

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО
ГОСПОДАРСТВА

Кафедра менеджменту і маркетингу в міському господарстві

КУРСОВИЙ ПРОЕКТ на тему:
УДОСКОНАЛЕННЯ
ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ
КП «ВТП «ВОДА»»

Виконав. ст..5к. МОМГ

Керівник. доц..

Харків – ХНАМГ- 20__ р.

ЗМІСТ

	Стор.
АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП.....	4
1. ПРОБЛЕМИ ВОДОПОСТАЧАННЯ МІСТ УКРАЇНИ.....	5
2. АНАЛІЗ ІСНУЮЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	13
2.1. Менеджмент КП «ВТП «ВОДА»».....	13
2.2. SWOT-аналіз підприємства	21
2.3. PEST-аналіз.....	29
3. АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ.....	35
3.1. Виробничі потужності та основні фонди	35
3.2. Мотивація персоналу	43
3.3. Витрати і собівартість	45
3.4. Фінансові результати.....	49
4. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	51
ВИСНОВКИ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57

* Залежно від обраної теми курсового проекту, крім аналізу основних техніко-економічних показників виробничо-експлуатаційної діяльності, може бути виконано експрес-аналіз фінансових результатів, фінансових ресурсів підприємства, інвестиційної діяльності, економічного потенціалу тощо.

АНОТАЦІЯ

58 стор., 17 рис., 22 табл., 19 джер..

ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО, СИСТЕМА
ВОДОПОСТАЧАННЯ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ, АНАЛІЗ
ІСНУЮЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ, АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ,
SWOT-АНАЛІЗ, PEST-АНАЛІЗ, ЛІЗИНГ.

Аналіз актуальних проблем водопостачання міст, шляхи удосконалення фінансового менеджменту КП «ВТП «ВОДА» м.Харків, розробка лізингової угоди, оцінка ефективності розроблених пропозицій.

* Текст анотації не повинен перевищувати 10 - 12 строк.

ВСТУП

Соціально-економічний розвиток регіону, його стабільність значною мірою залежать від системи життєзабезпечення, основою якої є житлово-комунальне господарство. Саме тому одним з головних напрямків економічних перетворень в Україні стало реформування у сфері ЖКГ. З переходом галузі на самоокупність здатність організацій, які надають житлово-комунальні послуги, до виживання, стабільність їх фінансового стану стали надзвичайно *актуальним* питанням. *Вирішення цієї проблеми* може бути пов'язане з підвищенням конкурентоспроможності цих підприємств та конкурентоспроможності надаваних ними послуг.

Підвищення рівня фінансового менеджменту можна досягти, лише *шляхом* проведення відповідних організаційних, технологічних, економічних перетворень: оновлення основних фондів, зниження витрат на виробництво і реалізацію послуг, впровадження лізингу.

Гострота, актуальність і соціальна значимість зазначеної проблеми послужили підставою для вибору теми даного курсового проекту.

Метою даного курсового проекту є проведення аналізу факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства та обґрунтування вибору варіантів лізингової угоди.

Об'єкт дослідження – КП «ВТП «ВОДА»».

Предмет дослідження – фінансовий менеджмент підприємства водопостачання на ринку житлово-комунальних послуг як невід'ємна складова формування ринкового механізму української економіки.

(Вступ на 2 - 3 сторінки)

РОЗДІЛ 1

ПРОБЛЕМИ ВОДОПОСТАЧАННЯ МІСТ УКРАЇНИ

Статтею 47 Конституції України передбачено, що кожен громадянин має право на житло [1]. До сучасного житла пред'являються серйозні вимоги, і одним з основних пунктів є якісні послуги водопостачання.

Як відомо, вода - це основа життя. Без неї неможливе існування всіх живих організмів на Землі. Саме вода забезпечує комфортність людського життя.

Україна забезпечена водними ресурсами у 8 разів менше у порівнянні з середньосвітовим показником (витрати чистої прісної води на одну людину в промислово розвинених країнах становлять 300-600 літрів на добу) [10]. У маловодний рік на території нашої країни формується 29700 млн. м³ поверхневих і 7000 млн. м³ підземних вод. 63% усіх водних ресурсів витрачається в системах господарсько-побутового та промислового водопостачання [7].

Особливе значення має забезпечення населення прісною питною водою. Перш за все постачання високоякісної води має санітарно - гігієнічне значення, оскільки оберігає людей від інфекційних захворювань, котрі передаються через воду. Подача достатньої кількості води в населений пункт дозволяє підняти загальний рівень його благоустрою [11].

Сучасному місту необхідна величезна кількість води для забезпечення життєдіяльності населення, санітарного очищення міської території та виробничих потреб. Також обов'язковою умовою нормального функціонування міського утворення є забезпечення санітарно-гігієнічних умов населення. Тому серед багатьох галузей сучасної техніки водопостачання займає особливе місце [7].

В. А. Бардаков пропонує наступне визначення системи водопостачання: *система водопостачання* - це комплекс інженерних споруд, машин і апаратів,

призначених для видобутку води з природних джерел, поліпшення її якості, зберігання, транспортування і подачі споживачам [6].

Галузь водопостачання в Україні регулюється Законами України «Про житлово-комунальні-послуги» [2], «Про питну воду та питне водопостачання» [3], разом інших нормативно-правових-актів.

На сьогоднішній день в Україні на заключному етапі перебуває реалізація Загальнодержавної програми реформування та розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки, метою якої є реформування житлово-комунального господарства, підвищення ефективності та надійності його функціонування, забезпечення сталого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в житлово-комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів [4]. Серед інших галузей, до даної Програми ввійшло і реформування системи водопостачання України. Одним із основних завдань даної Програми було названо створення конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (у тому числі й на ринку водопостачання). Однак досвід показує, що для переважній більшості підприємств водопостачання ця теза так і залишилася декларативною.

Спробуємо проаналізувати причини такого становища.

Насамперед нам слід розібратися із самим поняттям конкурентоспроможності.

На думку авторитетного американського вченого, члена Комісії з конкурентоспроможності у промисловості при Президентові США М. Портера, поки що «не існує загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності... Єдине, на що може спиратися конкурентоспроможність на рівні країни – це продуктивність використання ресурсів» [14.].

На сьогоднішній день більшість фахівців – як закордонних, так і вітчизняних – схиляються до думки, що основною характеристикою, яка дає підстави говорити про конкурентоспроможність, є частка, яку займає на ринку та чи інша продукція або організація [9, 12, 13, 17].

Т. Прахова називає наступні ознаки, що розкривають сутність даної категорії:

1. Конкурентоспроможність проявляється на ринку.

2. Поняття «конкурентоспроможність» має властивість універсальності і поширюється як на об'єкт ринкових відносин (товар, послуга), так і на суб'єкт (організація, галузь, країна в цілому).

3. Конкурентоспроможність має багаторівневий (мікро-, мезо- та макрорівень), на кожному з яких використовується свій набір характеристик для визначення конкурентоспроможності.

4. Конкурентоспроможність об'єктів і суб'єктів господарювання знаходиться у динамічному і нестійкому стані в зв'язку із динамічним конкурентним середовищем.

5. Конкурентоспроможність є величиною відносною, базою для порівняння виступають аналогічні показники конкурентів.

6. Конкурентоспроможність продукції і підприємства є взаємозалежними поняттями, тому що підприємство є опосередкованим носієм конкурентоспроможності через свої товари і послуги, разом з тим конкурентоспроможність підприємства визначається характеристиками, відмінними від тих, що використовуються при визначенні конкурентоспроможності продукції [15].

Досліджуючи конкурентоспроможність ринку житлово-комунальних послуг, слід брати до уваги те, що цей ринок, на відміну від інших ринків товарів та послуг, має певні особливості. На думку О. Апостолюка, однією з головних особливостей є високий рівень локалізації згаданого ринку. Тобто на практиці складно визначити ринок окремого виду житлово-комунальних послуг у межах держави. Це обумовлено, здебільшого, прив'язкою виробників і надавачів послуг до певної визначеної території [5]. Іншими словами, можна говорити про наявність ринку централізованого водопостачання якогось міста, але нема ринку централізованого водопостачання України.

Серед інших особливостей цього ринку можна навести наступні:

- є значні бар'єри входу на ринок житлово-комунальних послуг нових учасників;
- нерозвиненість, а подекуди і повний занепад загальнодержавної інфраструктури надання житлово-комунальних послуг;
- високий рівень державного регулювання цін і тарифів на ринку житлово-комунальних послуг, що призводить до його нерентабельності;
- низький рівень доходів населення України, що не сприяє поліпшенню фінансового стану ринку житлово-комунальних послуг та підвищенню платоспроможного попиту споживачів на високоякісні послуги;
- недостатність інвестиційних ресурсів для технологічного переоснащення даного ринку (ринок житлово-комунальних послуг непривабливий для інвесторів);
- цей ринок перебуває у стані довготривалого і суперечливого становлення [5].

Беручи до уваги те, що ринок житлово-комунальних послуг постійно перебуває в суспільному середовищі, на цей ринок діють безліч чинників, які можна систематизувати за наступними групами: товарні ринки; суміжні ринки; ринкова інфраструктура; природно-ресурсний потенціал країни, галузі; державне регулювання економіки; кредитно-фінансова система країни; соціальна ситуація [5].

На формування та розвиток конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг визначальним чином впливають сучасний стан

житлово-комунального господарства в цілому, його значний виробничий потенціал. Так, централізованим водопостачанням забезпечені всі міста і 86% селищ міського типу. На території України 250 спеціалізованих комунальних підприємств експлуатують 75,2 тис. км водогонів та мереж водопроводу.

Однак ресурсна база житлово-комунального господарства була створена, в основному, ще до початку 1990-х років. Знос основних фондів комунальних підприємств становить у середньому 35–40% [8]. В аварійній ситуації перебувають ситуації – 33% систем водопостачання.

