на одиницю

послуги в цілому по підприємству (за відповідних обсягів реалізації послуг) мав би бути встановлений на рівні $47573,1/23467=2,03$ грн., а він становив $(1,61+1,92)/2=1,77$ грн., тому підприємство було збитковим.

Таблиця 3.1

Розрахунок точки беззбитковості КП “Тернопільводоканал”

	Послуги водопостачання		Послуги водовідведення		Разом	
Дохід від реалізації	18936,0	100%	22474,6	100%	41410,6	100%
Змінні витрати	17243,2	91,1%	21400,7	95,2%	38643,9	93,3%
Маржинальний дохід	1692,8	8,9%	1073,9	4,8%	2766,7	6,7%
Постійні витрати					3187,4	
Прибуток					-420,7	

Примітка: розраховано за даними фінансової звітності КП “Тернопільводоканал” у 2009 р.

Вважаємо, що практика встановлення тарифів на основі визначення точки беззбитковості є цілком реальною для запровадження, досить простою з позицій регулювання та економічно ефективною, оскільки дозволяє оцінити потребу у фінансових ресурсах для покриття витрат та виявити резерви збільшення прибутку підприємства. Точку беззбитковості доцільно визначати на стадії планування тарифів на наступний рік, а також у разі зміни факторів, що можуть на неї вплинути (зростання вартості енергоносіїв, заробітної плати, ставок податків і зборів тощо). Повноваження з регулювання діяльності та затвердження тарифів на послуги ВКП варто залишити за НКРЕ чи органами місцевого самоврядування.

Цілеспрямованість передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення відповідно до поставлених цілей підприємства. У зв'язку з тим, що діяльність підприємств пов'язана із виконанням життєзабезпечення громадян або, іншими словами, соціальної функції в суспільстві, то найважливішою стратегічною ціллю буде покращення якості послуг.

На виконання зазначеної цілі необхідно здійснити низку тактичних заходів із формування фінансових ресурсів, які були представлені як напрями вдосконалення фінансового забезпечення ВКП шляхом зміни пріоритетів державного регулювання.

Перш за все, для покращення якості послуг, необхідно здійснити масштабну модернізацію інфраструктури, яка представляє собою комплекс споруд та необхідного устаткування високої вартості. Відтак, тактичними цілями використання фінансових ресурсів є такі: спрямування коштів, отриманих з різних джерел, на капітальний ремонт чи заміну основних засобів.

Сутність принципу прозорості полягає в тому, що процес формування й використання фінансових ресурсів має бути спрямований на врахування потреб споживачів. Тому їх потрібно залучати до розв'язання проблем та формування стратегії і тактики розвитку галузі. В свою чергу, ВКП повинні висвітлювати результати діяльності за допомогою засобів масової інформації, що поліпшить соціальний клімат у суспільстві. Запровадження такої практики сприятиме підвищенню довіри громадян до виробників послуг, зацікавленості їх у розвитку галузі та збереженні обмежених природних ресурсів. А підприємства отримають підтримку ідеї підвищення тарифів із боку населення, адже громадяни знатимуть, в яких обсягах і на які цілі будуть спрямовані фінансові ресурси, отримані від підвищення вартості послуг.

Слід зазначити, що практичне впровадження усіх обґрунтованих вище пропозицій не вирішить проблему вдосконалення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення. На наш погляд, ефективнішим варіантом залучення альтернативних джерел фінансування галузі є застосування прогресивних механізмів публічно-приватного партнерства.

3.2. Перспективи залучення приватних інвестицій в галузь водопостачання та водовідведення

Як ми вже згадували, залучення приватного інвестора в галузь є проблематичним на сучасному етапі економічного розвитку України з багатьох причин, головними з яких є: зловживання ВКП своїм монопольним становищем; специфіка надання послуг і технологічні особливості водопровідних мереж, що потребують значних витрат; перманентна збитковість підприємств ВКГ;

недосконалість законодавства; надмірна численність регулюючих органів, дублювання й невизначеність їхніх функцій; низька платоспроможність громадян; нерегульованість і порушення платіжної дисципліни; високий рівень інституційних й комерційних ризиків для приватних структур та інвесторів; відсутність єдиних науково обґрунтованих методологічних підходів щодо формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення; надмірний соціальний тягар, що покладається на підприємства ВКГ; недовіра населення до надавачів послуг і посилення соціальної напруги в суспільстві.

Тому використання сучасних механізмів публічно-приватного партнерства в галузі можливе в перспективі за умови вирішення щойно окреслених проблем і реструктуризації підприємств, в результаті якої вони стануть рентабельними. А перевагами залучення приватного інвестора як засобу мобілізації інвестиційних ресурсів для розвитку ВКП є операційна ефективність, технічні й управлінські нововведення, а також можливість мобілізації додаткових фінансових ресурсів [23, 1–2] (табл. 3.2).

Підвищення операційної ефективності приватних інвесторів (яка визначається як відношення обсягу реалізованих послуг до розміру витрат на одиницю їх виробництва) в умовах конкуренції зумовлене тим, що підприємства працюють на завоювання іміджу, посилення своїх позицій на ринку та підвищення вартості, передумовами чого є зменшення витрат діяльності, а відтак скорочення кількості та підвищення якісних характеристик послуг і працівників, які також будуть зацікавлені у розвитку на відміну від працівників державних чи комунальних підприємств, які здебільшого не мають таких стимулів. Тобто зазначене представляє собою зміну пріоритетів операційної діяльності, які спрямовані, з одного боку, на економію фінансових ресурсів, а з іншого – на формування міцного підґрунтя для отримання стабільних прибутків у майбутньому. Йдеться про створення цілком нової фінансової політики підприємств, і, зокрема, зміну стратегічних цілей, тактичних дій та заходів з їх досягнення.

Таблиця 3.2

**Переваги залучення приватного інвестора до вирішення проблем
фінансування підприємств водопостачання та водовідведення**

№ п.п.	Переваги	Характеристика
1.	Операційна ефективність	<i>Визначається</i> відношенням реалізованих послуг на одиницю витрат. У разі наявності великої кількості працівників на державних або комунальних підприємствах (як правило технічних), собівартість послуг є високою з огляду на значну величину фонду заробітної плати, що вводиться в собівартість, а вартість грошей, сплачених споживачами за послуги – низькою. Приватні підприємства досягають більшої <i>операційної ефективності</i> , оскільки конкуренція змушує їх мінімізувати витрати, скорочуючи персонал та вдосконалюючи процес управління підприємством.
2.	Технічні та управлінські нововведення	До <i>технічних</i> нововведень можна віднести застосування приватними інвесторами новітніх технологій очистки води та стічних вод, а відтак – поліпшення якості послуг. До <i>управлінських</i> – застосування дієвого контролінгу з метою покращення фінансового стану підприємств, і, зокрема, забезпечення стабільних прибутків.
3.	Мобілізація додаткових фінансових ресурсів	<i>Здійснюється</i> у випадку, коли водопровідно-каналізаційна інфраструктура знаходиться у вкрай зношеному технічному стані, а у підприємств часто відсутні кошти для виконання власних фінансових зобов'язань не те, що для реалізації інвестиційних проектів. Саме тому підприємства ВКГ відзначаються низькою кредитоспроможністю для інвесторів і позичальників.

Примітка: складено за даними джерела № 23.

Приватні оператори здатні впроваджувати в процес виробництва енерго- та ресурсозберігаючі новітні технології, за допомогою яких вдасться значно скоротити витрати операційної діяльності, а саме – матеріальні витрати, в структурі яких лише витрати на електроенергію станом на 01.01.2010 р. становили близько 49,6% для послуг з водопостачання і 63,1% – для послуг з водовідведення. Разом з тим, будь-які нововведення мають забезпечуватися відповідними фінансовими ресурсами, тому цілком ймовірно, що відбудуться зміни у фінансовому менеджменті, і, зокрема, завдяки використанню дієвого контролінгу для поліпшення фінансового стану підприємств (узгодження процесів бюджетування та капітального планування).

У зв'язку з тим, що ВКП нерентабельні, вони характеризуються невисокою кредитоспроможністю для позикодавців, а збільшення частки позичених ресурсів у

складі фінансових посилює фінансову залежність підприємств від кредиторів. З огляду на те, що водопровідно-каналізаційна інфраструктура дуже зношена, надзвичайно гостро стоїть проблема нестачі фінансування на її модернізацію. Саме за умови залучення приватного сектора вдасться мобілізувати вкрай необхідні фінансові ресурси і така проблема буде вирішена. Адже відомо, що приватна фірма може залучати додаткові фінансові ресурси, наприклад, від випуску цінних паперів, якщо це акціонерне товариство чи товариство з обмеженою відповідальністю або ж довгострокові кредити банку (приватним фірмам фінансові установи охочіше нададуть кредит, ніж державним). При правильному використанні отриманих щойно згаданими способами коштів можна забезпечити рентабельність діяльності й отримання солідних доходів на вкладений капітал.

Як бачимо, всі переваги залучення приватних інвестицій зводяться до скорочення витрат діяльності підприємств та збільшення прибутку в перспективі з усіма можливими позитивними наслідками на зразок підвищення якості послуг, застосування прогресивних механізмів фінансового менеджменту тощо. Отже, зазначене можна розцінювати як напрямки оптимізації процесу формування і використання фінансових ресурсів, яку ми вбачаємо в максимальній їхній економії, з одного боку, та ефективному фінансуванні інвестицій, з іншого боку.

Слід зауважити, що світовій спільноті вже відома практика залучення приватного інвестора у водопровідно-каналізаційну галузь. Зокрема, протягом 1984–1990 рр. сума інвестицій приватних фірм у ВКГ нерозвинених і тих, що розвиваються, країн світу становила 297 млн. дол. США, а протягом 1990–1997 рр. – майже 25 млрд. дол. США [23, 2]. Однак, лише великими обсягами капітальних вкладень без урахування особливостей окремих країн і міст не можна вирішити проблему поліпшення фінансового стану підприємств досліджуваної галузі, оскільки певний метод залучення інвестицій, що зовсім неефективний в одному регіоні, може бути єдиним із прийнятних в іншому. Наприклад, концесія доцільна на територіях з великою чисельністю населення, тобто в разі наявності вагомого ефекту економії на масштабі виробництва. В протилежному випадку, здійснені значні капітальні вкладення не окупляться через малі обсяги споживання послуг.

Ситуація буде такою ж на великих територіях із невисокою щільністю населення. Тобто умовами для передачі систем водопостачання та водовідведення в концесію є території, великі за обсягом і густотою населення або невеликі за обсягом, але зі значною щільністю громадян. Натомість, на менших за розмірами і чисельністю населення територіях доцільними будуть контракт на управління чи виконання робіт, внаслідок спрощеного механізму функціонування підприємства на умовах щойно зазначених договорів, в яких не передбачено здійснення приватним оператором значних інвестицій в модернізацію інфраструктури, а відтак, інвестор отримуватиме стабільний дохід за умов меншого ризику.

Що стосується форм організації публічно-приватного партнерства, то переважно виділяють п'ять: 1) контракти на виконання й надання суспільних послуг, на управління, поставку продукції для задоволення потреб держави, контракти технічної допомоги та ін.; 2) орендні (лізингові) контракти; 3) контракт згоди на розподіл продукції; 4) створення державно-приватних підприємств; 5) концесія [24]. Відомі й інші класифікації співпраці держави та бізнесу [23].

Спробуємо виокремити переваги та недоліки кожної із форм публічно-приватного партнерства з метою вибору найприйнятнішої для оптимізації процесу формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення.

1. **Підряд** (контракт на виконання робіт (надання послуг)) – вид контракту короткострокової чи середньострокової дії, згідно з умовами якого підрядник виконує покладені на нього завдання, але не відповідає за надання послуг. Такі контракти укладаються на здійснення робіт, які часто повторюються або вузькоспеціалізованих: виконання досліджень, нарахування й стягнення платежів, будівництво, обслуговування та/або ремонт систем водопостачання та водовідведення, експлуатація спеціального устаткування. Наприклад, коли укладають договір на експлуатацію та ремонт мереж, то переважно капітальний ремонт здійснюють за рахунок фінансових ресурсів державного підприємства, а поточний – за рахунок коштів приватної компанії. У разі, коли на підприємстві значні витрати на оплату праці, то з метою їх зменшення, а відтак максимізації

прибутку, найдоцільніше залучати приватний сектор до експлуатації водопровідно-каналізаційної інфраструктури та здійснення технічного обслуговування. При цьому, фірма отримує фіксовану плату, яку розраховують на основі вартості об'єкта, зданого в експлуатацію за умови мінімізації можливого ризику оператора, що підвищує його заінтересованість у вкладенні коштів. А керівництво підприємства (чи державний орган, що регулює його діяльність) зможе зменшити сукупні витрати з оплати праці навіть, коли доведеться дещо збільшити її розмір для працівників приватного оператора або коли його витрати незначно зменшаться чи, навпаки, зростуть, що пов'язано із виконанням непрофільних робіт.