У багатьох країнах світу системи водопостачання оновлюються за участі приватного капіталу (див. табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Світовий досвід участі приватного капіталу в управлінні системою водопостачання [19]:

Країна	Заходи
1	2
Франція	Водопостачальні підприємства великих міст перебувають у державній власності. Частина з них передано в довгострокову оренду або концесію приватним компаніям. В останнє десятиліття у невеликих французьких містечках з'явилися фірми, які змаються за клієнтів у великих гравців ринку, пропонуючи нижчі тарифи.
США	Державні водопровідні підприємства обслуговують 83% населення, приватні — 17% (переважно стоянки для будинків на колесах, містечка, літні кемпінги). Капітальне будівництво і реконструкція водопроводів та очисних систем фінансуються зі спеціальних фондів, які є практично у всіх штатах Америки. Тарифи на воду в США нижчі, ніж у Західній Європі, у кілька разів.
Велика Британія	В Англії та Уельсі приватизовані всі водоканали. Тарифи за споживання води встановлює державна комісія, яка також контролює якість надаваних населенню та компаніям послуг. Наприклад, час додзвону до диспетчерської служби водоканалу не повинен перевищувати 30 секунд. Водоканали Шотландії та Північної Ірландії перебувають у державній власності.
Німеччина	60% комунальних підприємств приватизовані. У країні поширена практика створення комунальних холдингів, які об'єднують газові, водні та енергорозподільчі компанії.
Естонія	2000 року Талліннська міськрада на аукціоні продала 50,4% акцій міського водоканалу англійській International Water UU за 641,2 млн крон (\$36,3 млн). Відтоді ціни на воду в столиці Естонії є найвищими у Балтійському регіоні.
Польща	Водогінні мережі перебувають у держвласності, однак передані в концесію приватним структурам.

Основні фонди практично не оновлюють, що призводить до їхнього вибуття, і в результаті відбувається фізичне та моральне старіння, що впливає на якість наданих послуг. За оцінками Центру досліджень політичних цінностей, у галузі споживають до 40% усіх енергоресурсів країни, велику частину яких

втрачають. Втрата питної води в зовнішніх мережах становлять від 30 до 60%, а безпосередньо в житловому фонді – понад 30%. Такі негативні тенденції призводять до збільшення тарифів, що сплачує населення. За підрахунками експертів Центру, для оновлення і модернізації основних фондів галузі необхідно понад 34 млрд. грн.[18].

Однак, на жаль, для України така практика частіше є виключенням, ніж правилом. Участь приватних компаній у роботі водопостачання в Україні обмежена кількома договорами оренди й концесії із боку місцевих компаній і не має важливого впливу на фінансування інвестиційних потреб. Більшість цих договорів оренди і концесії було укладено непрозоро, без чітко визначених інвестиційних зобов'язань приватних структур [8].

Основні причини, що заважають участі приватного сектору, такі:

- комунальні підприємства є збитковими;
- нормативно-правові акти – суперечливі.

До кола пріоритетних заходів із залучення приватних компаній на ринок житлово-комунальних послуг мають належати фінансове відновлення житлово-комунального господарства, створення стабільної і передбачуваної регуляторної бази та подальший розвиток законодавчої бази для концесій.

Великі можливості для формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг має інноваційний потенціал, який використовують ще неналежним чином. Як відомо, в структурі комунальних платежів плата за електроенергію, тепло і воду становить близько 70%. Важливо зменшити витрати щодо цієї складової на основі інноваційних технологій. Досі при будівництві будинків витрати на наступну їхню експлуатацію і вартість споживання при цьому енергоресурсів не брали до уваги. Перевагу надавали дешевим матеріалам і найпростішим будівельним технологіям. Не надавали значення обліку й економії ресурсів. Інноваційний потенціал на ринку послуг водопостачання доцільно впроваджувати шляхом реалізації енергозберігаючих заходів за такими напрямками:

- впровадження приладів обліку та регулювання систем водопостачання;

- реконструкції насосних станцій;
- заміни водопровідних мереж;
- обладнання насосів частотними регуляторами;
- здійснення робіт із зонування водопостачання міст.

У регіонах України є успішні приклади реалізації енергозберігаючих проектів. Зокрема, підприємство «Луцькводоканал» впровадило перший етап модернізації технологічної схеми стадії водопідготовки, що дало змогу зекономити 2,3 млн. кВт-год. електроенергії [8].

Дослідження інноваційних процесів на ринку житлово-комунальних послуг дає змогу зробити висновок, що інновації не стали основою конкурентоспроможності даного ринку. Головна причина полягає у тому, що в Україні нема цілеспрямованої стратегії підтримки інноваційної діяльності на рівні держави.

Важливою складовою ринку житлово-комунальних послуг є його ресурсо-трудодовий потенціал. У ЖКГ зайнято більше 4% працездатного населення України [16]. У науковій літературі, а також у пресі часто відзначають низький професіоналізм і кваліфікацію працівників підприємств житлово-комунального господарства. Діяльність керівництва комунальних підприємств має бути спрямована на формування висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно працювати в умовах ринкових відносин. Йдеться про підготовку спеціалістів за економічними та управлінськими спеціальностями. Необхідно створити ринок кадрів працівників житлово-комунального господарства, вивчати, акумулювати і поширювати передовий досвід у цій сфері.

Дослідження оцінки стану та потенціалу ринку житлово-комунальних послуг дають нам змогу виділити основні причини, що перешкоджають процесові формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (див. табл. 1.2). Їх можна згрупувати за наступними

напрямами: економічні, фінансові, адміністративні, управлінські, інституційні, інформаційні, психологічні, політичні.

Таблиця 1.2

Основні причини, що гальмують процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг [5]

Класифікаційна ознака	Зміст
<i>Економічні</i>	Високий рівень зношення основних фондів
<i>Фінансові</i>	Недостатність коштів, проблеми, пов'язані з фінансуванням галузі. Низький рівень доходів населення не сприяє підвищенню платоспроможного попиту на високоякісні послуги.
<i>Адміністративні</i>	Неврегульованість державними нормативно-правовими актами. Мала частка недержавних підприємств у сфері. Нерівні умови для входження на ринок.
<i>Управлінські</i>	Низький рівень підготовки кадрів та підвищення кваліфікації працівників на всіх ієрархічних рівнях.
<i>Інвестиційні</i>	Недостатність інвестиційних ресурсів для технологічного переобладнання виробництва, пов'язаного з виготовленням і транспортуванням послуг.
<i>Психологічні</i>	Психологічна невідповідність населення до ринкових відносин у сфері житлово-комунальних послуг.
<i>Інформаційні</i>	Відсутність достатньої інформаційної підтримки передового досвіду ринкових відносин у сфері.
<i>Політичні</i>	Небажання змінювати тарифи на житлово-комунальні послуги у зв'язку з виборчими компаніями і реакцією на них населення.

Класифікація причин, які стримують процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, свідчить, що основні з них пов'язані з невмінням пристосуватися до ринкових відносин, створити відповідні ринкові інститути, узгодити інтереси учасників цього ринку, організувати інформаційну підтримку передового досвіду в цій життєво важливій сфері народного господарства. Загалом, як показує дослідження стану та потенціалу ринку житлово-комунальних послуг, можна зробити висновок, що конкурентне середовище на даному сегменті ринку формується повільно.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ІСНУЮЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

2.1. Менеджмент КП «ВТП «ВОДА»»

Ідея про влаштування водопроводу у м. Харкові виникла вже в 30-х рр. XIX ст., однак в силу різних причин до експлуатації харківський водопровід був зданий 17 червня 1881 року. Цей проект було здійснено бельгійськими концесіонерами Цивільним інженером А. К. Рейсом та інженером-механіком К. К. Ділі. Протяжність трубопроводу становила 41,35 км. Були пробурено 3 артезіанські свердловини глибиною 200 м., а в 1889 р. запущено в роботу першу артезіанську свердловину з водоносного шару з-під крейдяних пісків глибиною близько 600 м.

1 березня 1904 міське Управління викупило водопровід у концесіонерів - міський водопровід перейшов у власність міста.

Вся подальша історія Харківського водопроводу - це історія його реконструкції, розвитку та розширення.

З 1904 по 1912 рр.. доходи водопроводу вирости в 2 рази, і Міська дума вирішує виділити кредит на розвиток водопроводу: буряться нові свердловини, прокладаються магістралі, будуються нові насосні станції та водопровідні споруди.

У 1912-1913 рр.. досліджується можливість використання для потреб міста вод річки Сіверський Донець.

У перші роки радянської влади і до 1940 р. було введено в експлуатацію ще 9 артезіанських свердловин із загальною подачею 64 тис. м³ на добу.

У 1937 р. починає працювати Кочетоцька водопровідна станція - вода річки Сіверський Донець приходиться до Харкова. Кількість води, що подається до міста, зростає на 50 тис. м³ на добу, а протяжність мережі була вже 331 км.

Під час Великої Вітчизняної війни були зруйновані всі насосні станції і споруди, багато свердловин; був підірваний Сіверсько-Донецький водогін. Проте вже в 1945 р. його було відновлено.

У березні 1945 р. потужність водопроводу досягла 80 тис. м³ на добу.

У 1951 р. завершено відновлення артезіанського водопроводу.

У 1960 р. закінчено будівництво 2-й лінії водоводу від Кочетоцької станції, що збільшує подачу води на 100 тис. м³ на добу. З 1958 по 1972 рр. побудовано 2-й блок Кочетоцької водопровідної станції загальною продуктивністю 400 тис. м³ на добу. І 3-я і 4-та лінії водоводів Кочеток - Харків.

У 1972 р. вперше в Україні в м. Харкові почали буріння свердловин на глибину 800 м.

До кінця 1976 протяжність мереж і водоводів виросла в 4,5 рази проти довоєнного і становила 1386,4 км. подача води по місту в 1976 р. складає 718,1 тис. м³ на добу.

З 1976 р. в Харкові починає працювати перша в СРСР автоматизована система керівництва водопостачанням міста - АСУВ.

У 1984 р. було завершено будівництво та введено до експлуатації пускової комплекс 1-ї черги магістрального водоводу з каналу «Дніпро-Донбас» продуктивністю 375 тис. м³ на добу., розташованого на відстані 155 км від міста.

У наш час підприємство пережило реструктуризацію. Рішенням XXVII сесії Харківської міської ради IV скликання від 28.10.2004г. № 169/04 було створено КП «ВТП« Вода »» на базі ТПО «Харківкомунпромвод».

На сьогоднішній день на базі водопроводу знаходяться 6 насосних станцій 1-го і 2-го підйому води, що базуються на підземних водах; 12 насосних станцій 3-го і 4-го підйомів води; 57 підкачуються насосних станцій 5-го підйому; 27 резервуарів чистої води; 4 системи кондиціонування води; 9 об'єктів хлорного господарства; 279 км водоводів діаметром від 800 до 1600 мм; 1532 км розводящий поза квартальної водопровідної мережі; 129 км введів до абонентів;

26 артезіанських свердловин; 2823 водорозбірних колонки; 190 шахтних водних колодязів; 25787 одиниць запірно-регулюючої арматури; 18389 оглядових колодязів; 6475 пожежних гідрантів; Печенізьке і Вяловське водосховища, систем технічного водопостачання та ін.

Сьогодні підприємство має складну розгалужену організаційну структуру, представлену на рис. 2.1.1.

Управління підприємством здійснює генеральний директор, який призначається на посаду розпорядженням харківського міського голови.

Головний інженер, головний бухгалтер, заступники генерального директора підприємства призначаються на посаду генеральним директором за узгодженням із головним управлінням енергетики та інженерного забезпечення міста Харківської міської ради.

До 04.05.2008 р. генеральним директором КП «ВТП «Вода»» був Колотило В. Д. Нині цю посаду обіймає Кадигроб С. С.

Безпосередніми підлеглими генерального директора є головний інженер, заступники, головний бухгалтер, помічники.

Основні структурні підрозділи підприємства:

- 3 служби з подачі води:
 - ПУВХ «Донець»
 - ПУВХ «Дніпро»
 - ПУ насосних станцій та артезіанського водопостачання «Артезіан»
- ПЕУ «Харківводсервіс» здійснює технічне обслуговування внутрішньобудинкових мереж
- ПУ «Харківводмережа» здійснює транспортування питної води до споживача, обслуговування водогонів
- Лабораторія санітарно-епідеміологічного контролю якості води веде контроль за якістю питної води
- ПУ транспорту та механізмів забезпечує усі структурні підрозділи необхідними транспортними засобами та механізмами.

Відповідно до Статуту КП «ВТП «Вода»», метою діяльності підприємства є забезпечення водопостачанням м. Харкова і групового водопостачання населених пунктів Харківської області, регулювання водних ресурсів р. Сіверський Донець, здійснення заходів поліпшення екології.

Місією підприємства: допомогти зробити життя харків'ян якіснішим, а послуги водопостачання – доступнішими.

Переважним предметом діяльності підприємства є:

1. Видобуток, реалізація, обробка питної води, подача, транспортування, розподіл і реалізація.
2. Здійснення планово-попереджувальних, капітальних і текучих ремонтів.
3. Здійснення капітального будівництва.
4. Технічне водопостачання споживачів.
5. Розробка заходів по раціональному використанню води та встановлення лімітів водоспоживання.
6. розробка автоматизованих систем управління технологічними процесами водоспоживання з використанням методів оперативного управління.
7. Видача технічних умов на водоспоживання та узгодження проектів.
8. Розробка проектної документації з розвитку, реконструкції діючих водопровідних споруд і технологічного устаткування, у т.ч. з перекладання водогінних мереж замість технічно зношених.
9. Проведення дослідних і дослідно-конструкторських розробок, створення нових високоефективних технологій для одержання екологічно чистої води з метою економії всіх видів ресурсів і безпеки водопостачання в екстремальних умовах.
10. Прискорення впровадження науково-технічних досягнень і нових технологій.
11. Участь у формуванні товарного ринку.
12. Підвищення якості послуг, які надаються фізичним особам і суб'єктам господарювання.
13. Розробка локальних систем управління виробництвом.

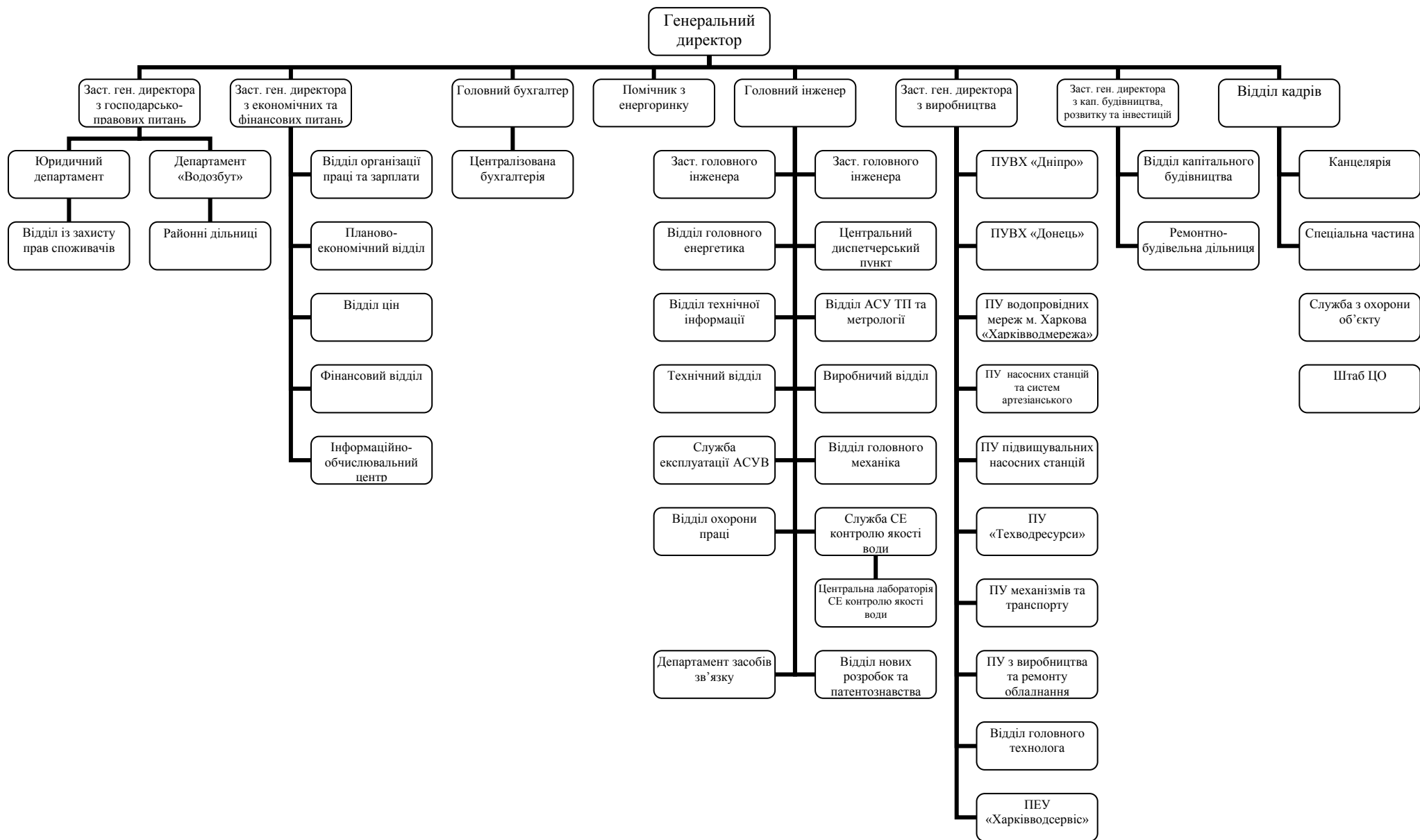


Рис. 2.1. Організаційна структура КП «ВТП «ВОДА»

14. Забезпечення нагляду за виконанням санітарних заходів та охорона санітарних зон об'єктів водопостачання відповідно до нормативних актів та інструкцій.

15. Забезпечення матеріально-технічного постачання.

16. Виготовлення насосів, іншого обладнання та запасних частин, в т.ч. побутових і промислових фільтрів води.

17. Створення заводів з виробництва бутильованої води, заводів мінеральної води у житлових мікрорайонах і на підземних джерелах.

18. Користування водними ресурсами в порядку, встановленому Водним кодексом України та іншими чинними нормативними актами, в т.ч. регулюють дану сферу діяльності.

19. Здійснення контролю за якістю питної води та станом санітарно-захисних зон джерел господарсько-питного і технічного водопостачання, які використовуються у порядку, встановленому чинним законодавством.

20. Здійснення внутрішніх і міжнародних перевезень автотранспортом для організації виробництва та ведення статутної діяльності.

21. Залучення коштів з бюджетів всіх рівнів, а також коштів суб'єктів господарювання - водоспоживачів - незалежно від форм власності та організаційно-правових форм для здійснення природоохоронних заходів на джерелах господарсько-питного і технічного водопостачання, спрямованих на зниження і компенсацію негативних антропогенних впливів на них, а також для будівництва, реконструкції, модернізації систем водопостачання, виробництв, культурних центрів, житла і т.д.

22. Регулювання порядку і умов користування водою з поверхневих джерел, для господарсько-питного і технічного водопостачання.

23. Реалізація матеріальних цінностей і торговельна діяльність через біржі, ярмарки, аукціони і т.д.

24. Розробка технічної документації зі складання державних актів на право власності і право користування землею.

25. Геодезичні роботи з інвентаризації та встановлення меж земельних ділянок (крім землевпорядних робіт).
26. Інженерні дослідження (топографо-геодезичні), кадастрове зйомки.
27. Створення спеціальних геодезичних і нівелірних мереж при проектуванні та будівництві будівель та інженерно-технічних споруд. Топографічні зйомки масштабів 1:500 - 1:5000 та їх оновлення.
28. Кадастрові зйомки, топографічні роботи для забезпечення основи різних кадастрів.
29. Формування і ведення банків, баз топографо-геодезичної та картографічної інформації для створення кадастрів.
30. Створення в графічному, цифровому та електронному вигляді топографічних карт і планів міст, інших населених пунктів, кадастрових карт і планів (крім земельно-кадастрової документації).
31. Формування і ведення банків, баз цифрових та електронних даних.
32. Створення і ведення відомчих інформаційних фондів, які включають топографо-геодезичні та картографічні матеріали і дані.
33. Будівництво та технічне обслуговування мереж місцевого телефонного зв'язку з правом надання послуг зв'язку.
34. Використання радіочастот для ультракороткохвильової радіозв'язку фіксованої рухомої сухопутної радіослужби.
35. Використання радіочастот для організації мережі радіального радіотелефонного зв'язку.
36. Організація і проведення семінарів, конференцій, салонів, виставок, ярмарків і т.д.
37. Виконання копіювально-розмножувальних робіт.
38. Випуск і реалізація власної продукції науково-технічного характеру.
39. Виробниче навчання фахівців за профілем основної діяльності.
40. Роботи зі створення та ведення геоінформаційних систем.
41. Формування банків даних на основі цифрової, топографо-геодезичної, картографічної і аерокосмічної інформації.