Згадана форма публічно-приватного партнерства найдоцільніша та найпростіша в застосуванні ще й з огляду на достатнє нормативне регламентування Цивільним кодексом України, в якому зазначено, що комунальні підприємства мають право самостійно укладати договори підряду з приватними фірмами на виконання певного виду робіт. Крім того, за умовами таких договорів можна розмежувати монопольні сфери діяльності від суміжних в досліджуваній галузі. Наприклад, експлуатацію систем водопостачання здійснює комунальне підприємство, а підрядник – лише очищення води. Можна також укладати контракт на виконання якоїсь певної стадії єдиного технологічного процесу водопостачання та водовідведення: очищення води, її перекачування магістральними водоводами, подачу споживачам, відведення зворотних вод та їх очищення, але тільки в разі наявності можливих економічних вигід та на основі чітко визначених критеріїв якості роботи підрядника для того, щоб не допустити випадків завищення ним витрат.

Разом з тим, залучення приватного сектора з метою зміцнення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення на основі контракту на виконання робіт має певні ризики на зразок невиконання підрядником умов договору та завищення витрат, у зв'язку з чим керівництву комунального (державного) підприємства доведеться розірвати домовленість із підрядником та зазнати втрат, які виникають з приводу налагодження роботи підприємства, заміни чи ремонту обладнання, найму нових працівників тощо. Крім того, слід враховувати

те, що підприємство понесе додаткові імпліцитні витрати, пов'язані із здійсненням контролю за виконанням підрядником своїх обов'язків.

Вважаємо, що за допомогою укладення контрактів на виконання робіт вдасться дещо скоротити витрати на оплату праці, які з кожним роком зростають, однак потрібно пам'ятати, що запорукою його ефективності є добре продумані та обґрунтовані умови договору, які дозволять мінімізувати ризик підрядника й витрати комунального підприємства та максимізувати користь для суспільства.

2. **Контракт на управління** – за сутністю подібний до підяду, однак представник приватного капіталу бере на себе незначні ризики, пов'язані із наданням послуг. Відповідно, компанія несе дещо більші витрати, оскільки вона здебільшого зобов'язана здійснювати невеликий ремонт й оновлення певного обладнання. Існують випадки, коли приватний оператор формує колектив керівників, які відповідають за виконання окремих стадій технологічного процесу або певних операцій за наявних фінансових, технічних, трудових ресурсів тощо або за рахунок власного персоналу, але на умовах передбачених в договорі. В той час, коли приватна фірма забезпечує виробництво й реалізацію послуг на протязі приблизно 5–10 років, керівники державного (чи комунального) підприємства можуть зосередити увагу на формуванні стратегічних орієнтирів розвитку підприємства, розробляючи, наприклад, плани капітального інвестування.

Прибуток підрядника формується дещо іншим чином, ніж у попередньому випадку, й становить різницю між операційними витратами, що визначені в договорі та реально здійсненими. В той же час різниця між доходами та передбаченими контрактом операційними витратами є економічною вигодою для власника комунального підприємства. Така схема отримання прибутку, сприяє зацікавленості підрядника у зменшенні витрат і вигідна для власника. Разом з тим, з метою недопущення фінансових зловживань приватного оператора, необхідно здійснювати контроль за його роботою. Справа в тому, що інвестор з метою збільшення прибутку може вдаватися до різних способів скорочення операційних витрат, серед яких, крім використання якісних – скорочення витрат на оплату праці та електроенергію за рахунок оптимізації кадрового, технічного й фінансового забезпечення (скорочення

кількості та підвищення якісних характеристик працівників, модернізацію певного устаткування тощо), можливі негативні – надання неякісних і не в повному обсязі послуг.

Незважаючи на доцільність застосування контракту на управління підприємствами водопостачання та водовідведення України з метою скорочення операційних витрат, що надзвичайно актуально на сучасному етапі розвитку галузі, слід зазначити, що використання такої форми публічно-приватного партнерства потребує залучення іноземних компаній, оскільки українські оператори не мають досвіду з виконання подібних операцій. Враховуючи те, що інфраструктура вітчизняних водопровідно-каналізаційних підприємств дуже зношена, для її модернізації необхідно інвестувати великі обсяги ресурсів, які можливо залучити лише за рахунок інвестицій приватних фірм. Крім того, незважаючи на те, що така форма публічно-приватного партнерства не передбачена законодавством України, у Цивільному кодексі України (зі змінами станом на 15.01.2011 р.) одним із видів господарських договорів визначено договір управління майном, умови укладення і реалізації якого практично є прототипом контракту на управління. Так, предметом договору є підприємство (як цілісний майновий комплекс), певний об'єкт нерухомості, цінні папери та інше майно [194].

3. При застосуванні *оренди (лізингу)*, відповідальність інвестора посилюється у зв'язку із можливими ризиками, які пов'язані з управлінням інфраструктурою та її утриманням. Договір оренди (лізингу) передбачає передання приватному оператору права на експлуатацію водопровідно-каналізаційних систем на строк 20–30 років за певну плату (як правило, фіксовану або визначену на формульній основі, яка передбачена в договорі) та на умовах здійснення заходів з оновлення устаткування, виставлення рахунків і збирання платежів. При цьому власником підприємства, зданого в оренду, залишається територіальна громада, а відтак – відповідна установа державної виконавчої влади чи місцевого самоврядування, яка здебільшого несе відповідальність за здійснення інвестицій. Надходження від орендної плати стануть стабільним джерелом доходу місцевого бюджету, а, відтак, зможуть використовуватися на досягнення цілей із соціально-

економічного розвитку відповідної територіальної громади (їх об'єднань). Разом з тим, існує ризик неплатоспроможності орендаря (лізингоотримувача), фінансових зловживань з його боку та відсутності досвіду в досліджуваній сфері як і в попередніх випадках.

В свою чергу, економічна вигода приватного оператора обчислюється як різниця між сукупними надходженнями і витратами, що можливо тоді, коли послуги реалізують споживачам за дійсно економічно обґрунтованими тарифами, рівень яких має бути значно вищий від чинних. Тобто система оплати послуг водопостачання та водовідведення має забезпечувати формування такого доходу, який буде достатнім для відшкодування витрат діяльності й отримання прибутку. Однак, нині підприємства ВКГ працюють зі збитками, а ті, що зуміли вийти на нульовий рівень рентабельності, здійснюють капітальні вкладення в дуже малих розмірах, що є тривожним фактом з огляду на погіршення технічного стану інфраструктури й збереження такої тенденції в майбутньому, якщо не буде вжито невідкладних заходів з виведення підприємств із кризового стану.

Отже, у зв'язку з тим, що інвестор може отримати прибуток лише в тому разі, коли доходи значно перевищують витрати (в т. ч. амортизаційні відрахування), він наражається на великий ризик з огляду на нерентабельність галузі та відсутність дотацій із місцевих бюджетів на покриття збитків. Тому, цей вид залучення приватного сектора до вирішення проблем фінансування галузі буде привабливим тільки тоді, коли доходи підприємства значно перевищуватимуть витрати, тобто – в перспективі.

4. **Концесія** – угода, за якою інвестор бере на себе зобов'язання щодо обов'язкових капіталовкладень в реконструкцію інфраструктури чи її будівництво. Після закінчення терміну концесії об'єкт концесійних відносин повертають у власність держави. Концесія має дві форми: 1) BOT (build – own – transfer): збудував – поуправляв – віддав державі, метою якої є будівництво нових виробничих потужностей; 2) ROT (reconstructed – operate – transfer): реконструював – поуправляв – віддав державі, метою якої є оновлення систем водопостачання та водовідведення. Договір концесії передбачає передання приватному оператору права на

експлуатацію систем водопостачання та водовідведення на період приблизно 15–30 років (здебільшого саме такий термін потрібен для амортизації обладнання) за фіксовану плату з дотриманням певних показників роботи підприємства, здійснення інвестицій в модернізацію інфраструктури та на інших умовах визначених в контракті, які протягом терміну дії останнього можуть змінюватися. Тобто умови передачі об'єкта в концесію такі самі як і при оренді, за винятком того, що концесіонер, на відміну від орендаря, зобов'язаний здійснювати інвестиції в модернізацію інфраструктури, а, відтак, його дохід має враховувати, крім витрат і прибутку, ще й капітальні інвестиції. Головним джерелом формування прибутку концесіонера є дохід, отриманий від реалізації послуг. Однак, як і у випадку оренди, передумовою залучення інвестицій на основі концесії є рентабельність функціонування ВКП, тому наразі використовувати концесію як спосіб оптимізації фінансових ресурсів підприємств неможливо з огляду на відсутність інвесторів.

5. **Приватизація** передбачає продаж певної частини акцій державного (комунального) підприємства приватному інвестору – часткова приватизація або ж продаж усього підприємства – повна приватизація [23, 4–16].

В багатьох країнах світу з метою лібералізації ринку послуг водопостачання та водовідведення активно використовують приватизацію. Такий інструмент забезпечення активізації конкурентного механізму в монополізованих сферах підтримується вітчизняними та зарубіжними вченими. Наприклад, І. Нараєвська зазначає, що прискорена приватизація прямо пропорційно впливає на підвищення ефективності механізму конкуренції, в умовах якої приватні фірми жвавіше, ніж комунальні чи державні реагують на зміни ринкової кон'юнктури [112, 83].

Частково погоджуючись з цим твердженням, хочемо відзначити: приватизація звісно є стимулом розвитку конкуренції та значно поповнила б дохідну частину місцевого бюджету, однак її використання з метою зміни форми власності природних монополій загрожує втратою контролю над діяльністю підприємств та виникненням в результаті цього негативних наслідків, особливо у випадку, коли це стосується підприємств, функціональним призначенням яких є задоволення суспільно необхідних послуг. Скажімо, приватна компанія, що приватизувала

раніше комунальне підприємство, може непомірно підвищувати тарифи, знижувати якість послуг, економити на інвестиціях, тобто здійснювати все задля задоволення інтересів власників, а не споживачів. Крім того, незважаючи на те, що доходи місцевих бюджетів від приватизації значні й можуть бути використані на різні цілі соціально-економічного розвитку території протягом певного короткострокового періоду, однак вони мають одноразовий характер і в майбутньому органи місцевого самоврядування вже будуть позбавлені такого джерела доходу. З іншого боку, перепонами приватизації є нерентабельність вітчизняних комунальних підприємств, в тому числі значна їхня заборгованість за енергоносії, яка в результаті приватизації автоматично перекладається на власника. Тобто, згаданий спосіб вкладення капіталу не привабливий і для інвестора.

Крім того, в Україні поки що немає дієвих механізмів оцінки реальної вартості об'єктів (через їхню технологічну складність), що можуть бути передані в приватизацію, та потужних у фінансовому плані інвесторів (через непривабливість галузі). Тому, вважаємо, що використовувати приватизацію як спосіб реструктуризації підприємств ВКГ на сучасному етапі розвитку нашої держави не доцільно та економічно не вигідно. Хоча потрібно відзначити, що можливі випадки створення спільних підприємств об'єднанням капіталу і зусиль приватної компанії та держави, що є ефективним варіантом публічно-приватного партнерства, адже дозволяє використовувати досвід управління приватної компанії без ризику втрати контролю над підприємством з боку держави.

6. **BOO** (build – own – operate): збудував – володієш – управляєш – угода, схожа до повної приватизації, згідно із якою після завершення терміну її дії активи державі не повертають. Фірма відповідає за всі необхідні інвестиції, які передбачені в ліцензії, виданій державою. Що стосується переваг і недоліків для суб'єктів комунальних відносин, то вони такі самі як і в разі приватизації [23; 152].

Закордоном розвиток публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення здійснюється досить динамічно. Так, у 2007 р. 2008 р. приватні структури найбільш активно інвестували кошти в проекти, пов'язані з будівництвом і експлуатацією очисних споруд. Загальна кількість

проектів склала 53, а сума інвестицій – 2 млрд. дол. США. Причому 40 проектів стосуються здійснення інвестицій у споруди й устаткування каналізації на загальну суму 780 млн. дол. США, 13 – на суму 1,2 млрд. дол. США, пов'язані з очищенням води. Решта 12 проектів були укладені з приводу інвестицій в інфраструктуру обсягом 1 млрд. дол. США, 7 із них стосувалися інфраструктури галузі загалом, 3 – водовідведення, 2 – водопостачання [215].

Варто відзначити, що в зв'язку з наслідками світової фінансової кризи у другому півріччі 2008 р. кількість проектів знизилася на 45% порівняно з аналогічним періодом 2007 р., а обсяг інвестицій – на 29% (додаток Ю, рис. Ю.1).

Як видно з рисунку Ю.1 додатку Ю, починаючи з 2006 р., надходження інвестицій протягом першого півріччя 2006-2008 рр. зростали: з приблизно 0,97 млрд. дол. США у 2006 р. до 1,7 млрд. дол. США у 2008 р. Однак, у другому півріччі зазначених років можна спостерігати зниження інвестиційної активності. Хоча слід зауважити, що в другому півріччі 2008 р. різке падіння обсягу інвестицій порівняно з аналогічним періодом 2007 р. дещо покривається за рахунок більших інвестиційних надходжень у першому півріччі 2008 р.

Крім цього, серед країн, які беруть участь в інвестуванні нових проектів розвитку галузі водопостачання, найнижчою є частка тих, що розвиваються. Серед них активніше інвестують у Китаї, Бразилії та Алжирі – 89% нових проектів і 85% інвестицій. Лише в Китаї здійснюють 31% інвестицій в 71% нових проектів [215] (додаток Ю, табл. Ю.1).

Так, 65 проектів, укладених в 2008 р. включають: 42 ЗПВ (ВОТ) контракти, 16 концесій, 3 контракти на управління, 2 лізингові контракти та 2 контракти з продажу частини устаткування. Принагідно зауважимо: кількість концесій знизилася з 25 у 2007 р. до 16 у 2008 р., а кількість ЗПВ (ВОТ) практично залишається стабільною: у 2007 р. їх було 43, а в 2008 р. – 42 [215].

В Україні створене законодавче підґрунтя для розвитку публічно-приватного партнерства. Так, у Постанові Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” від 25 лютого 2009 р. № 151 поставлено завдання залучення приватних інвестицій за допомогою здешевлення

кредитів, передачі інфраструктури в оренду та концесію й інші заходи спрямовані на підвищення ефективності житлово-комунальної галузі [150].

Передумови для співпраці держави й інвесторів в галузі водопостачання передбачені також в Концепції розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві [161], де зроблено акцент на тому, що держава та бізнес мають співпрацювати на основі солідарного поєднання фінансових ресурсів і розподілу всіх можливих ризиків.

Незважаючи на те, що на законодавчому рівні зазначені заходи носять загальний та фрагментарний характер, а методологічне підґрунтя для їх втілення у практичну діяльність відсутнє, на науковому – слід відмітити наявність належно обґрунтованих пропозицій щодо реалізації публічно-приватного партнерства в локальних природно-монопольних утвореннях. Для прикладу, в моделі розвитку електротранспортних підприємств за рахунок спільного використання капіталу приватного бізнесу й держави, розробленої В. Костецьким було виявлено переваги для усіх суб'єктів житлово-комунальних відносин, і, перш за все, для споживачів, та запропоновано цілком реальні напрямки співпраці зазначених суб'єктів житлово-комунальних відносин з приводу поліпшення фінансового забезпечення електротранспортних підприємств [88, 16].

На нашу думку, необхідно здійснювати перехід від пасивного перетворення до ефективніших методів реформування монопольних утворень, що передбачає застосування прогресивних механізмів залучення приватних фінансових ресурсів та якісні зміни менеджменту без ризику втрати контролю над підприємством в результаті остаточної зміни власника інфраструктури. Серед них слід назвати такі: контракт на виконання робіт, на управління, оренда та концесія. На нашу думку, ефективним для України буде реструктуризація підприємств за французькою моделлю, а саме за допомогою концесії.

В Україні умови передачі об'єктів у концесію регулюються Господарським і Цивільним кодексами України, Законом України “Про концесії”, Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про концесії”, Законом України “Про

особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності”.

Згідно із Законом України “Про концесії”, концесія – це надання органом виконавчої влади або місцевого самоврядування права суб'єкту господарювання на будівництво (експлуатацію) об'єкта концесії на строковій та платній основі й за умови взяття концесіонером на себе відповідальності, а також підприємницького ризику. Об'єкти надаються в концесію на строк від 10 до 50 років одному з претендентів, який виграв конкурс. Як правило перемагає той, хто запропонує найкращі умови будівництва (або експлуатації) об'єкта, що надається в концесію, задоволення потреб громадян за найнижчою ціною. У разі, якщо в концесію передаються нерентабельні об'єкти високої соціальної значущості, концесіодавець може надавати концесіонеру певні преференції у формі пільг, субсидій, зменшення розміру концесійних платежів. Умови концесії оформляються договором [61]. Рішення про передачу об'єктів комунальної власності в концесію приймають виконавчі органи місцевих рад [63].

За володіння та розпорядження об'єктом концесії концесіонер сплачує відповідні платежі [61], методика розрахунку яких передбачена Постановою Кабінету Міністрів України № 639 від 12 квітня 2000 р. “Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів”.

Розмір річного концесійного платежу не може перевищувати 10% вартості майна, що передається в концесію і розраховується за формулою [144]:

$$P_c = 0,7 \times V_{ma} \times (F_b / F_{ne}), \quad (3.2)$$

де P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

V_{ma} – вартість основних фондів об'єкта концесії, визначена експертним шляхом, грн.;

F_b – середня фондівіддача у галузі водопостачання та водовідведення;

F_{na} – середня фондівіддача по народному господарству.

Очевидно, що ця Методика (2000 р.), розроблена на виконання Закону України “Про концесії” (1999 р.), в якому зазначено, що розмір концесійних платежів не

залежить від результатів діяльності концесіонера [61] і потребує поправки на визначення концесійного платежу на основі прибутку. Адже в Законі України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об’єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності” (2010 р.) зазначено, що розмір концесійного платежу визначається, враховуючи вартість об’єкта концесії та/або як відсоток від прибутку, отриманого в процесі концесійної діяльності [65]. Тобто на сьогодні ці норми законодавства не врегульовані належним чином.

У разі перевищення величиною річного концесійного платежу, розрахованою за наведеною вище формулою, граничного значення, він встановлюється на рівні 10% вартості основних фондів об’єкта концесії, визначеної експертним шляхом.

Розмір річного концесійного платежу за право на створення (будівництво) об’єкта концесії, розраховується виходячи з експертної оцінки його майбутньої вартості та з урахуванням місцезнаходження об’єкта і його забезпеченості інженерними мережами [144].

Розмір концесійного платежу за перший квартал, що настає після укладення договору концесії чи перегляду розміру річного концесійного платежу, розраховується за формулою:

$$P_{ct} = (P_c / 4) \times I_{it} \times I_t, \quad (3.3)$$

де P_{ct} – розмір концесійного платежу за перший квартал, грн.;

P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

I_{it} – індекс інфляції з дати проведення оцінки об’єкта концесії до моменту укладення договору концесії або перегляду розміру концесійного платежу;

I_t – індекс інфляції за перший квартал, що настає після укладення договору концесії або перегляду розміру концесійного платежу.

Розмір концесійного платежу за кожний наступний квартал визначається шляхом коригування концесійного платежу за попередній квартал на індекс інфляції за поточний квартал [144]. Вважаємо, що така методика розрахунку концесійних платежів неефективна і несправедлива щодо концесіонера. По-перше, коефіцієнт 0,7

на початку формули дуже високий, адже передбачає відрахування до бюджету 70% вартості усіх основних фондів, переданих у концесію. А з урахуванням того, що концесіонеру потрібно буде здійснювати інвестиції в реконструкцію та/або будівництво нових систем водопостачання та водовідведення чи їх заміну, то така концесія буде не вигідною для інвестора, особливо на початку фінансування інвестицій. По-друге, фондівіддачу ВКГ, як і народного господарства, важко обчислити з огляду на відсутність статистичних даних, достатніх для здійснення достовірних розрахунків, що може призвести до викривлення реальної ситуації. Крім цього, можливі прояви суб'єктивізму під час визначення зазначених показників. Тому вважаємо, що коефіцієнт потрібно знизити хоча б до 0,5 і коригувати показник потрібно на величину, яка визначається відношенням фондівіддачі великих і середніх комунальних підприємств ВКГ (статистика по цих підприємствах доступна) і концесіонованого підприємства. Тобто основна формула розрахунку концесійного платежу набуває такого виду:

$$P_c = 0,5 \times V_{ma} \times (F_{be} / F_{ce}), \quad (3.4)$$

де P_c – розмір річного концесійного платежу, грн.;

V_{ma} – вартість основних фондів об'єкта концесії, визначена експертним шляхом, грн.;

F_{be} – фондівіддача на великих і середніх комунальних підприємствах ВКГ;

F_{ce} – фондівіддача концесіонованого підприємства.

Запропонована методика, на відміну від існуючої, сприятиме зацікавленню концесіонера у підвищенні фондівіддачі, адже вона буде обернено пропорційно впливати на розмір концесійного платежу. Що стосується визначення величини концесійного платежу на основі прибутку, відсоток відрахувань має встановлюватися концесіодавцем на рівні $\leq 0,5$ від чистого прибутку. Справа в тому, що, враховуючи те, що концесіонер буде сплачувати податок на прибуток в розмірі 25% (діюча ставка податку на прибуток підприємств 25%), то встановлення відсотка відрахувань в обсязі $>50\%$ від прибутку буде несправедливим, адже загальний відсоток стягнень із прибутку концесіонера буде становити $>75\%$.

Крім того, вважаємо, що в першому триместрі терміну концесії, розмір концесійних платежів доцільно розраховувати на основі вартості основних фондів, а в наступних двох – на основі прибутку. Справа в тому, що, враховуючи результати проведених розрахунків за власною методикою, є підстави вважати, що розмір величини концесійного платежу, розрахований на основі вартості ОЗ буде нижчим, ніж, коли розрахунки здійснювати, враховуючи прибуток концесіонера.

Припустимо, що КП “Тернопільводоканал” віддали в концесію на період 12 років.

Протягом перших чотирьох років, концесіонер буде сплачувати суму концесійних платежів, яка розраховується на основі вартості ОЗ. Для розрахунків використаємо реальні дані станом на 01.01.2011 р. Так, величина концесійного платежу складе 12385,5 тис. грн. $(0,5 * 74313 * (0,2/0,6))$. Як бачимо, відносно невелика сума концесійного платежу на початковому етапі господарювання концесіонера дозволить здійснювати більше капітальних вкладень у модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури, не створюючи при цьому надто великий фінансовий тягар на інвестора, і, таким чином, заохочуючи його до ефективної діяльності.

Протягом наступних восьми років розрахунок концесійних платежів доцільно здійснювати на основі прибутку, відсоток відрахувань від якого встановлюється концесієдавцем (із урахуванням економічного розвитку території, виробничих потужностей і технічного стану систем, що передаються в концесію та інших факторів), але обов’язково має бути погоджений з інвестором. Наприклад, при сумі чистого (умовного) прибутку концесіонованого підприємства “Тернопільводоканал” 8940,8 тис. грн. і відсотка відрахувань величиною 50%, розмір річного концесійного платежу до бюджету становитиме 4470,4 тис. грн. При цьому в договорі концесії необхідно чітко вказати обставини, за яких умови контракту, в тому числі й особливості розрахунку концесійних платежів, можуть бути переглянуті. Це підвищить довіру інвесторів до влади та сприятиме зацікавленості ширшого кола потенційних конкурентів за концесію.

Оскільки концесійні платежі зараховуються до відповідного місцевого бюджету, таке джерело місцевого самоврядування дуже важливе в умовах соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Разом з тим, потрібно пам'ятати, що концесії, як і будь-якій із форм публічно-приватного партнерства притаманні і переваги, і недоліки, з метою чіткішого структурування яких вважаємо за потрібне здійснити SWOT-аналіз для виявлення позитивних і негативних сторін для концесіонера, які в кінцевому випадку вплинуть на добробут споживачів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

SWOT-аналіз концесії

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значний фінансовий потенціал. 2. Низькі витрати діяльності. 3. Рентабельність і стабільність підприємства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня кваліфікація персоналу фірми. 2. Використання механізмів максимізації прибутку.
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення попиту на послуги і розширення кола споживачів. 2. Преференції органів місцевого самоврядування чи державної виконавчої влади. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансові, технічні, інвестиційні, правові ризики.

Примітка: складено автором.