42. Організація і проведення рекламних заходів.

43. Виконання робіт, виготовлення продукції і надання послуг як на території України, так і за її межами, в т.ч. для іноземних юридичних і фізичних осіб у відповідності до чинного законодавства.

44. Складання проектів, створення нових і впорядкування існуючих землеволодінь і землекористувань.

45. Розробка технічної документації зі складання державних актів на землю, на право власності на землю і право постійного користування землею, договорів на право тимчасового користування землею (в т.ч. на умовах оренди) та договорів оренди землі (крім топографо-геодезичних і картографічних робіт).

46. Оформлення документів, що підтверджують право приватної власності на землю або право постійного користування землею.

47. Складання проектів відведення земельних ділянок у власність або користування (у т.ч. на умовах оренди), перенесення в натуру (на місцевість) меж вилучених (викуплених) і відведених земельних ділянок (крім топографо-геодезичних і картографічних робіт).

48. Оновлення земельно-кадастрових планів зйомок минулих років (крім топографо-геодезичних і картографічних робіт).

49. Складання технічної документації з якісної характеристики земель у межах і за межами населених пунктів.

50. Інвентаризація земель усіх категорій.

51. Роботи з оцінки землі.

52. Здійснення будь-якої іншої підприємницької діяльності, яка не заборонена чинним законодавством, у т.ч. такої підприємницької діяльності, на яку необхідне отримання відповідних ліцензій у встановленому законодавством порядку.

Сьогодні КП «ВТП «ВОДА»» - це складний комплекс водогосподарських об'єктів, що включає до себе водойми, водозабори, споруди кондиціонування води, комплекс насосних станцій, резервуари чистої води, водопровідні магістралі, водоводи, водопровідні мережі.

2.2. SWOT-аналіз КП «ВТП «ВОДА»»

SWOT-аналіз - це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації.

В основі даної методології аналізу покладена теорія М. Портера про конкурентоспроможність організації у власній галузі.

Можна виділити наступні особливості SWOT-аналізу:

- 1) суб'єктивність характеру добору факторів, що складають сильні/слабкі сторони підприємства за ступенем їхньої важливості, а також специфіку сприймання менеджерами впливу факторів зовнішнього середовища;
- 2) імовірність і ризик віднесення факторів до тієї чи іншої групи (минулі переваги можуть у майбутньому стати недоліками, і навпаки);
- 3) швидко змінюючись, середовище потребує постійної уваги до себе.

Процвітаючі фірми, що ефективно застосовують стратегічне управління, виконують SWOT-аналіз за обраним переліком і оцінками факторів один раз на квартал.

Широке застосування та розвиток SWOT-аналізу пояснюються такими причинами: стратегічне управління пов'язане з великими обсягами інформації, яку потрібно збирати, обробляти, аналізувати, використовувати, а відтак виникає потреба пошуку, розробки та застосування методів організації такої роботи.

SWOT-аналіз — це своєрідна форма; він не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування всієї наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Для будь-якого керівника або управлінського працівника,

зорієнтованого на поточну роботу, це корисна справа, яка вимагає від будь-кого, хто застосовує SWOT-аналіз, замислитися на перспективу.

SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей: відповідно до змісту стратегії — адаптації до (чи формування впливу на) середовища (рис. 2.8). SWOT-аналіз витримав перевірку часом, і досі доводячи свою необхідність як важливий елемент раціоналістичного підходу для розробки та реалізації стратегії.

Проведемо SWOT-аналіз КП «ВТП «ВОДА»». Насамперед нам необхідно сформулювати фактори, що впливають на діяльність підприємства відповідно у кожному з чотирьох блоків характеристик (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози). Отже:

Сильні сторони:

- відносна стабільність попиту на послуги;
- наявність програми ресурсозбереження;
- наявність системи надання субсидій громадянам;
- розвинена мережа послуг підприємства;
- монопольне становище на ринку.

Слабкі сторони:

- високий рівень зносу основних фондів;
- низький рівень запровадження нових технологій;
- невисокий рівень прибутковості;
- низька заробітна плата;
- невисокий рівень довіри населення.

Можливості:

- активне впровадження нових технологій;
- збільшення переліку надаваних послуг;
- використання передового досвіду інших регіонів та країн;
- використання потенціалу приватно-державного партнерства.

Загрози:

- нестабільність законодавчої бази;
- ріст вимог споживачів до якості надаваних послуг;
- негативні демографічні процеси;
- політична нестабільність в країні;
- несплата споживачів за послуги.

Тепер, коли фактори сформульовано, ми можемо розрахувати значимість кожного з факторів за допомогою методу експертних оцінок (див. табл. 2.1., 2.2., 2.3., 2.4.).

Таблиця 2.1

Оцінка сильних сторін КП «ВТП «ВОДА»»

Фактор	Коефіцієнт вагомості	Оцінка 1-го експерта	Оцінка 2-го експерта	Оцінка 3-го експерта	Сума
Відносна стабільність попиту на послуги	3	9	8	7	8,00
Наявність програми ресурсозбереження	2	10	4	6	6,67
Наявність системи надання субсидій громадянам кваліфікації кадрів	2	8	7	8	7,67
Монопольне положення на ринку	2	5	6	5	5,33
Розвинена мережа послуг підприємства	1	6	4	9	6,33
Сума					34,00

Таблиця 2.2

Оцінка слабких сторін підприємства

Фактор	Коефіцієнт вагомості	Оцінка 1-го експерта	Оцінка 2-го експерта	Оцінка 3-го експерта	Сума
Високий рівень зносу основних фондів	3	10	8	10	9,33
Низький рівень запровадження нових технологій	2	7	6	9	7,33
Невисокий рівень прибутковості	2	6	7	8	7,00
Невисокий рівень довіри населення	1	8	5	6	6,33
Низька заробітна плата	1	4	9	8	7,00
Сума					37,00

Таблиця 2.3

Оцінка можливостей підприємства

Фактор	Коефіцієнт вагомості	Оцінка 1-го експерта	Оцінка 2-го експерта	Оцінка 3-го експерта	Сума
Активне впровадження нових технологій	3	8	7	10	8,33
Збільшення переліку надаваних послуг	3	9	9	6	8,00
Використання передового досвіду інших регіонів та країн	2	6	7	7	6,67
Використання потенціалу приватно-державного партнерства	2	7	8	7	7,33
Сума					30,33

Оцінка загроз підприємства

Фактор	Коефіцієнт вагомості	Оцінка 1-го експерта	Оцінка 2-го експерта	Оцінка 3-го експерта	Сума
Нестабільність законодавчої бази	2	9	8	10	9,00
Політична нестабільність в країні	1	5	7	9	7,00
Негативні демографічні процеси	1	8	7	8	7,67
Ріст вимог споживачів до якості надаваних послуг	2	10	9	8	9,00
Несплата споживачів за послуги	3	10	10	9	9,67
Сума					42,34

Отже, було опитано трьох експертів, які виставили кожному факторові певний бал – показник вірогідності. Після того було пораховано середнє значення кожного фактора та знайдено суму значень факторів у кожному з блоків. Виявилось, що найбільшим чином на роботу КП «ВТП «ВОДА»» впливають зовнішні загрози (сума – 42,34), причому найнебезпечнішим фактором несплата споживачами за надані послуги. Як відомо, саме кошти, сплачені споживачами, складають основну частку усього доходу підприємства, тому несплата є запорукою подальшої стагнації його розвитку. Дещо меншу вагу набрали такі фактори нестабільність законодавчої бази та підвищення вимог споживачів до якості наданої продукції. Найменшу вагу у даному блоці набрали демографічний та політичний фактори.

Дещо менший вплив на роботу КП «ВТП «ВОДА»» мають слабкі сторони даного підприємства (сума – 37,00). Найбільшою проблемою, на думку експертів, є значна зношеність основних фондів підприємства. Це призводить до

значних втрат у мережі, які, втім, закладено у тариф. Це призводить до підвищення плати за надану послугу при зменшенні якості. Другим за значимістю у цьому блоці виявився фактор недостатнього рівня впровадження у процес виробництва нових технологій. Це, знову ж таки, призводить до того, що послуги надаються не на тому рівні, щоб повністю задовольнити усі вимоги споживачів. Ще менш значущими виявилися невисокий рівень прибутковості підприємства та низька заробітна плата співробітників. І, насамкінець, такий фактор як рівень довіри споживачів до підприємства, має, на думку експертів, найменшу вагу серед усіх вищеназваних.

Сильні сторони КП «ВТП «ВОДА»» мають ще менший вплив на роботу підприємства (сума – 34,00). На думку експертів, найбільш сильною стороною КП «ВТП «ВОДА»» є стабільність попиту на надавані послуги. Дійсно, без води у великому місті прожити досить важко. Навіть якщо населення буде споживати питну воду не з водопроводу, ця вода буде залишатися основним джерелом задоволення господарсько-побутових потреб. Дещо менший вплив - але також достатньо високий - має наявність субсидій, що надаються окремим верствам споживачів. Наявність ресурсозберігаючих програм та розвинена мережа надаваних послуг визначені експертами як ще менш значущі. І, насамкінець, монопольне становище підприємства у галузі має найменшу вагу в даному блоці.

Найменший вплив на роботу стороною КП «ВТП «ВОДА»» справляють можливості даного підприємства. За висновком експертів, факторами, які найбільшою мірою здатні вплинути на роботу КП «ВТП «ВОДА»», є насамперед впровадження нових технологій у виробничий процес (як ми пам'ятаємо, саме цей фактор виявився однією з найслабших сторін підприємства). Дещо меншу вагу у даному блоці має розширення асортименту надаваних послуг. Використання потенціалу приватно-державного партнерства та використання передового досвіду інших регіонів та країн експертами були названі як менш значущі фактори.