Як бачимо, до сильних сторін внутрішнього середовища концесії належать: значний фінансовий потенціал – можливість акумуляції значних фінансових ресурсів для забезпечення діяльності і здійснення інвестицій; низькі витрати діяльності – можливість мінімізації витрат за рахунок застосування дієвого фінансового менеджменту (наприклад бюджетування, перспективного планування тощо); рентабельність і стабільність підприємства, що забезпечується за рахунок щойно зазначених заходів і знаходить свій прояв у перевищенні видатків над доходами.

До слабких сторін концесії віднесемо: недостатню кваліфікацію персоналу фірми – як наслідок прорахунки фінансових менеджерів щодо формування стратегії

розвитку підприємств; використання механізмів максимізації прибутку – завищення витрат діяльності або надання неякісних послуг з метою максимізації прибутку природного монополіста, застосування в ціноутворенні перехресного субсидування.

До сильних сторін зовнішнього впливу належать: збільшення попиту на послуги і розширення кола споживачів (підключення нових абонентів, зростання доходів населення, які можуть дозволити собі споживати більше послуг або підвищення їхньої якості); користування перевагами органів місцевого самоврядування чи державної виконавчої влади (пільги щодо сплати податків, зниження розміру концесійних платежів тощо), а також фінансування проектів з модернізації водопровідно-каналізаційної інфраструктури за рахунок солідарного поєднання фінансових ресурсів концесіонера й концесіодавця. Натомість, до слабких сторін зовнішнього впливу належать загрози виникнення різного роду ризиків: технічних, фінансових, інвестиційних та правових. Так, внаслідок оцінки інфраструктури її технічний стан може виявитися гіршим ніж очікував концесіонер перед тим, як прийняти рішення про участь у конкурсі концесії. Відтак, необхідно збільшити обсяг інвестицій понад той, що був запланований, а це може призвести до неплатоспроможності й послаблення фінансової стійкості концесіонера та пов'язаних із цим негативних наслідків: ненадходження концесійних платежів до бюджету, невиконання (або виконання не в повному обсязі) фінансових зобов'язань, капітальних вкладень та інших заходів, які передбачені контрактом. Звісно, що це позначиться на режимі надання послуг і їхній якості та викличе масовий супротив населення, в результаті чого договір з концесіонером може бути розірваний. До аналогічних наслідків можуть призвести зміна нормативно-правового забезпечення діяльності не на користь концесіонера та посилення регуляторного впливу держави, що, як правило, знаходить свій прояв у підвищенні ставок, розширенні бази чи встановленні нових податків, визначенні або упорядкуванні системи пільг, які концесіонер зобов'язаний надавати окремим категоріям споживачів. Крім того, держава в особі уповноважених органів і осіб може переглядати умови функціонування підприємств галузі в напрямку посилення контролю за ними, що

супроводжується встановленням для суб'єктів господарювання нових “правил гри”, які нерідко заполітизовані і обтяжливі.

Продовжуючи викладення слабких сторін зовнішнього впливу варто відзначити можливість спаду ділової активності внаслідок рецесії економіки держави та падіння рівня доходів споживачів, що вплине на значне зниження доступності послуг. А це, в свою чергу, зумовить зменшення обсягів реалізації послуг та доходів підприємства.

Тим не менше, потрібно зауважити, що організація концесійної форми публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення можлива за умови рентабельності ВКП. Тобто приватний оператор буде зацікавлений здійснювати інвестиції у прибуткову сферу. При цьому виникає питання: для чого віддавати водопровідно-каналізаційну інфраструктуру у власність приватному оператору, коли діяльність з надання послуг водопостачання та водовідведення конкретного підприємства ВКГ і так прибуткова? Справа в тому, що концесія сприятиме якісним змінам в управлінні, які були зазначені вище (а відтак, підвищенню якості послуг). А отримання прибутку може свідчити про кількісні методи його нарощування, наприклад, у випадку, коли стратегія певного ВКП спрямована на максимізацію обсягів реалізації послуг.

Тому на сучасному етапі розвитку галузі в умовах збитковості ВКГ потрібно залучати відносно невеликі обсяги інвестицій для вирішення оперативних проблем фінансування ВКП за конкретну винагороду. Спробуємо обґрунтувати доцільність приватного інвестування інфраструктури водопостачання та водовідведення за допомогою економіко-математичного інструментарію.

Припустимо, що певна міська рада оголошує конкурс на модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури. Еталоном такого конкурсу буде контракт на виконання робіт. Статистичною базою для розрахунків буде розрахункова вартість модернізації систем водопостачання та водовідведення м. Тернополя, передбачена Програмою “Питна вода міста Тернополя на 2008–2020 роки”. Для цілей пошуку оптимальних варіантів інвестування в об'єкти згаданої

інфраструктури здійснено вибірку об'єктів за критерієм найбільшої вартості (додаток Я, табл. Я.1).

Тобто до програми модернізації систем водопостачання та водовідведення конкретного підприємства належать десять об'єктів, які підлягають реконструкції, оновленню чи повній заміні. Припустимо, фінансування цих робіт можуть здійснювати шість інвесторів, які беруть участь у конкурсі. Інвестор не обов'язково виконує роботи по всіх пунктах програми, тобто, є об'єкти, фінансування модернізації яких він не може або не хоче здійснювати, враховуючи свої фінансові можливості та/або умови конкурсу. Тобто кожен претендент пропонує таку суму коштів, яку він погоджується вкласти в об'єкти за відповідних умов конкурсної програми, а також ринкової кон'юнктури. Введення в дію об'єктів, здійснюється в терміни, запропоновані претендентом. Якість виконання робіт з модернізації певного об'єкта гарантується інвестором. Кожен претендент визначає свою винагороду за здійснені роботи як відсоток від вартості інвестицій. Для того, щоб уникнути негативних наслідків господарювання приватного виконавця до умов конкурсу введемо такі обмеження: середній термін виконання робіт не повинен перевищувати 10 років; якість виконання робіт має бути не меншою 9 (за десятибальною шкалою); середній відсоток винагороди інвестора дорівнює 3.

Оптимізацію програми модернізації об'єктів інфраструктури водопостачання та водовідведення здійснимо з допомогою складання та розв'язання класичної транспортної задачі лінійного програмування.

В якості претендентів виступають учасники конкурсу модернізації, грошові кошти яких стануть джерелом фінансування модернізації визначених об'єктів (додаток Я, табл. Я.2). Введемо наступні позначення: i – індекс претендента на модернізацію, $i = \overline{1, n}$; j – індекс об'єкта фінансування, $j = \overline{1, m}$; c_{ij} – фінансові ресурси, запропоновані i -тим претендентом на здійснення модернізації j -го об'єкта; t_{ij} – термін введення об'єкта в експлуатацію, запропонований i -тим претендентом на здійснення модернізації j -го об'єкта; q_{ij} – якість виконання робіт, яку забезпечує i -тий претендент за умови здійснення модернізації j -го об'єкта, що визначається в балах від 1 до 10; p_{ij} –

відсоток винагороди, визначений i -тим претендентом здійснення модернізації j -го об'єкта кожним учасником, T – середній термін реалізації програми модернізації; Q – середній показник якості виконання робіт; P – середній відсоток винагороди інвестора. Претендент на участь у програмі модернізації може фінансувати декілька об'єктів.

Нехай на конкурс програми модернізації, яка охоплює m об'єктів інвестування, подали заявку n претендентів. Тоді невідомими величинами задачі будуть x_{ij} – i -ий претендент на участь в реалізації програми модернізації, який буде фінансувати виконання робіт із модернізації j -го об'єкта. Враховуючи те, що розмір прибутку інвестора залежить від вартості здійснених інвестицій (визначається множенням відсотку на вкладений капітал), місцева влада зацікавлена у мінімізації витрат на виплату винагороди інвестору. Тому серед учасників конкурсу будуть відібрані ті, які запропонують модернізацію j -го об'єкта програми модернізації за найменших обсягів інвестицій (додаток Я., табл. Я.2–Я.4).

Вхідними даними задачі є:

Таблиця 3.4

Матриця фінансових ресурсів, запропонованих претендентами на фінансування об'єктів

	Об'єкт фінансування № 1	Об'єкт фінансування № 2	...	Об'єкт фінансування № m
Претендент № 1	c_{11} x_{11}	c_{12} x_{12}	...	c_{1m} x_{1m}
Претендент № 2	c_{21} x_{21}	c_{22} x_{22}	...	c_{2m} x_{2m}
⋮	⋮	⋮	...	⋮
Претендент № n	c_{n1} x_{n1}	c_{n2} x_{n2}	...	c_{nm} x_{nm}

Таблиця 3.5

Матриця термінів введення в експлуатацію об'єктів претендентами

	Об'єкт фінансування № 1	Об'єкт фінансування № 2	...	Об'єкт фінансування № m
Претендент № 1	t_{11} x_{11}	t_{12} x_{12}	...	t_{1m} x_{1m}
Претендент № 2	t_{21} x_{21}	t_{22} x_{22}	...	t_{2m} x_{2m}
⋮	⋮	⋮	...	⋮
Претендент № n	t_{n1} x_{n1}	t_{n2} x_{n2}	...	t_{nm} x_{nm}

Таблиця 3.6

Матриця показника якості виконання робіт з модернізації певного об'єкта

	Об'єкт фінансування № 1	Об'єкт фінансування № 2	...	Об'єкт фінансування № m
Претендент № 1	q_{11} x_{11}	q_{12} x_{12}	...	q_{1m} x_{1m}
Претендент № 2	q_{21} x_{21}	q_{22} x_{22}	...	q_{2m} x_{2m}
⋮	⋮	⋮	...	⋮
Претендент № n	q_{n1} x_{n1}	q_{n2} x_{n2}	...	q_{nm} x_{nm}

Таблиця 3.7

Матриця відсотка винагороди інвестора за модернізацію об'єкта

	Об'єкт фінансування № 1	Об'єкт фінансування № 2	...	Об'єкт фінансування № m
Претендент № 1	p_{11} x_{11}	p_{12} x_{12}	...	p_{1m} x_{1m}
Претендент № 2	p_{21} x_{21}	p_{22} x_{22}	...	p_{2m} x_{2m}
⋮	⋮	⋮	...	⋮
Претендент № n	p_{n1} x_{n1}	p_{n2} x_{n2}	...	p_{nm} x_{nm}

З урахуванням введених позначень економіко-математична модель задачі набула виду:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i - \text{тий претендент фінансує модернізацію } j - \text{го об'єкта;} \\ 0, & \text{якщо } i - \text{тий претендент не фінансує модернізацію } j - \text{го об'єкта.} \end{cases}$$

який забезпечить

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m c_{ij} \cdot x_{ij} \rightarrow \min, \quad (3.5)$$

де Z – витрати модернізації певного об'єкта.

при виконанні умов:

і. інвестиційна програма передбачає реалізацію модернізації усіх об'єктів у повному обсязі:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} = m; \quad (3.6)$$

2) претендент може здійснювати модернізацію декількох об'єктів:

$$\sum_{j=1}^m x_{ij} \leq m; i = \overline{1, n}; \quad (3.7)$$

3) середній термін введення в експлуатацію об'єктів програми не перевищує заданого умовами конкурсу:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} \cdot t_{ij}}{m} \leq T; \quad (3.8)$$

4) середній показник якості виконання робіт не може бути нижчим від показника, встановленого умовами конкурсу:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} \cdot q_{ij}}{m} \geq Q; \quad (3.9)$$

5) середній відсоток винагороди інвестора не перевищує визначеного умовами конкурсу:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_{ij} \cdot p_{ij}}{m} \leq P; \quad (3.10)$$

б) $x_{ij} = 0$, якщо i -ий претендент не подає заявку на виконання робіт з модернізації j -го об'єкта;

7) x_{ij} – булеві змінні.

Для вхідних даних з (додатку Я) і значень $m=10$; $n=6$; $T=10$; $Q=9$; $P=3\%$ згадана задача була розв'язана за допомогою утиліти “Solver” пакету прикладних програм EXCEL.

Отже, переможці конкурсу на модернізацію окремих об'єктів інфраструктури водопостачання та водовідведення, а також вартість інвестицій та можливі обсяги економії фінансових ресурсів на модернізацію кожного об'єкта і програми в цілому відображені в додатку Я.

Так, до модернізації об'єктів інфраструктури водопостачання та водовідведення м. Тернополя доцільно залучати першого інвестора, який буде здійснювати роботи із заміни водопровідних мереж міста (в сумі 28 млн. грн.); другого – до будівництва нових водозаборів (190 млн. грн.) та придбання спеціальної техніки і транспортних засобів по водовідведенню (1,95 млн. грн.); другого – до будівництва нових водозаборів (190 млн. грн.), реконструкцію каналізаційних очисних споруд (55 млн. грн.), будівництво систем каналізаційних мереж (79 млн. грн.); третього – до заміни водопровідних ввідів (1,38 млн. грн.); четвертого – до реконструкції водозаборів та водопровідних насосних станцій (145 млн. грн.); п'ятого – до заміни запірної арматури (2,1 млн. грн.), реконструкції каналізаційних насосних станцій (34,8 млн. грн.), придбання спеціальної техніки й транспортних засобів по водовідведенню (1,96 млн. грн.); шостого – до придбання спеціальної техніки і транспортних засобів по водопостачанню (2 млн. грн.).

В цілому із залученням приватного інвестора вартість програми модернізації об'єктів систем водопостачання та/або водовідведення буде нижчою на 17,24 млн. грн. або на 3,1%, ніж коли її здійснювати за рахунок коштів підприємств, бюджетних та інших ресурсів, передбачених Програмою “Питна вода міста Тернополя на 2008–2020 роки”. Разом з тим, інвесторам потрібно буде заплатити 16,64 млн. грн. за виконані роботи, джерелами яких, на наш погляд, мають бути кошти підприємства та місцевого бюджету. Навіть з урахуванням цих коштів реальна економія фінансових ресурсів складе приблизно 0,6 млн. грн. (див. додаток Я, табл. Я.2, Я.6, Я.7).

Як бачимо, із залученням приватного інвестора можливо на протязі невеликого проміжку часу повністю модернізувати інфраструктуру водопостачання та водовідведення за цілком прийняттого рівня витрат. Проте, як свідчить практика, нетактовність і безвідповідальність контролюючих органів є основною загрозою для інвестора, яка породжує непривабливість галузі.

Наприклад, у 1990 р. в Одесі, членам трудового колективу, який перетворився у раду орендарів, а потім в акціонерне товариство “Одесаводоканал”, було надано відповідну інфраструктуру в оренду. Орендар самостійно, на основі певного рівня витрат і прибутку розраховував тарифи на послуги, які затверджувала обласна рада, займався збиранням плати за послуги, сплачуючи орендодавцю мізерну винагороду.

Інвестиції здійснювалися в таких обсягах: будівництво нових об’єктів – 20,5 млн. грн.; незавершене будівництво – близько 23 млн. грн.; встановлення лічильників води для 60% споживачів, що проживають у 28% усіх багатоквартирних будинках; придбання основних засобів – 2,6 млн. грн.

Однак, у 2000 р. міська влада, не вбачаючи користі від передачі інфраструктури в оренду, розірвала контракт із орендарем. Крім цього, невідомо чи він отримав компенсаційні виплати за здійснені інвестиції при розірванні договору. Натомість, кількість скарг від населення на роботу вже комунального підприємства з того часу побільшало [23, додаток А 11].

Висновки до розділу 3

Підсумовуючи викладене, можна зробити такі висновки.

Не зважаючи на законодавчу регламентацію функціонування ВКП на основі комерційного розрахунку в сучасних умовах і відшкодування державою витрат пов’язаних із наданням фінансової підтримки окремим категоріям громадян, підприємства ВКГ працюють зі збитками, величина яких з кожним роком збільшується. Така ситуація безвихідна як для підприємств, які змушені надавати послуги за собівартістю, нижчою ніж фактична, так і для громадян, більшість з яких не зможе оплачувати вартість послуг за економічно обґрунтованими витратами.

Відтак, потребує вдосконалення процес формування та використання фінансових ресурсів ВКП. В першу чергу, це стосується скорочення операційних витрат підприємств і непродуктивних втрат води на всіх стадіях технологічного процесу за рахунок автоматизації виробництва і надання послуг та модернізації інфраструктури. Джерелами фінансування щойно зазначених заходів можуть бути кошти державного та місцевих бюджетів, кредити Світового Банку, надходження від цільового збору на водопостачання, місцеві запозичення на розвиток ВКП, а також закладені в тарифі обсяг амортизації та інвестиційної складової.

Крім того, необхідно вдосконалювати механізм державної фінансової підтримки, а саме – потрібно скасувати пільги на оплату послуг водопостачання та водовідведення для всіх категорій населення, за винятком лише окремих із них: ветеранів Великої Вітчизняної війни та жертв нацистських переслідувань. Перелік таких пільговиків відносно стабільний, а затвердження норм водоспоживання для визначення розміру пільги, вирішить проблему формування достовірного обсягу бюджетного фінансування пільг.

Заміна пільг на субсидії сприятиме ефективнішому використанню державних фінансових ресурсів, а їхня адресність – прозорості в збільшенні державою доступності послуг водопостачання та водовідведення для малозабезпечених громадян. Однак, із ціллю уникнення фінансових зловживань з боку претендентів на субсидію, що знаходить свій прояв у поданні фіктивних документів, які дають право на її отримання, вважаємо, що необхідно посилити контроль за доходами і видатками претендента, застосовуючи непрямі методи оцінки його майнового стану. І ще дуже важливо, щоб держава перераховувала субсидії підприємствам вчасно, не створюючи тим самим нестачу їхніх оборотних коштів.

Одним із альтернативних механізмів фінансування ВКП в умовах збитковості підприємств та обмеженості бюджетних ресурсів є залучення приватних інвестицій на основі контракту на виконання робіт. В науковому дослідженні така форма публічно-приватного партнерства дещо модифікована та адаптована до конкретних конкурсних умов, які були визначені з метою підвищення відповідальності приватного оператора та уникнення негативних наслідків його господарювання. За

допомогою економіко-математичного інструментарію вдалося змоделювати оптимальний варіант фінансування модернізації окремих об'єктів інфраструктури водопостачання та водовідведення різними інвесторами на основі розрахункових даних, визначених в Програмі “Питна вода міста Тернополя на 2008–2020 роки”. Як виявилось, вартість модернізації водопровідно-каналізаційної інфраструктури інвестором менша ніж розрахункова, що свідчить про вищу ефективність господарювання приватного оператора. Вважаємо також, що перспективним методом залучення приватного інвестора є концесійна форма співпраці, яка забезпечить якісні зміни фінансового менеджменту на підприємстві, повну реконструкцію та/або заміну систем водопостачання та водовідведення та високу якість суспільно-важливих послуг. Проте, для того, щоб інвестори зацікавились галуззю, необхідно, щоб вона стала прибутковою. Крім того, потребує вдосконалення законодавча база концесії в напрямку захисту прав інвестора та методика розрахунку концесійних платежів, яка на сьогодні не вигідна для приватних фірм.

Основні результати дослідження опубліковані у працях [124; 125; 127; 128; 129; 131].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичні узагальнення та запропоновано вирішення важливого наукового завдання розроблення теоретичних підходів до модернізації фінансового забезпечення функціонування підприємств водопостачання та водовідведення. Це дало підстави для обґрунтування рекомендацій теоретичного та прикладного характеру щодо вдосконалення процесу формування і використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств з метою забезпечення стабільної діяльності в умовах ринку.

1. На підставі систематизації різних підходів науковців до трактування сутності фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення запропоновано їх розглядати як сукупність джерел грошових коштів, сформованих у процесі економічних відносин підприємств, органів місцевого самоврядування або місцевих органів виконавчої влади, які використовуються на фінансування потреб фінансово-господарської діяльності й розвитку суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційної галузі. Основним завданням діяльності підприємств водопостачання та водовідведення є своєчасне і повне надання якісних життєво важливих послуг населенню країни. Для досягнення цієї мети необхідно щораз здійснювати низку заходів тактичного й стратегічного характеру, пов'язаних із підтримкою відповідного технічного стану інфраструктури, проведення її модернізації, що потребує постійного вкладення великих обсягів грошових коштів. Однак на сьогодні традиційних джерел фінансових ресурсів недостатньо для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємств водопровідно-каналізаційної галузі.

2. У дисертації виокремлено особливості функціонування підприємств водопостачання та водовідведення, які, в свою чергу, впливають на організацію їх фінансів. Окреслення сукупності специфічних ознак дало змогу виявити низку особливостей фінансово-господарської діяльності підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, які визначають реалії формування та використання їх фінансових ресурсів: особлива технологія надання послуг, що є невіддільними від

ціни води; кругообіг виробничих фондів; склад і структура основних засобів; управління оборотними коштами; функціонування зазначених суб'єктів господарювання на умовах комерційного розрахунку, а відтак, формування їх фінансових ресурсів практично лише за рахунок власних джерел; специфіка планування витрат; фінансова політика і різноманітність фінансових відносин. Зазначене обумовлює особливості формування доходів, використання прибутку та механізму формування тарифів на послуги із централізованого водопостачання та водовідведення. Обґрунтовано, що величина доходів підприємств галузі залежить від собівартості виконаних робіт (наданих послуг), норми прибутку та рівня тарифу.

3. Доведено неефективність витратного методу формування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення через наявність часового лагу між встановленням тарифів та їх коригуванням у зв'язку зі зміною окремих складових собівартості послуг. Такий підхід сприяє збитковості підприємств, тому дана практика потребує удосконалення із урахуванням зарубіжного досвіду та вітчизняних тенденцій розвитку галузі. Аргументовано, що найефективнішим у формуванні тарифів на послуги є метод визначення граничного рівня ціни, який дає змогу встановити тариф на певний період (три роки) зі щорічним його коригуванням на рівень споживчих цін і показник ефективності діяльності галузі.

4. Найбільшу питому вагу в структурі фінансових ресурсів підприємств водопостачання та водовідведення займають власні кошти, натомість частка позичених і залучених є незначною. В структурі власних фінансових ресурсів переважають оборотні кошти, більша частина яких іммобілізована у дебіторську заборгованість. Така практика цілком відповідає сучасним умовам функціонування підприємств, фінансове забезпечення яких, з одного боку, формується переважно за рахунок грошових надходжень від реалізації послуг, з іншого – постійні неплатежі населення за спожиті послуги обумовлюють значну дебіторську заборгованість. У результаті цього залучені фінансові ресурси представлені в основному кредиторською заборгованістю за товари, роботи і послуги, що пояснюється неспроможністю підприємств вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання перед контрагентами. Найменшу частку в структурі фінансових ресурсів становлять

позичені, які сформовані переважно за рахунок короткострокових кредитів банків, що використовуються здебільшого для покриття тимчасової потреби в оборотних коштах. Натомість, довгострокові кредити банків практично не використовуються як джерело фінансування операційної чи інвестиційної діяльності водопровідно-каналізаційних підприємств, що пов'язано з їх низькою кредитоспроможністю та неспроможністю виконання зобов'язань за кредитами без підтримки органів державної чи місцевої влади. Така тенденція свідчить про відсутність позитивних змін щодо поліпшення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання галузі водопостачання і водовідведення та погіршення їх фінансового стану. Ситуація значного перевищення темпів зростання витрат діяльності над доходами зумовлює перманентну збитковість підприємств, що є загрозовим не тільки для самих суб'єктів господарювання, а й для суспільства загалом, з огляду на виняткову соціально-економічну значущість послуг водопостачання та водовідведення.

5. Відстежено та обґрунтовано наявність п'яти етапів у процесі вдосконалення механізму державної фінансової підтримки підприємств водопостачання та водовідведення, що справило вплив на формування їх власних фінансових ресурсів: 1) 1991–1995 рр., переважання бюджетних дотацій в структурі фінансових ресурсів підприємств галузі, які надавалися виробникам з метою відшкодування вартості послуг; 2) 1995–1998 рр. – поступове перенесення тягара плати за послуги на населення, яке сплачувало 60% вартості послуг, зростання ролі субсидій; 3) 1998–1999 рр. – збільшення відшкодування населенням вартості послуг до 80%; 4) 1999–2006 р. – відміна низки пільг у 2000 р., що призвело до зменшення їх частки у структурі фінансових ресурсів, подальше збільшення питомої ваги субсидій; 5) з 2006 р. – до нині – формування власних фінансових ресурсів підприємств галузі за рахунок пільг, дотацій на відшкодування різниці в ціні та субсидій.

6. На основі аналізу фінансового стану водопровідно-каналізаційних підприємств встановлено, що практика неплатежів населення за спожиті послуги, а також несвоєчасне і не в повному обсязі відшкодування державою пільг і субсидій зумовлюють нестачу оборотних коштів підприємств водопостачання та

водовідведення України, яким бракує високоліквідних активів для погашення фінансових зобов'язань. Протягом останніх років спостерігається нестабільність динаміки фінансового стану підприємств. Це свідчить про те, що, незважаючи на низку системних реформ галузі, суб'єкти господарювання водопровідно-каналізаційного господарства знаходяться в стадії глибокої кризи. Підтвердженням цьому є нерентабельність їх діяльності та погіршення платоспроможності й ліквідності, що виявлено за допомогою розрахунку інтегрального показника фінансового стану та низки коефіцієнтів.