Висновки. Якщо підсумувати усе вищесказане, можна сказати, що:

- оцінка сильних сторін КП «ВТП «ВОДА»» вище оцінки можливостей даного підприємства, тобто підприємству доцільно знайти додаткові можливості для свого розвитку - потенціал дозволяє це зробити;
- разом з тим оцінка сильних сторін КП «ВТП «ВОДА»» є нижчою за оцінки загроз, що свідчить про несприятливу зовнішню атмосферу. У цьому випадку доцільно знаходити ефективні методи нейтралізації вказаних загроз для роботи даного підприємства як складової частини житлово-комунального господарства регіону;
- оцінка слабких сторін є більшою за оцінку можливостей. Це свідчить про те, що несприятливі фактори у роботі самого підприємства певною мірою гальмують досягнення нею можливих перспектив. Тому доцільно знаходити методи вирішення накопичених проблем або хоча б мінімізації їхнього впливу на роботу КП «ВТП «ВОДА»»;
- оцінка слабких сторін менше оцінки загроз. Це свідчить про те, що підприємству необхідно терміново знаходити вирішення проблем, бо вони не лише гальмують його розвиток, а й роблять його беззахисним перед загрозами зовнішнього середовища;
- не можна не зазначити, що подібна ситуація характерна для переважної більшості підприємств ЖКГ України, тому для ефективного вирішення наявних негараздів необхідно докладати зусилля не лише керівникам кожної окремої ланки цієї системи зокрема. Вирішення проблем має стати державним пріоритетом – адже якщо ситуація ї далі розгортатиметься такими темпами, ми дуже скоро опинимося на межі технологічної катастрофи.

Тепер ми можемо сформулювати матрицю SWOT: (див. табл. 2.5):

Матриця SWOT КП «ВТП «ВОДА»»

	<p>Можливості:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Активне впровадження нових технологій 2. Збільшення переліку надаваних послуг 3. Використання передового досвіду інших регіонів та країн 4. Використання потенціалу приватно-державного партнерства 	<p>Загрози:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабільність законодавчої бази 2. Політична нестабільність в країні 3. Негативні демографічні процеси 4. Ріст вимог споживачів до якості надаваних послуг 5. Несплата споживачів за послуги
<p>Сильні сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відносна стабільність попиту на послуги 2. Наявність програми ресурсозбереження 3. Наявність системи надання субсидій громадянам 4. Кваліфікація кадрів 5. Монопольне положення на ринку 5. Розвинена мережа послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подальше впровадження нових технологій, особливо ресурсозберігаючих 2. Підвищення привабливості для споживачів послуг, що надаються підприємством 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подальше використання та удосконалення механізму субсидювання 2. Проведення заходів з приводу підвищення свідомості громадян і усвідомлення необхідності сплачувати за спожиті послуги
<p>Слабкі сторони:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень зносу основних фондів 2. Низький рівень запровадження нових технологій 3. Невисокий рівень прибутковості 4. Невисокий рівень довіри населення 5. Низька заробітна плата 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Термінове оновлення основних фондів 2. Проведення заходів із покращення іміджу підприємства 3. Підвищення привабливості підприємства для працівників – дійсних і потенціальних 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка комплексної загальнодержавної програми ефективного вирішення проблем, що накопичилися у галузі ЖКГ 2. Проведення заходів із покращення іміджу підприємства 3. Підвищення якості надаваних послуг

Сукупний аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на конкурентні переваги показує, що КП «ВТП «ВОДА»» знаходиться у досить невідгданому положенні. Рівень зносу основних фондів щороку зростає, довіра населення падає, нові технології майже не впроваджуються, населення незадоволене якістю надаваних послуг і нестабільно за них сплачує. Така ситуація характерна не тільки для КП «ВТП «ВОДА»», а для усієї галузі житлово-комунальних послуг. Тому і вирішення даної проблеми слід вести комплексно, на загальнодержавному рівні. Що стосується рекомендацій власне досліджуваному підприємству, то можна зазначити, що КП «ВТП «ВОДА»» доцільно насамперед звернути увагу на оновлення основних фондів, адже ця проблема є ключовою для підприємства і «тягне» за собою низку інших, не меш важливих. Тому ми вважаємо впровадження нових технологій, особливо ресурсозберігаючих, ключовою проблемою і основною задачею КП «ВТП «ВОДА»».

2.3 PEST-аналіз

Будь-яка організація знаходиться і функціонує в середовищі. По відношенню до підприємства середовище поділяють на зовнішнє і внутрішнє. Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує підприємство ресурсами, необхідними для підтримки його внутрішнього потенціалу. Проте ресурси зовнішнього середовища не безмежні, на них претендують багато інших підприємств, що знаходяться в цьому середовищі. Тому завжди існує небезпека того, що підприємство не зможе одержати необхідні ресурси із зовнішнього середовища в необхідний час.

Завдання стратегічного управління полягає в забезпеченні такої взаємодії підприємства із середовищем, яка дозволить йому підтримувати свій потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей підприємства, а це в свою чергу забезпечить можливість виживання в довгостроковій перспективі.

Аналіз зовнішнього середовища являє собою процес, за допомогою якого підприємство отримує можливість контролювати зовнішні по відношенню до нього фактори з метою визначення можливостей і погроз.

Оцінка впливу зовнішнього середовища на підприємство проводиться з наступними параметрами:

- оцінка змін, що впливають на різні аспекти поточної стратегії. Визначення факторів, які являються загрозою для поточної стратегії підприємства. Визначення факторів, що надають більше можливостей для досягнення загальних для підприємства цілей шляхом коректування плану.

- аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство дає йому час для прогнозування можливостей, час для розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, час для розробки таких стратегій, які дозволять перетворити загрози в будь-які вигідні можливості.

- аналіз зовнішнього середовища підприємства починають з аналізу макросередовища підприємства на основі використання багатфакторного системного аналізу (PEST- аналізу).

PEST – це абревіатура чотирьох англійських слів:

P - Policy – політика,

E - Economy – економіка,

S - Society- суспільство (соціум),

T - Technology – технологія.

З назви методу видно, що серед незліченного розмаїття факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство, PEST- аналіз виділяє тільки 4 основні групи.

Політичний фактор необхідно вивчати в першу чергу, тому що політика – це влада, а влада регулює механізм обертання грошей у державі та ряд інших умов одержання основних ресурсів для діяльності будь-якого підприємства.

Аналіз економічного аспекту зовнішнього середовища дозволяє зрозуміти яким чином на рівні держави формуються та розподіляються економічні ресурси.

Соціальний аспект впливу зовнішнього середовища найбільшою мірою пов'язаний з процесом формування споживчих переваг населення.

Вплив технологічного фактору зовнішнього середовища на підприємство проявляється через постійну загрозу втрати ринку в зв'язку з його витісненням новим, більш технологічно прогресивним товаром.

Стратегічний аналіз кожного із зазначених компонентів повинен відповідати принципам системності, тому що в реальному житті всі ці компоненти між собою тісним і складним чином взаємопов'язані. Тому зміна одного із компонентів, як правило, визиває зміну інших, а такі зміни можуть стати для підприємства як загрозами так і можливостями. PEST – аналіз – це інструмент чотирьохкомпонентного стратегічного аналізу макросередовища, а реальне життя – ширше, багатогранніше і для кожного підприємства в його зовнішньому середовищі існує свій набір факторів які найбільш істотно впливають на його конкретний бізнес.

На нашу думку, проведення PEST – аналізу КП «ВТП «ВОДА»» дозволить більш чітко визначити зовнішні загрози та можливості, характерні для даної галузі. Спираючись на отримані результати, ми зможемо визначити основні напрямки ефективного розвитку підприємства.

Результати проведеного аналізу представлено у табл. 3.1.

Отже, для оцінки зовнішнього середовища КП «ВТП «ВОДА»» було обрано наступні фактори:

- **Політичні:** нестабільність чинного законодавства; наявність природоохоронного законодавства; проведення виборів; державне регулювання галузі; податкова політика держави.
- **Економічні:** економічна ситуація у державі; рівень інфляції; інвестиційний клімат у галузі; монополізм у галузі; ціни на енергоресурси.
- **Соціальні:** демографічні чинники; імідж підприємства; рівень доходів населення; рівень реклами та PR; можлива зміна переваг споживачів.
- **Технологічні:** впровадження нових технологій; фінансування досліджень; ліцензування, отримання патентів; захист інтелектуальної власності

Таблиця 2.6

PEST-аналіз КП «ВТП «ВОДА»»

Фактори	Вагомість	Ступінь впливу				±	Інтегральна оцінка «+»	Інтегральна оцінка «-»
		1 експерт	2 експерт	3 експерт	середнє			
1. ПОЛІТИЧНІ								
Нестабільність чинного законодавства	2	7	6	7	6,67	-		-13,33
Природоохоронне законодавство	2	7	7	6	6,67	+	13,33	
Проведення виборів	2	6	5	6	5,67	-		-11,33
Державне регулювання галузі	3	9	8	9	8,67	-		-26,00
Податкова політика держави	1	4	4	5	4,33	-		-4,33
2. ЕКОНОМІЧНІ								
Економічна ситуація у державі	3	9	9	8	8,67	-		-26,00
Рівень інфляції	3	10	9	9	9,33	-		-28,00
Інвестиційний клімат у галузі	3	9	10	9	9,33	-		-28,00
Монополізм у галузі	1	5	7	5	5,67	+	5,67	
Ціни на енергоресурси	2	6	8	7	7,00	-		-14,00
3. СОЦІАЛЬНІ								
Демографічні чинники	2	7	7	8	7,33	-		-14,67
Імідж підприємства	2	6	7	6	6,33	-		-12,67
Рівень доходів населення	3	10	10	9	9,67	-		-29,00
Рівень реклами та PR	1	4	6	5	5,00	-		-5,00
Зміна переваг споживачів	1	3	4	3	3,33	-		-3,33
4. ТЕХНОЛОГІЧНІ								
Впровадження нових технологій	3	9	9	8	8,67	-		-26,00
Фінансування досліджень	2	7	8	7	7,33	-		-14,67
Ліцензування, отримання патентів	2	6	7	6	6,33	+	12,67	
Захист інтелектуальної власності	1	4	4	4	4,00	+	4,00	

Висновки. Практично усі зазначені фактори експертами було визначено як дестабілізатори, тобто такі, що негативно впливають на розвиток підприємства. Стабілізуючими було названо лише 4 фактори, серед них:

- *Наявність у країні природоохоронного законодавства*, що змушує підприємство оновлювати основні фонди та впроваджувати нові технології, які наносять меншої шкоди довкіллю. Цей чинник визначено як найбільш вагомий серед чинників-стабілізаторів, його інтегральна оцінка становить 13,33.

- *Монопольне становище підприємства у галузі*. Через те, що КП «ВТП «ВОДА» є природним монополістом на ринку водопостачання м. Харкова, у нього відсутні ризики програшу у конкурентній боротьбі. Інтегральна оцінка даного чинника становить 5,67.

- *Отримання підприємством ліцензій та патентів на винаходи*. Одним із завдань підприємства, яке записано у Статуті, є проведення дослідних і дослідно-конструкторських розробок, створення нових вискоєфективних технологій для одержання екологічно чистої води з метою економії всіх видів ресурсів і безпеки водопостачання в екстремальних умовах. На сьогоднішній день підприємством впроваджено у виробництво 9 розробок, деякі з них не мають аналогів у СНД та встигли успішно зарекомендувати себе не лише на насосних станціях Харківського району, але й на інших підприємствах області та України. Даний чинник визначено як другий за значимістю серед чинників-стабілізаторів, його інтегральна оцінка становить 12,67.

- *Захист інтелектуальної власності*. За умов постійної роботи КБ підприємства даний чинник є обов'язковим для підприємства. Інтегральна оцінка цього чинника становить 4,00.

Однак більшість чинників зовнішнього середовища підприємства все ж є дестабілізуючими. При цьому найбільшу загрозу для підприємства становлять економічні фактори (сума інтегральних оцінок за цим показником становить - 90,33). Дещо меншу загрозу становлять політичні фактори, сума інтегральних оцінок в цій групі склала -41,67. Соціальні та технологічні фактори мають ще

менший вплив – сума за цими групами становить відповідно -35,33 та -24,00 балів. Усе це свідчить про те, що в цілому зовнішнє середовище для КП «ВТП «ВОДА»» є несприятливим.

Серед факторів-дестабілізаторів найбільш загрозливим експерти назвали низький рівень доходів населення. Інтегральна оцінка цього фактора склала -29,00. Ненабагато меншою виявилася інтегральна оцінка таких двох факторів як високий рівень інфляції в країні та несприятливий інвестиційний клімат у галузі житлово-комунального господарства в цілому та у галузі водопостачання зокрема – для цих двох чинників оцінка склала -28,00.

Одразу три чинники мають інтегральну оцінку -26,00. До них відносяться складна економічна ситуація в державі, неналежний рівень впровадження нових технологій (навіть незважаючи на те, що КП «ВТП «ВОДА»» має власні розробки) та державне регулювання галузі та відсутність приватної ініціативи.

Несприятлива демографічна ситуація в країні та неналежне фінансування науково-дослідницьких пошуків державою також значним чином впливають на діяльність підприємства (інтегральна оцінка цих чинників склала -14,67). Ціни на енергоресурси для підприємства також мають достатньо вагомий негативний вплив на його діяльність (інтегральна оцінка становить -14,00).

Менший вплив на стабільне функціонування КП «ВТП «ВОДА»» мають такі фактори як нестабільність чинного законодавства (інтегральна оцінка -13,33), недостатньо привабливий для споживачів індекс підприємства (інтегральна оцінка -12,67) та проведення виборів у країні (інтегральна оцінка -11,33). Найменш впливовими факторами-дестабілізаторами експерти назвали недостатній рівень реклами та PR, податкову політику держави та можливу зміну переваг споживачів (інтегральні оцінки відповідно -5,00, -4,33 та -3,33).

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ

Виробничі потужності та основні фонди

Установлена виробнича потужність КП «ВТП «ВОДА»» - 1014,5 тис. м³ на добу.

Проаналізуємо основні виробничі показники КП «ВТП «ВОДА»» (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Основні виробничі показники

Показники	Од. вим.	Роки			Темпи зростання, %	
		2005	2006	2007	2005/ 2006	2006/ 2007
Підйом води	тис. м ³	262980,4	259872,2	249150,0	98,8	95,9
Витрати води на власні потреби	тис. м ³	8012,5	7481,2	8646,6	93,4	115,6
Питома вага витрат води на власні потреби у загальному обсязі піднятої води	%	3,0	2,9	3,5	96,7	116,7
Подача води в мережу (2-й підйом)	тис. м ³	254967,9	252391,0	240503,4	99,0	95,3
у т.ч. по м. Харків	тис. м ³	234944,5	232187,5	226027,8	98,8	97,3
Втрати в мережі та невраховані витрати води	тис. м ³	78463,7	78094,6	74877,5	99,5	95,9
Питома вага втрат у мережі та неврахованих витрат води у загальному обсязі поданої води	%	30,774	30,942	31,134	100,5	100,6
Корисний відпуск води	тис. м ³	145073,0	145350,6	137934,1	100,2	94,9

За досліджуваний період спостерігалось зменшення обсягів піднятої води. У 2005 році було піднято 262980,4 тис. м³ води, у 2006 обсяг скоротився до 259872,2 тис. м³ (темпи зростання 0,988), а у 2007 впав до 249150,0 тис. м³ (темпи зростання 0,959) (див. рис.3.1).

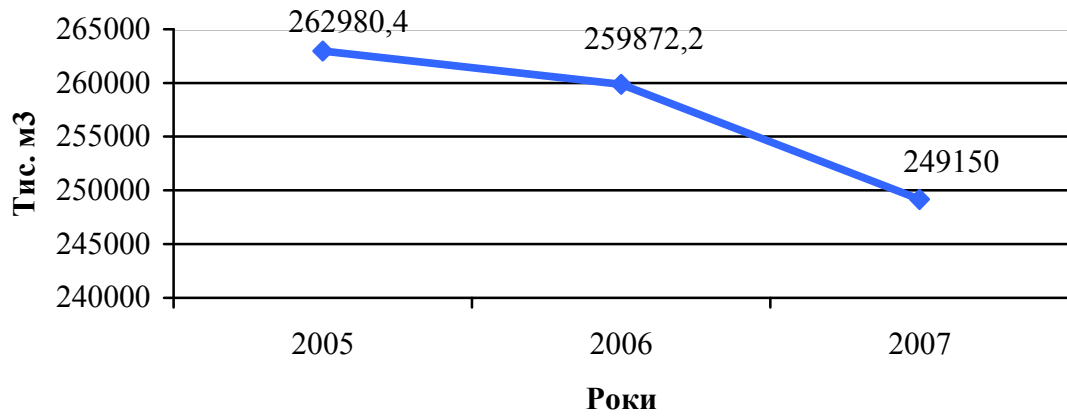


Рис. 3.1. Динаміка обсягів піднятої води

Обсяги води, поданої до мережі, відповідно зменшилися: якщо у 2005 році в мережу було подано 254967,9 тис. м³, то у 2006 р. цей показник знизився до 252391,0 тис. м³ (темп зростання становив 0,990), а в 2007 р. даний показник ще знизився до 240503,4 тис. м³ (темп зростання - 0,953). Що стосується обсягів води, поданих до мережі м. Харкова, то вони зменшувалися з 234944,5 тис. м³ у 2005 р. до 232187,5 тис. м³ у 2006 р. і 226027,8 тис. м³ у 2007 р. (темпи зростання становили відповідно 0,988 і 0,973) (див. рис. 3.2.).

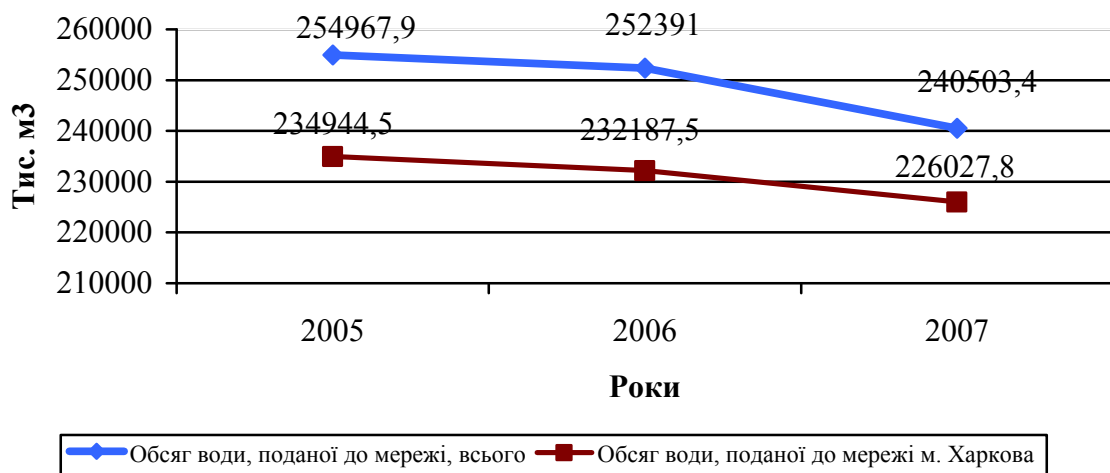


Рис. 3.2. Динаміка обсягів води, поданих до мережі

В той же час за досліджуваний період спостерігалось зростання питомої ваги втрат у мережі та неврахованих витрат води. Так, у 2005 році питома вага втрат у мережі та неврахованих витрат води у загальному обсязі поданої води складала 30,774%. У 2006 році даний показник зріс до 30,942%, а у 2007 році – до 31,134% (темпи зростання відповідно 1,005 та 1,006) (див. рис. 2.4).

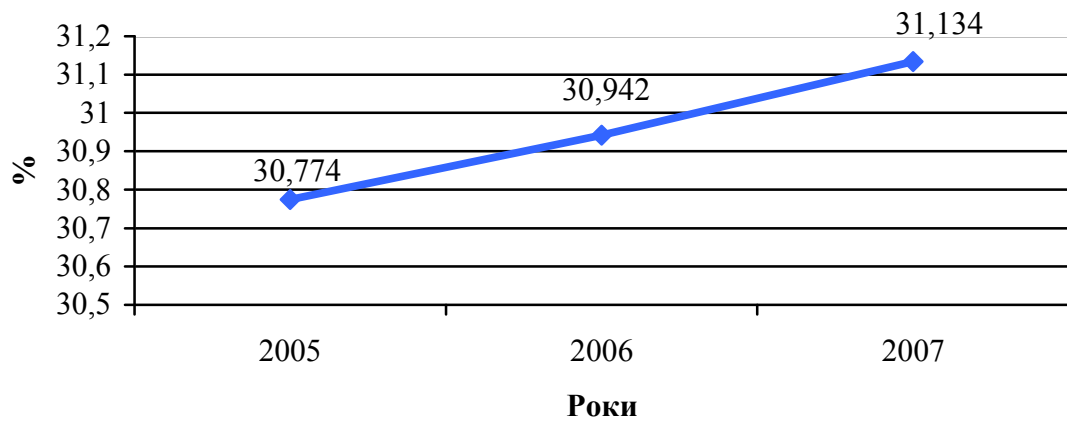


Рис. 3.3. Динаміка втрат води у мережі та неврахованих втрат води

За досліджуваний період зросла питома вага витрат води на власні потреби у загальному обсязі піднятої води. якщо у 2005 та 2006 роках цей показник становив 3,0% та 2,9% відповідно, то у 2007 році він підвищився до 3,5% (див. рис. 3.4).