7. З метою удосконалення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення необхідно: знижувати собівартість послуг за рахунок автоматизації виробництва й інтенсифікації використання основних засобів; створити дієві організаційно-правові умови надання державної фінансової підтримки громадянам щодо оплати вартості послуг із водопостачання та водовідведення в напрямку підвищення її адресності, посилити контроль за доходами і видатками одержувачів субсидії та скасувати категоріальні пільги; використовувати альтернативні джерела фінансування (надходження збору на розвиток водопостачання, відшкодування податку на додану вартість внаслідок оподаткування суб'єктів господарювання галузі таким податком за нульовою ставкою, кошти від випуску облігацій місцевих позик, кредити Світового банку та приватні інвестиції). Запровадження в практику таких заходів потребує вдосконалення інституційного забезпечення формування та використання фінансових ресурсів водопровідно-каналізаційних підприємств.

8. Для виведення вітчизняних підприємств водопостачання та водовідведення із системної і затяжної кризи потрібно використовувати змішані схеми фінансування на основі механізмів публічно-приватного партнерства. Серед усіх форм співпраці держави та бізнесу найефективнішою є концесійна, оскільки передбачає фінансування операційної діяльності концесіонованого підприємства та модернізацію водопровідно-каналізаційної інфраструктури за рахунок коштів інвестора. Встановлено, що основною перешкодою на шляху розвитку концесії в Україні є нерентабельність водопровідно-каналізаційної галузі та недосконалість

вітчизняного законодавства. З метою врегулювання законодавчих норм та задоволення інтересів обох сторін концесійної угоди запропоновано методику розрахунку концесійних платежів, яка підвищуватиме ефективність діяльності інвестора. Доведено, що в сучасних умовах функціонування підприємств водопостачання та водовідведення та з урахуванням тенденцій розвитку вітчизняної економіки приватні інвестиції варто залучати на основі контракту на виконання робіт. Така форма публічно-приватного партнерства дає змогу повністю модернізувати інфраструктуру водопостачання та водовідведення за рахунок підрядників із меншими затратами часу й фінансових ресурсів, ніж при здійсненні робіт за бюджетні кошти та кошти суб'єктів господарювання.

Реалізація запропонованих рекомендацій сприятиме глибшому обґрунтуванню теоретичних і вдосконаленню практичних засад формування та використання фінансових ресурсів підприємств водопостачання й водовідведення. Враховуючи те, що системні реформи, які нині проводяться в Україні, не дають бажаного результату, а підприємства залишаються збитковими, актуальними й необхідними є подальші наукові дослідження в напрямку пошуку альтернативних джерел фінансування водопровідно-каналізаційних підприємств та розвитку публічно-приватного партнерства в галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агаджанов Г. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств: навч. посіб. / Г. Агаджанов; Харк. нац. академ. міськ. госп-ва. – 2-е вид., перероб. та доп. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 392 с.
2. Адамов Б. Удосконалення управління комунальними структурами міст / Б. Адамов. – Донецьк, 1996. – 37 с.
3. Азаренкова Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / Г. Азаренкова, Т. Журавель, Р. Михайленко. – К.: Знання-Прес, 2004. – 291 с. – (Вища освіта 21 століття).
4. Актуальные проблемы управления ресурсами городского развития: материалы международной научно-практической конференции (Донецк, 20 ноября 2003 г.) / НАН Украины, институт экономики правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток ЛТД», 2003. – 270 с.
5. Алексеев І. Управління розвитком природних монополій: завдання, функції, методи / І. Алексеев, С. Князь, І. Талатура // Конкуренція. – 2007. – № 1. – С. 35–44.
6. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств: [монографія] / П. Бубенко, В. Тітяєв, О. Димченко та ін.; за заг. ред. П. Бубенка; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 255 с.
7. Андрієнко В. Ефективні механізми фінансового менеджменту підприємств комунального господарства: [монографія] / [Андрієнко В., Мічківський С., Лисак Н., Паламарчук В.] – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток», 2008. – 128 с.
8. Андрушків І. Інвестування регіональної економіки та його ефективність в Україні: [монографія] / І. Андрушків, О. Вовчак, Н. Руцишин. – Львів: ЛКА, 2010. – 192 с.
9. Артус М. Проблеми ціноутворення на продукцію підприємств природних монополій / М. Артус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12. – С. 7–12.

10. Астраханцева И. Финансовая реструктуризация несостоятельных предприятий как стратегия в процессе антикризисного управления / Приложение к журналу “Антикризисное и внешнее управление”. – 2004. – № 2. – 117 с.
11. Бабак О. Ефективне регулювання цін природних монополістів / А. Бабак, О. Романюк // Аспекти тарифної реформи. – № 1. – 2003. – С. 1–9.
12. Базиліук А. Ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг в Україні / А. Базиліук // Економіка. – 2007. – № 7–8. – С. 28–31.
13. Балабанов И. Основы финансового менеджмента / И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
14. Біла книга. Вдосконалення системи тарифного регулювання природних монополій [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.icps.com.ua/doc/White%2001%20-%20Antimonopoly%20U.pdf>. – Назва з екрану.
15. Белоусова Н. Теоретические проблемы разработки стратегии реформирования естественных монополий в России [Електронний ресурс] / Н. Белоусова, Е. Васильева, В. Лившиц // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 3–4. – С. 55–71. – Режим доступу до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/19061929/>.
16. Берлин С. Теория финансов: учеб. пособие / С. Берлин. – М.: Приор, 1999. – 256 с.
17. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Шарль Бланкарт; [пер. з нім. С. Терещенко та О. Терещенка; пер. та наук. ред. В. Федосова]. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
18. Богачов С. Проблеми результативності використання комунальних ресурсів міського господарського комплексу / С. Богачов, М. Мельникова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 51–54.
19. Богданович В. Концептуальні засади вдосконалення політики забезпечення потреб населення та об’єктів інфраструктури міста у водних ресурсах / В. Богданович, О. Ключ // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2007. – № 3. – С. 183–190.

20. Бочаров В. Коммерческое бюджетирование / В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2003 – 368 с.
21. Бюджетний кодекс України № 2456-XVII від 07.08.2011 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
22. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави [пер. з англ.] / Дж. Б'юкенен, Р. Масгрейв. – К.: “КМ академія”, 2004. – 175 с. (Серія: Актуал. світ дискусії).
23. Варіанти залучення приватного сектора у сферу комунальних послуг в Україні. – Підготовлено ПАДКО для агентства США з міжнародного розвитку. – 2002. – 19 с. (Програма “Реформування тарифів та реструктуризація комунальних підприємств в Україні”).
24. Варнавский В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления [Електронний ресурс] / <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>. – Назва з екрану.
25. Васюренко О. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять / О. В. Васюренко, Г. М. Азаренкова // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 28–33.
26. Вдосконалення регулювання ринку комунальних послуг в Україні. – Київ: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2005. – 92 с.
27. Величко А. Бюджетный механизм инвестирования социальной инфраструктуры / А. Величко. – Луганск, 2010. – 416 с.
28. Венгер В. Державне регулювання природних монополій в Україні: напрями вдосконалення / В. Венгер // 2006. – С. 65–79.
29. Власова Н. Фінанси підприємств: навч. посібник / Власова Н., Круглова О., Безгінова Л. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
30. Водний кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=213%2F95-%E2%F0>.

31. Воротынцев В. Развитие предприятий теплоснабжения в Украине (экономический аспект): [монография] / В. Воротынцев. – Донецк: ООО «Східний видавничий дім», 2010. – 144 с.

32. Гельвановский М. Монополия в конкурентном и неконкурентном хозяйстве [Электронный ресурс] / М. Гельвановский, Е. Глазова, С. Никитин // Общественные науки и современность. – 1991. – № 3. – С. 31–42. – Режим доступа до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/18067976/>. – Назва з екрану.

33. Голов С. Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 9–15.

34. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

35. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное / Дж. К. Гэлбрейт; [пер. с англ. Алабьев П., Батасов С., Васильев И., Гребешкова Е.]; под. научн. ред. И. Филатова. – М.: Эксмо, 2008. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).

36. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі / [ред. Немец Ю.; пер. з англ. Дзюб І., Корчинська М., Олійник А. та ін.]. – К.: Основи, 1998. – 542 с.

37. Держкомстат: Субсидії для оплати житлкомпослуг в Україні у листопаді отримало 6,2% родин. – <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/12/22/221410>. – Назва з екрану.

38. Данилов А. Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности: монография – К.: ООО “ДКС центр”, 2010 – 300 с.

39. Джабраїлов Р. Господарська правосуб’єктність міста: теорія і практика: [монографія] / Р. Джабраїлов; Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: “Ноулідж”, 2010. – 455 с.

40. Джабраїлов Р. Хозяйственно правовое обеспечение рационального использования коммунальной собственности города (на примере концессии):

брошюра / Р. Джабраилов, Г. Джумагельдиева (НАН України. Ин-т економіко-правових досліджень). – Донецьк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – 52 с.

41. Димченко О. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: [монографія] / О. Димченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2009 – 356 с.

42. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]. / [відпов. ред. С. Мочерний та ін.]. – К.: “Академія”, 2000. – Т. 1. – 864 с.

43. Економічна теорія: політична економія : [підручник / ред. С. Юрій]. – К.: Кондор, 2009. – 604 с.

44. Экономика водопроводно-канализационного хозяйства и строительства / [Данилов П., Зельдович Р., Шифрин С.]; под. ред. С. Шифрина. – Москва.: Издательство министерства коммунального хозяйства РСФСР, 1962. – 358 с.

45. Экономические проблемы реализации реформы жилищно-коммунального хозяйства регионов: аналитический вестник. – Москва. – 2004. – № 3. – 59 с.

46. Іващук О.Т., Кулаїчев О.П. Методи економетричного аналізу даних у системі STADIA: Навчальний посібник. – Тернопіль: ТАНГ, 2001 – 151 с.

47. Інвестиційні проекти на комунальному рівні: конспект лекцій доктора Юргена Вальхсхьофера, ФРН / [упорядкув. Л. Поляк; пер. з нім. А. Баканова]. – Чернівці: Прут, 2000. – 112 с.

48. Історія тарифної реформи в Україні. – ПАДКО. – 2001. – Випуск № 2. – 116 с. (Аналітичні огляди з питань цільової соціальної допомоги в Україні).

49. Забаштанський М. Передумови визначення типу політики фінансового забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/2010_41/16.htm.

50. Забаштанський М. Концептуальні підходи до формування політики фінансового забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери / М. Забаштанський // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. – 2010 р. – №1 (103). – С.103–108.

51. Забаштанський М. Математичні моделі фінансового забезпечення суб'єктів господарювання комунальної сфери / М. Забаштанський // Вісник

Чернігівського державного технологічного університету – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 43. – С.29–34.

52. Завада О. Житлово-комунальне господарство: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства / О. Завада // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 4–13.

53. Зайчикова В. Особливості нормативно-правового регулювання у галузі суспільних фінансів / В. Зайчикова // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 44–57.

54. Закон України “Про Державний бюджет України на 2009 р.” від 26.12.2008 № 835-VI [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=3&nreg=835-17>.

55. Закон України “Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім’ям” № 1768-III від 1.06.2000 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1768-14>.

56. Закон України “Про Загальнодержавну програму “Питна вода України” на 2006-2020 роки” від 03.03.2005 № 2455-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2455-15>.

57. Закон України “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки” від 24.06.2004 № 1869-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://gkh.com.ua/gkh/full-news-gkh/view5060/>.

58. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки” № 1511-VI від 11.06.2009 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_06_11/an/18/T091511.html#18.

59. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 № 2210-III [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2210-14>.

60. Закон України “Про житлово-комунальні послуги” від 24.06.2004 № 1875-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1875-15>.

61. Закон України “Про концесії” від 16.07.1999 № 997-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=997-14>.

62. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000 № 1775-III [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1775-14>.

63. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>.

64. Закон України “Про місцеві ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування” № 28 від 26 березня 1992 р. / Електронний ресурс / <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2234-12>.

65. Закон України “Про особливості передачі в оренду чи концесію об’єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності” від 21.10.2010 № 2624-VI / Електронний ресурс / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2234-12>.

66. Закон України “Про питну воду і питне водопостачання” від 10.12.2002 № 2918-III [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2918-14>.

67. Закон України “Про приватизацію державного майна” від 04.03.1992 № 2163-XII [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2163-12>.

68. Закон України “Про природні монополії” від 20.04.2000 № 1682-III [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1682-14>.