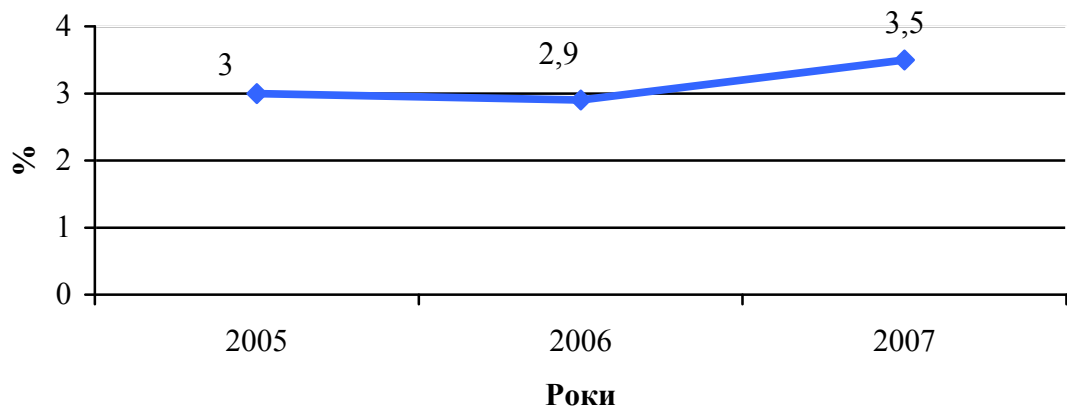


Рис. 3.4. Динаміка витрат води на власні потреби

Таким чином, ми проаналізували основні виробничі показники КП «ВТП «ВОДА»» за три роки.

Структура основних фондів

Найменування показника	Склад основних фондів, тис. грн.			
	На 31.12.2006	Питома вага, %	На 31.12.2007	Питома вага, %
Будинки, споруди та передавальні пристрої	909454,0	95,45%	895778,1	95,38%
Машини та обладнання	31904,1	3,35%	32463,7	3,46%
Транспортні засоби	6697,0	0,70%	6444,0	0,69%
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	3610,9	0,38%	3581,9	0,38%
Бібліотечні фонди	0,8	0,00008%	0,2	0,00002%
Малоцінні та необоротні матеріальні активи	1188,3	0,12%	943,1	0,10%
Усього	952855,1	100,00%	939211,0	100,00%

Як ми бачимо з табл. 3.2. та рис. 3.2. – 3.6 структура основних фондів за 2 роки кардинально не змінилася. Найбільшу частку у загальній структурі мають будинки, споруди та передавальні пристрої (95,45% станом на 31.12.2006р. та 95,38% станом на 31.12.2007р.). Другою за вагою є частка машин та обладнання (3,35% та 3,46% відповідно). Інструменти, прилади, інвентар та меблі за 2 роки своєї частки не змінили (вона становить 0,38%). Малоцінні та необоротні активи за досліджуваний період дещо змінили свою питому вагу (з 0,12% до 0,10%), як і бібліотечні фонди (з 0,00008% до 0,00002%).

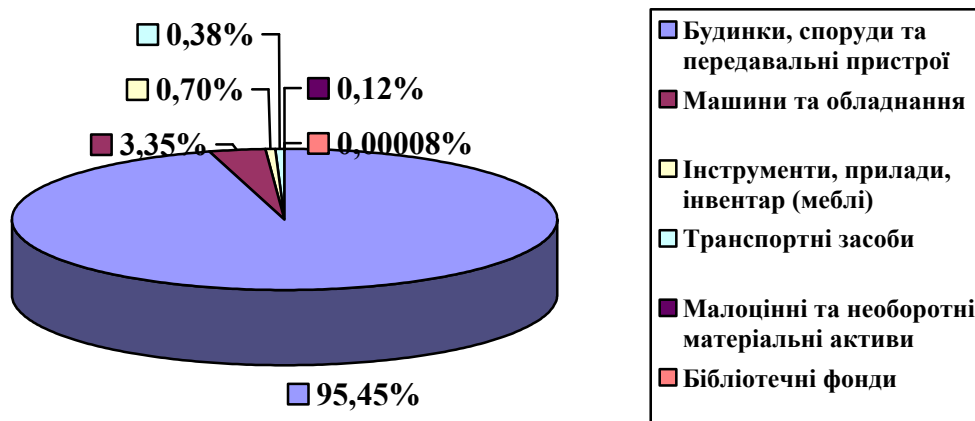


Рис. 3.5. Структура основних фондів станом на 31.12.2006р.

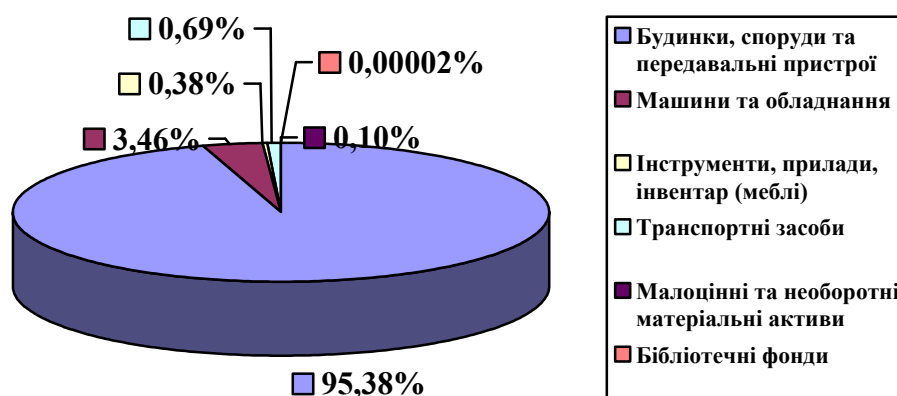


Рис. 3.6. Структура основних фондів станом на 31.12.2007р.

Однак на сьогоднішній день для підприємства особливо гострою є проблема зносу основних фондів (див. табл.3.3)

Таблиця 3.3

Вартість основних фондів

	Основні фонди, тис. грн.		
	Первісна вартість	Залишкова вартість	Знос
На 31.12.2005	918909,0	392593,0	526316,0
На 31.12.2006	939291,9	389362,0	549929,9
На 31.12.2007	952855,1	385017,3	567837,8

На основі цих даних, а також даних, наведених раніше, ми можемо розрахувати показники технічного стану підприємства (див. табл. 3.4) та показники ефективності використання основних фондів (див. табл. 3.5).

Коефіцієнт зносу показує, яка частка вартості основних фондів підприємства вже перенесена на вартість готової продукції. Інакше кажучи, характеризує ступінь зносу основних фондів.

$$\text{Коефіцієнт зносу} = \frac{\text{Сума зносу ОЗ}}{\text{Початкова вартість ОЗ}} \times 100 \quad (3.1)$$

Коефіцієнт придатності характеризує ступінь придатності основних фондів до експлуатації і визначається відношенням їх залишкової вартості на кінець періоду до їх первісної вартості.

$$\text{Коефіцієнт придатності} = \frac{\text{Залишкова вартість ОФ}}{\text{початкова вартість ОЗ}} \times 100 \quad (3.2)$$

Таблиця 3.4

Показники технічного стану основних фондів

Показник	2005	2006	2007
Коефіцієнт зносу	0,57	0,59	0,60
Коефіцієнт придатності	0,43	0,41	0,40

Ми бачимо, що за досліджуваний період коефіцієнт зносу невпинно зростав – а коефіцієнт придатності, навпаки, зменшувався (див. рис. 3.7). На кінець 2007 року зношеними виявилися 60% основних фондів підприємства. З урахуванням того, що більше 95% структури основних фондів даного підприємства складають будинки, споруди та передавальні пристрої (тобто, власне, основні виробничі об'єкти), можна говорити про катастрофічну ситуацію, яка склалася.

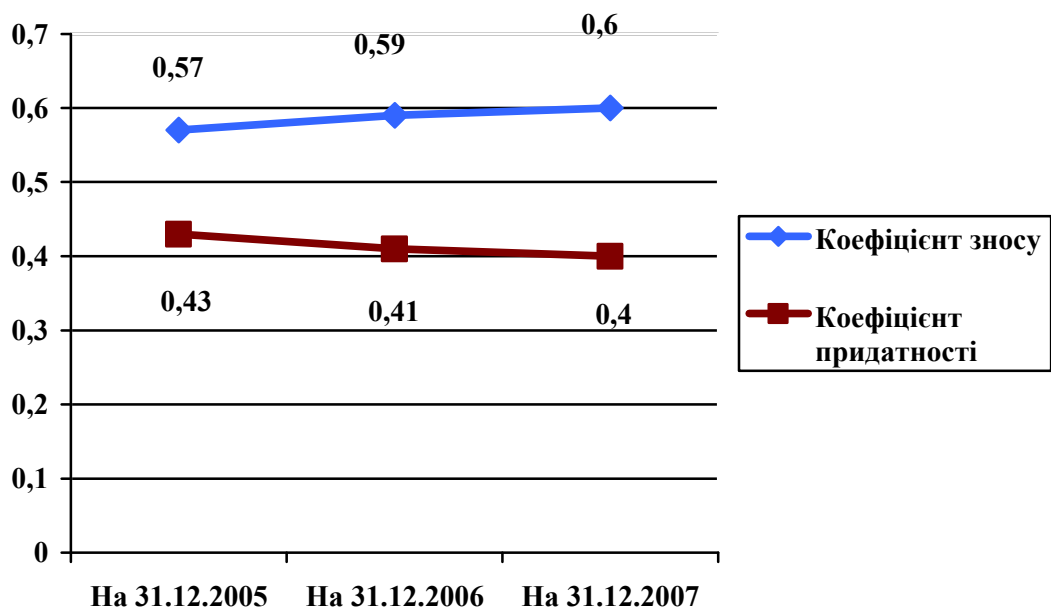


Рис.3.7. Динаміка показників технічного стану

Тепер за наявними у нас даними розрахуємо показники ефективності використання ОФ КП «ВТП «ВОДА»».