69. Закон України “Про ціни і ціноутворення” від 03.12.1990 № 507-ХІІ [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=507-12>.

70. Зимовець В. Державна політика стабілізації фінансів підприємств: монографія / [А. Даниленко, В. Зимовець, О. Кошик та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України А. Даниленка.; НАН України ; К. – Ін-т екон. та прогнозув., 2011. – 452 с.

71. Зимовець В. Державна фінансова політика економічного розвитку: монографія / В. Зимовець. - К.: Ін-т економіки і прогнозування НАН України – 2010. – 356 с.

72. Зимовець В. Фінансовий стан промисловості України в період 2007–2010 рр. / В. Зимовець, О. Кошик // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – К: КНЕУ, 2011. – № 26. - С.157–166.

73. Зятковська Л. Методологічні засади фінансового забезпечення підприємств / Л. Зятковська // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 148–155.

74. Зятковський І. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 17–26.

75. Зятковський І. Фінанси підприємств: навчальний посібник [2-ге вид. перероб. і доп.] / І. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 400 с.

76. Ищенко С. Оптимизация структуры активов организации – одно из условий эффективного финансового менеджмента на предприятии. – К.: Науковий світ, 2005. – 34 с.

77. Качала Т. Реформування житлово-комунального господарства в контексті регіонального розвитку / Т. Качала. – Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 84–93.

78. Квасовський О. Підприємства водопостачання та водовідведення в світлі теорії природних монополій: політекономічний та фінансовий аспекти / О. Квасовський, В. Перевознюк // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 167–178.

79. Кириленко О. Особливості ціноутворення на послуги з водопостачання та водовідведення / О. Кириленко, В. Перевознюк // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 3. – С 70–79.

80. Кириленко О. Теоретичні та практичні аспекти фінансів підприємств водопостачання та водовідведення / О. Кириленко, В. Перевознюк // Наука й економіка. – 2010. – Випуск 4 (20). – С. 23–33.
81. Кириленко О. Теорія і практика бюджетних інвестицій: [монографія] / О. Кириленко, Б. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с.
82. Клевцевич Н. Форми залучення приватного сектору та можливості їх застосування в ЖКГ України [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://intkonf.org>. – Назва з екрану.
83. Коммерческое бюджетирование / [В. Бочаров]. – Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 368 с.
84. Кондратьев Н. Большие циклы конъюнктуры / Н. Кондратьев. – Москва : Директмедиа Паблицинг, 2008. – 408 с.
85. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://www.rada.gov.ua/konst/CONST1.HTM>.
86. Копеин В. Ценообразование в сфере услуг естественных монополий: особенности и проблемы / В. Копеин, Е. Филимонова [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=2375. – Назва з екрану.
87. Королькова Е. Естественная монополия: регулирование и конкуренция [Електронний ресурс] / Е. Королькова // Экономический журнал ВШЭ. – 2000. – № 4. – С. 528–551. – Режим доступу до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/16904150/>.
88. Костецкий В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств міського електротранспорту : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.08 “Гроші, фінанси і кредит” / В. Костецкий. – Тернопіль: “Економічна думка”. – 20 с.
89. Крамаренко Г. Рынок: непроеизводственная сфера общественного производства. – ИЭП НАН Украины, 1998. – 215 с.
90. Крисоватий А. Податкова політика у реформуванні соціально-економічної системи України / А. Крисоватий, Т Кошук // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 41–50.

91. Кузьменко Л. Світовий досвід регулювання діяльності суб'єктів природних монополій та основні напрями вдосконалення їх регулювання в Україні / Л. Кузьменко // Наукові записки Національного університету "Києво-Могилянська Академія". Економічні науки. – 2007. – № 68. – С. 40–46.

92. Кузнецов Ю. Критика теоретических основ антимонопольного регулирования [Електронний ресурс] / Ю. Кузнецов // Экономический вестник. – 2002. – № 4. – С. 595–643. – Режим доступа до журн.: <http://www.ipm.by/pdf/Kuznetsov.pdf>.

93. Лагутін В. Природні монополії і суміжні ринки в Україні: особливості функціонування та ймовірні сценарії реформування / В. Лагутін, Ю. Зігліна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 45–56.

94. Лист НКРЕ Щодо розподілу обов'язків від 17.09.2010 р. № 5881/23/17-10 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id=97662&cat_id=85238.

95. Лебедев М. Менеджмент утримання багатоквартирних будинків (Абетка управителя): навч. посіб. / Лебедев М., Агамян Р., Мухіна К. – К.: Автограф, 2008. – 452 с.

96. Лега Ю. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю. Лега, Т. Качала, Н. Чечетова. – Черкаси: ЧДТУ. – 2003. – 219 с.

97. Леонтьев В. Финансовые ресурсы организаций (предприятий): учебное пособие. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2001. – 89 с.

98. Лихачева О. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие / О. Лихачева, С. Щуров. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 288 с.

99. Логвиненко В. Державне управління функціонуванням і розвитком ЖКГ в Україні: [монографія] / В. Логвиненко [ред. В. Дорофієнко]. – Донецьк : СПД Купріянов В, 2009. – 488 с.

100. Лукьянченко А. Градообслуживающая коммунальная сфера: теория и практика обеспечения устойчивого развития: [монографія] / А. Лукьянченко. –

Донецк: ООО “Юговосток”, 2007. – 209 с. – (НАН України, інститут економіко-правових досліджень).

101. Луніна І. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: [монографія] / І. Луніна. – К. – Наукова думка, 2006. – 432 с.

102. Ляшенко Л. Регулювання діяльності суб'єктів природних монополій потребує кардинальних змін / Л. Ляшенко // Конкуренція. – 2007. – № 4. – С. 11–18.

103. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2-х томах. Т. I: Пер. 16-го англ. изд. / К. Макконнелл, С. Брю. – М.: ИНФРА-М, 2007. – XXVI, 467 с.

104. Малинникова Е. Зарубежный опыт регулирования естественных монополий [Электронный ресурс] / Е. Малинникова // Экономический журнал ВШЭ. – 1998. – № 3. – С. 342–357. – Режим доступа до журн.: <http://www.ecsocman.edu.ru/text/18294823/>.

105. Марченко А. Формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки України [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / А. Марченко. – 18 с. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/files/drr/390/27243.rtf>.

106. Мельник С. Теоретичні аспекти розвитку монополізованих ринків житлово-комунальних послуг / С. Мельник // Актуальні проблеми економіки. – № 9. – С. 21-29.

107. Місцеві фінанси / [Кириленко О., Квасовський О., Лучка А. та ін.]; за ред. О. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.

108. Місцеві фінанси. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. Гапонюк, В. Яцюта, А. Буряченко, А. Славкова. – К.: КНЕУ, 2002. — 184 с. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-76.htm.

109. Моляков Д. Финансы отраслей народного хозяйства / Д. Моляков. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 190.

110. Мотриченко В. Партнерство державного та приватного сектору / В. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12. – С. 37–42.

111. Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України “Про затвердження Галузевої програми енергоефективності та енергозбереження у житлово-комунальному господарстві на 2010-2014 рр.” № 352 від 10.11.2009 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.pereobuy.com.ua/acts/mjkg/mjkg-orders/382-pro-zatverdzhennya-galuzevo_yi-programi.html. – Назва з екрану.

112. Нараєвська І. Раціональне використання економічних важелів антимонопольного регулювання / І. Нараєвська // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 81–83.

113. Національний класифікатор України “Класифікація видів економічної діяльності” затверджений наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. № 375 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://howtoregister.com.ua/kved_2009.html.

114. Ніколаєв В. Державна фінансова політика та інвестиційні стратегії у комунальному господарстві / В. Ніколаєв, Ю. Антонюк // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 26–33.

115. Обущак Т. Сутність фінансового стану підприємства / Т. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 92–100.

116. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 10–11.

117. Оперативное управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие по финансовому менеджменту / М. Владимирова, Э. Рябина, В. Кураков, А. Христофоров. – Чебоксары: Изд-во Чувашского ун-та, 2001. – 208 с. – (Сер. Президентская программа подготовки управленческих кадров).

118. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.bank.gov.ua/fin_ryn/of_kurs.htm.

119. Партин Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / Г. Партин, А. Загородній. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с.

120. ПАТ “АЕС Рівнеобленерго” поки що не відключить від електропостачання РОВКП ВКГ “Рівнеоблводоканал” [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.diloverivne.com/news.php?id=398>.

121. Перевознюк В. Аналіз витрат підприємств водопостачання та водовідведення Тернопільської області / В. Перевознюк // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах проведення системних реформ : наук. конф. проф.-викл. складу: зб. матеріалів. – Тернопіль: Вектор, 2009. – С. 175-179.

122. Перевознюк В. Вплив доступності послуг водопостачання та водовідведення на формування фінансових ресурсів підприємств / В. Перевознюк // Актуальні проблеми соціально-економічних трансформацій у міжнародному середовищі : Міжн. наук.-практ. конф.: зб. зб. матеріалів. – Тернопіль: ТКІ, 2010. – С. 280–282.

123. Перевознюк В. Житлово-комунальна реформа: як перейти до ефективного ринкового механізму / В. Перевознюк // Наука молода. – 2009. – № 12. – С. 154–157.

124. Перевознюк В. Напрями зміцнення фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення / В. Перевознюк // Теорія і практика сучасної економіки : Міжн. наук.-практ. конф.: зб. матеріалів. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – С. 293–296.

125. Перевознюк В. Оптимізація фінансового забезпечення підприємств водопостачання та водовідведення України / В. Перевознюк // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 8. – С. 291–296.

126. Перевознюк В. Організаційно-теоретичні засади функціонування підприємств водопостачання / В. Перевознюк // Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах світової економічної кризи : наук. конф. проф.-викл. складу: зб. матеріалів. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – С. 103–108.

127. Перевознюк В. Перспективи залучення приватного бізнесу в галузь водопостачання та водовідведення на основі механізму концесії / В. Перевознюк //

Методологічні проблеми фінансової теорії та практики в умовах економічної нестабільності : наук. конф. проф.-викл. складу: зб. матеріалів. – Тернопіль: Вектор, 2010. – С. 130–133.

128. Перевознюк В. Перспективні напрями вдосконалення фінансового забезпечення галузі водопостачання / В. Перевознюк // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики : Міжн. наук.-практ. конф.: зб. матеріалів. – Львів, 2010. – С. С. 347–348.

129. Перевознюк В. Перспективні напрями розвитку житлово-комунального господарства / В. Перевознюк // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації : Міжн. наук.-практ. конф.: зб. матеріалів. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2010. – С. 231–233.

130. Перевознюк В. Проблеми функціонування підприємств водопостачання та шляхи їх вирішення / В. Перевознюк // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : Міжн. наук.-практ. конф.: зб. тез доповідей. – Луцьк: РВВ “Вежа”, 2009. – С. 118-119.

131. Перевознюк В. Фінансові домінанти публічно-приватного партнерства в галузі водопостачання та водовідведення / В. Перевознюк // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2010. – Випуск 262 (Том III). – С. 735–746.

132. Петленко Ю. Фінансові ресурси підприємницьких структур та ефективність їх використання [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / Ю. Петленко. – 18 с. – Режим доступу: – <http://www.lib.ua-ru.net/inode/39082.html>.

133. Пільги на оплату житлово-комунальних послуг: сучасний стан та шляхи реформування. – К.: “ПРОФІНФОРМ” ФПУ, 2003. – 48 с.

134. Поважний О. Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства: [монографія] / О. Поважний, В. Дорофієнко, І. Осипенко. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – 331 с.

135. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. – Назва з екрану.

136. Пойда-Носик Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Пойда-Носик, С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96–103.

137. Показники фінансування місцевої інфраструктури у проекті закону України “Про Державний бюджет України на 2009 рік” / Електронний ресурс. – режим доступу: http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Legislation/Draft_Budget_2009_ua_new.pdf.

138. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 (із змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 31 травня 2011 року № 664) [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu15/>. – Назва з екрану.

139. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318 (із змінами і доповненнями, останні з яких унесено наказом Міністерства фінансів України від 31 травня 2011 року № 664) [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/psbu16/>. – Назва з екрану.

140. Полуянов В. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства: [монография] / В. Полуянов (НАН Украины. Институт экономики промышленности). – Донецк, 2004. – 220 с.

141. Полякова О. Державно-приватне партнерство в Україні: проблеми становлення [Електронний ресурс] / О. Полякова // Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 87. – Режим доступу до журн.: <http://www.eprints.ksame.kharkov.ua>.

142. Поплавська Ж. Інвестиційний імідж: регіональні аспекти / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 47-55.

143. Посібник з економічного регулювання природних монополій. – Київ: “Кольвах” Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005 – 67 с.

144. Постанова Кабінету Міністрів України № 639 від 12 квітня 2000 р. “Про затвердження методики розрахунку концесійних платежів” [Електронний ресурс] /

Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=639-2000-%D0%BF>.

145. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого водопостачання та водовідведення” № 959 від 12 липня 2006 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua>.

146. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Правил надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення та типового договору про надання послуг з централізованого опалення, постачання холодної та гарячої води і водовідведення” № 630 від 21 липня 2005 р. / Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

147. Постанова Кабінету Міністрів України “Про перехід на нову систему плати за житло і комунальні послуги та до адресних субсидій цих витрат окремим категоріям громадян” № 93 від 15 лютого 1994 р. / Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=93-94-%D0%BF>.

148. Постанова Кабінету Міністрів України “Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною) власністю” № 311 від 5 листопада 1991 р. / Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=311-91-%EF>.

149. Постанова Кабінету Міністрів України “Про розмір витрат на оплату житлово-комунальних послуг, придбання скрапленого газу та твердого палива” № 295 від 19.04.1995 р. / Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=295-95-%D0%BF>.

150. Постанова Кабінету Міністрів України “Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2010 р.” від 25 лютого 2009 р. № 151 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=151-2009-%EF>.

151. Постанова НКРЕ “Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення” від 17.02.2011 р. № 243 /

Електронний ресурс. – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0367-11>. – Назва з екрану.

152. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/doccatalog/list?currDir=45096>.

153. Програма “Питна вода міста Тернополя на 2008–2020 роки”. – 2008. – 37 с.

154. 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/JF6O000I.html.

155. Райсберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райсберг, Л. Лозовський, Е. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.

156. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві (Аналітична доповідь до проекту “Програма розробки політики / Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України”) – 2005 Міжнародний центр перспективних досліджень [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.icps.com.ua/doc/ZKH_regul_reform.pdf. – Назва з екрану.

157. Рента локальных монополий и региональное экономическое развитие [Електронний ресурс] / <http://lab.obninsk.ru/cemetery/rent.php>. – Назва з екрану.

158. Реформирование ЖКХ: опыт и перспективы деятельности / [Беззубко Л., Шамонова А., Ефимочкина С., Беззубко Б.] – Донецк: Норд-компьютер, 2008. – 200 с.

159. Реформування житлово-комунального господарства: монографія / [Тищенко О, Кизим М., Юр’єва Т., Покуца І]. – Х. : “ИНЖЕК”, 2008. – 368 с.

160. Реформування сфери послуг водопостачання та водовідведення: узагальнений досвід, проблеми та перспективи. – ПАДКО. – Аналітичний огляд № 5. – 49 с.

161. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві” від 16 вересня 2009 р. N 1184-р Київ [Електронний ресурс] / <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1095.5357.0>. – Назва з екрану.

162. Романюк О. Соціальні наслідки ринкових перетворень в сфері водопостачання та водовідведення / Ольга Панасівна Романюк. – К.: К.І.С., 2004. – 68 с.

163. Рясних Є. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник / Є. Рясних. – К.: Скарби, 2003. – 238 с.

164. Савчук В. Управление финансами предприятий / В. Савчук. – М.: Бинам, лаборатория знаний, 2003. – 480 с.

165. Самуельсон П. Экономика: вводный курс. / П. Самуельсон // [пер. с англ. В. Антонов, О. Клесмет, А. Криворотченко, и др.; ред.: А. Аникин, А. Шапиро, Р. Энтов, за ред. А. Кудрявцева]. – М.: ПРОГРЕС, 1964. – 844 с.

166. Сахно А. Проблеми функціонування підприємств – природних монополістів у сучасних умовах розвитку економіки / А. Сахно // Економіка та держава. – 2009. – № 5. – С. 51–52.

167. Сент-Екзюпері А. Планета людей / А. Сент-Екзюпері; [пер. з французької А. Жаловського]. – К. : Молодь, 1980. – 120 с.

168. Сиринов М. Местные финансы / М. Сиринов. – М., Л. : ГИЗ, 1926. – 216 с.

169. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит. – <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/smit/smitsod.htm>. – Назва з екрану.

170. Сташишин А. Концесія як форма поєднання інтересів держави і ділових підприємств в умовах трансформації економіки України [Електронний ресурс] / А. Сташишин // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2009. – № 41. – Режим доступу до журн.: http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Ekonom/2009_41/479-491.pdf.

171. Степанов С. Приватизация естественных монополий в условиях асимметричной информации / С. Степанов. – М.: Российская экономическая школа, 2000. – 61 с.

172. Стігліц Дж. Економіка державного сектора / Дж. Стігліц; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К. : Основи, 1998. – 854 с.

173. Стратегія заміни системи пільг на адресну допомогу населенню затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 02.03.2002 р. № 253 <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=253-2002-%EF>.

174. Твердохлебов В. Местные финансы / В. Твердохлебов. – О., 1919. – 304 с.

175. Теория и практика реформы жилищно-коммунального комплекса: Аналитический доклад / Под общ. ред. С. Сиваева. – М.: Фонд “Институт экономики города”, 2003. – 205 с.

176. Тропіна В. До питання про публічні фінанси / В. Тропіна // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 28–34.

177. Угляренко О. Формування фінансових ресурсів підприємств (на прикладі підприємств спиртової галузі України) [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / О. Угляренко. – 20 с. – Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/39532.html>.

178. Указ Президента України “Про Концепцію ціноутворення у сфері житлово-комунальних послуг” від 28.12.2007 № 1324/2007 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://www.minjkg.gov.ua/acts/president/p-decrees/43-pro-konceptsiyu-cinoutvorennya-u-sferi-zhitlovo.html>. – Назва з екрану.

179. Уткин Э. Финансовое управление / Э. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем” ЭКМОС, 1997. – 208 с.

180. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / Федосов В., Опарін В., Львовчкін С.; за ред. В. Федосова. — К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

181. Фінанси підприємств: Підручник / [Поддєрьогін А., Білик М., Буряк Л. та ін.]; за ред. А. Поддєрьогіна. – [4-те вид.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.

182. Филиппов Ю. Основы развития местного хозяйства / Ю. Филиппов, Т. Авдеева. – М. : Дело, 2000. – 264 с.

183. Филюк Г. Монополія, конкуренція та проблема інновацій / Г. Филюк // Конкуренція. – 2007. – № 4. – С. 26–33.

184. Филюк Г. Соціально-економічні наслідки монополій: теоретичний і практичний аспекти / Г. Филюк // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 30–41.
185. Финансы / В. Родионова, Ю. Вавилов, Л. Гончаренко и др.; под. ред. В. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
186. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник [под ред. В. Сенчагова, Н. Архипова]. – М.: “Проспект”, 2000. – 496 с.
187. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Л. Дробозина, Л. Окунева, Л. Андросова; под. ред. проф. Л. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 479 с.
188. Финансы, деньги, кредит: учебник / [под. ред. О. Соколовой]. – М.: Юристъ, 2000. – 784 с.
189. Финансы и кредит / [под. ред. А. Ковалева]. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 480 с.
190. Финансы и кредит: учебник / [под. ред. М. Романовского, Г. Белоглазовой]. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 609 с. – (Университеты России).
191. Финансы и кредит: учебник / [под. ред. А. Трошина, Т. Мазуриной, В. Фомкиной]. – М.: ИМФРА-М. – 2009. – 408 с.
192. Финансы: учебник для вузов / [под. ред. проф. Л. Дробозиной]. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
193. Финансы: учебное пособие / [под. ред. А. Ковалевой]. – М.: “Финансы и статистика”, 1996. – 335 с.
194. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
195. Чавез К. Схемы регулирования в сфере водоснабжения в теории и на практике / К. Чавез, М. Кирига // Справочно-информационный документ для Второго семинара “Тарифная реформа системы муниципального водоснабжения и канализации в ННГ”. – Москва, 2002. – 22 с.
196. Чалий І. Джерела інвестицій по-кабмінівськи. Якщо немає активів, пасиви не допоможуть / І. Чалий // Дзеркало тижня. – 2004. – 20 березня. – С. 11.

197. Чумаченко М. Амортизаційні відрахування – суттєве джерело фінансування інвестицій підприємства / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 8. – С. 6–8.

198. Чураков Я. Державне регулювання фінансової діяльності та ціноутворення природних монополій в Україні [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економікою” / Я. Чураков. – 18 с. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/33975.html>.

199. Щеголев А. Мировой опыт регулирования естественных монополий [Електронний ресурс] / А.В. Щеголев. – http://www.urbaneeconomics.ru/publications/?mat_id=27.

200. Юрій С. І. Фінансова парадигма місцевого самоврядування / С. І. Юрій // Світ фінансів. – 2004. – № 3. – С. 6–14.

201. Юров В. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

202. 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.

203. A people paying more for relatively lower service levels? [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www.wsp.org/UserFiles/file/425200780922_Are_people_paying_more.pdf. – Назва з екрану.

204. Baumol W. On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry / W. Baumol // American Economic Review. – 1977. – № 809.

205. Bradburd R. Privatization of Natural Monopoly Public Enterprises / R. Bradburd [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1992/04/01/000009265_3961002204456/Rendered/PDF/multi_page.pdf. – Назва з екрану.

206. Depoorter B. Regulation of Natural Monopoly [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://ie.boom.ru/Referat/Monopol.htm>. – Назва з екрану.

207. DiLorenzo T. The Myth of Natural Monopoly [Электронный ресурс] / Режим доступа: – http://www.mises.org/journals/rae/pdf/R92_3.pdf. – Назва з екрану.

208. Foster V. Is Cost Recovery a Feasible Objective for Water and Electricity? The Latin American Experience [Policy Research Working Paper 3943] / V. Foster, T. Yepes. – The World Bank, June 2006: – // http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2006/06/15/000016406_20060615105641/Rendered/PDF/wps3943.pdf. – Назва з екрану.

209. Goldberg V. 1976. “Regulation and Administrated Contracts” / V. Goldberg // Bell Journal of Economics 10 (2). – 1976. – P. 426–448. – P. 427.

210. Laffont J. Notes on network access pricing rules for the developing economies // IDEI, 2000. – 10 p. [Электронный ресурс] / Режим доступа: – http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2002/Resources/3198_laffont.pdf.

211. Lee L. “A Theory of Just Regulation” / L. Lee // American Economic Review 70 (5). – 1980. – P. 848–862.

212. Musgrave R. The Theory of Public Finance: A study of Public Economy. – New-York, Toronto, London : McGraw Book Company, 1959 – 628 p.

213. Nauges C. How natural are natural monopolies in the water supply and sewerage sector? Case studies from developing and transition economies / C. Nauges., C. Berg. – Policy Research Working Paper 4137, The World Bank, February 2007 [Электронный ресурс] / Режим доступа: – <http://www-wds.worldbank.org>. – Назва з екрану.

214. Peltzman S. “Towards a More General Theory of Regulation” / S. Peltzman // Journal of Law and Economics. – (August 1976). – P. 211–240.

215. Private activity in water supply declined in 2008 / PPI data update note 23 // Private Participation in Infrastructure Database. – The World Bank Group, June 2009 [Электронный ресурс] / Режим доступа: – <http://ppi.worldbank.org/features/June2009/2008WaterDataLaunch.pdf>. – Назва з екрану.

216. Rees A. Judith Regulation and Private Participation in the Water and Sanitation Sector / Global Water Partnership, Technical Advisory Committee (TAC) // TAC Background Papers. – July 1998. – № 1 [Электронный ресурс] / Режим доступа: –

http://info.worldbank.org/etools/docs/library/80636/IWRM4_TEC01-RegnAndPPIInWatsan.pdf. – Назва з екрану.

217. Silva G. Private Participation in the Water and Sewerage Sector – Recent Trends / G. Silva, N. Tynan, Y. Yilmaz // Public Policy to the Private Sector/ – 1998. – № 147 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – <http://ppi.worldbank.org/book/147silva.pdf>. – Назва з екрану.

218. Stigler G. “The Theory of Economic Regulation” / ,G. Stigler // Bell Journal of Economic and Management Science 2. – (Spring 1971). – P. 3–21.

219. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft / G. Tullock // Western Economic Journal, 1967. – Vol. 5. – P. 224-232.

220. Urban infrastructure finance from private operators: what have we learned from private resent experience? – World Bank Policy Research Working Paper 4045, November 2006 [Електронний ресурс] / Режим доступу: – http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/10/25/000016406_20061025122215/Rendered/PDF/wps4045.pdf. – Назва з екрану.