Фондовіддача - це відношення вартості продукту або обсягів виробленого продукту до основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

$$\Phi_{\text{від}} = \Pi / \Phi, \quad (3.3)$$

де Π - обсяг виробленої продукції, грн.;

Φ - середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.

Фондоємність характеризує, яка частка вартості основних виробничих фондів припадає на 1 грн. валового доходу підприємства. Цей показник обернений до фондовіддачі і визначається за формулою

$$\Phi_{\text{м}} = \Phi / \Pi = 1 / \Phi_{\text{від}}, \quad (3.4)$$

Фондоозброєність характеризує ступінь озброєності фондами одного працівника і показує, яка частка загальної вартості основних фондів підприємства припадає на одного середньооблікового працівника.

$$\Phi_0 = \Phi / Ч, \quad (3.5)$$

де Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн.

$Ч$ – середньоспискова чисельність працівників, чол.

Продуктивність праці - це синтетичний показник ефективності виробництва. В ній у концентрованому вигляді відбиваються всі сторони господарської діяльності: технічний прогрес, організація виробництва, використання трудових і матеріальних ресурсів. Тому не випадково, що саме рівень продуктивності праці нерідко розглядається як найважливіший показник прогресивності суспільної форми виробництва. Продуктивність праці можна обчислити за формулою

$$ПП = Д/Ч, \quad (3.6)$$

де $Д$ – дохід (виручка) від реалізації, грн.

$Ч$ - середньоспискова чисельність працівників, чол.

Таблиця 3.5

Показники ефективності використання основних фондів

Назва показника	Розмірність	Роки		
		2005	2006	2007
Фондовіддача в натуральних показниках	тис. м ³ /грн	0,370	0,373	0,358
Фондовіддача у вартісних показниках	грн/грн	0,518	0,566	0,762
Фондоємність продукції	грн/грн	1,929	1,767	1,313
Фондоозброєність праці	тис.грн./чол	113,172	118,024	102,644
Продуктивність праці	тис.грн./чол	58,654	66,806	78,187

Ми бачимо з наведених даних, що за досліджуваний період фондівіддача (у вартісних показниках) збільшувалася (з 0,518 у 2005 році до 0,566 у 2006 році та 0,762 у 2007 році), а фондоємність зменшувалася (з 1,929 у 2005 році до 1,767 у 2006 році та 1,313 у 2007 році). Безумовно, це є позитивною тенденцією.

Разом з тим, фондоозброєність праці за досліджуваний період зменшилася: у 2005 році цей показник становив 113,172, у 2006 - 118,024, у 2007 він знизився до 102,644. Тобто на одного працюючого стало припадати менше основних фондів.

Продуктивність праці ж навпаки, збільшилася: якщо у 2005 році вона складала 58,654, то вже в 2006 році збільшилася до 66,806, а у 2007 році – до 78,187, що також є позитивною тенденцією.

Таким чином, ми схарактеризували виробничі потужності та основні фонди підприємства.

3.2. Мотивація персоналу

Проаналізуємо трудові показники КП «ВТП «ВОДА»» за три роки – з 2005 по 2007.

Таблиця 3.6

Кількість працівників та фонд оплати праці

Найменування показників	Кількість працівників та фонд оплати праці		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Середньооблікова кількість працівників, осіб	3469	3299	3751
Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	40863,7	48514,9	65455,7
Сума податку з доходів фізичних осіб, що відрахована з фонду оплати праці усіх працівників, тис. грн.	5048,6	6030,9	9121,9
Середньомісячна заробітна плата, грн.	955	1183	1412

Як ми бачимо з табл. 3.6, станом на 2005 рік середньооблікова чисельність персоналу підприємства складала 3469 чол. у 2006 році чисельність

персоналу зменшилася до 3299 чол. а потім знову зросла і в 2007 році становила 3751 чол.

Середньомісячна заробітна плата за весь досліджуваний період зростала: в 2005 році її величина складала 955 грн., у 2006 році – 1183 грн., у 2007 році – 1412 грн., хоча темпи її зростання дещо знизилися.

Відповідно до цього зростали і фонд оплати праці та сума податку з доходів фізичних осіб, що відрахована з фонду оплати праці усіх працівників. Якщо у 2005 році фонд оплати праці працівників підприємства становив 40863,7 тис. грн. (податок з доходу фізичних осіб, відповідно – 5048,6 тис. грн.), то у 2006 році ці показники становили відповідно 48514,9 тис. грн. та 6030,9 тис. грн., а у 2007 році – 65455,7 тис. грн. та 9121,9 тис. грн. відповідно.

Відповідно до змін кількості працюючих працівників змінювалися і показники використання робочого часу на підприємстві.

Таблиця 3.7

Використання робочого часу

Найменування показників	Використання робочого часу, людино-години		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Фонд робочого часу, всього	7182536	6835610	7803753
Відпрацьовано, всього	6430666	6062602	6959476
з них надурочно	33237	26732	41843
Невідпрацьовано, всього	751870	773008	844277

З таблиці 3.7 ми бачимо, що у 2006 році фонд робочого часу був меншим, ніж у 2005 та 2007 роках. Так, у 2005 році фонд робочого часу становив 7182536 людино-годин (із них відпрацьовано 6430666 людино-годин, невідпрацьовано 751870 людино-годин). У 2006 році працівниками підприємства було відпрацьовано 6062602 людино-годин, фонд невідпрацьованого часу склав 773008 людино-годин. В цілому ж у 2006 році фонд робочого часу по підприємству склав 6835610. У 2007 році відбулося зростання усіх показників: фонд робочого часу склав 7803753 людино-годин (із

них відпрацьовано 6959476 людино-годин, невідпрацьовано 844277 людино-годин). Графічно це представлено на рис. 3.8. Наведені нами значення використання фонду робочого часу корелюють із показниками чисельності штатних працівників підприємства.

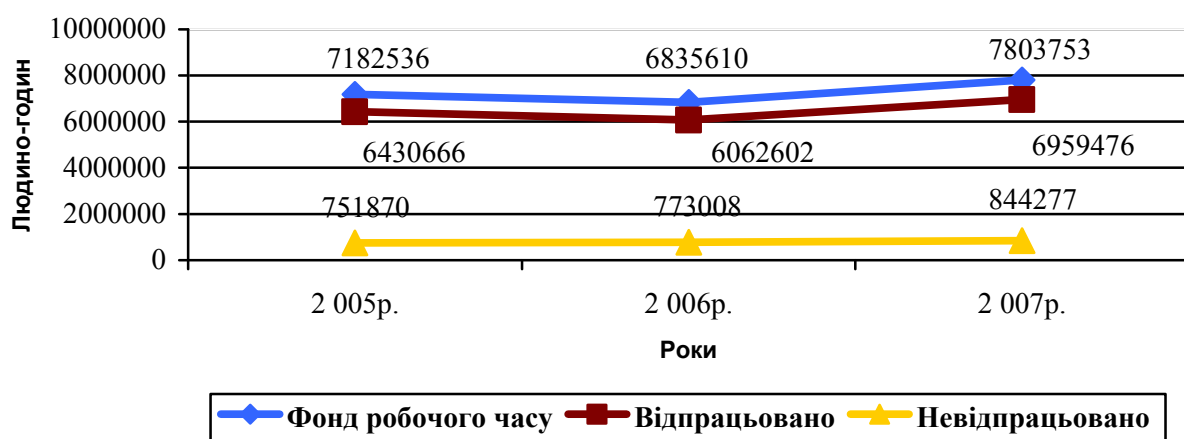


Рис. 3.8. Використання робочого часу

Отже, ми проаналізували показники використання фонду робочого часу КП «ВТП «ВОДА»», показники з оплати праці та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

3.3. Витрати і собівартість

За досліджуваний нами період КП «ВТП «ВОДА»» понесло такі операційні витрати (див. табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Елементи операційних витрат

Найменування показників	Елементи операційних витрат, тис. грн.		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Матеріальні затрати	85062,8	89265,1	103558,7
Витрати на оплату праці	41332,1	49384,0	66421,6
Відрахування на соціальні заходи	14744,5	17231,9	23824,2
Амортизація	19184,7	21336,4	21170,7
Інші операційні витрати	17294,5	17709,5	25218,6
Разом	177618,6	194926,9	240193,8

За досліджуваний період операційні витрати підприємства зросли на 35%: у 2005 році їхня сума становила 177618,6 тис. грн., у 2006 році – 194926,9 тис. грн., у 2007 році – 240193,8 тис. грн. (див. рис. 3.9).

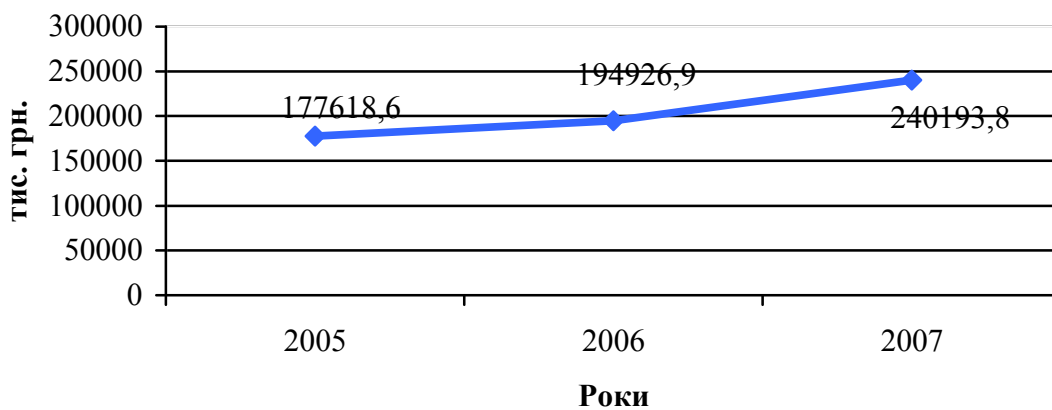


Рис. 3.9. Динаміка операційних витрат

Проаналізуємо структуру операційних витрат (див. рис.3.10 - 3.12).

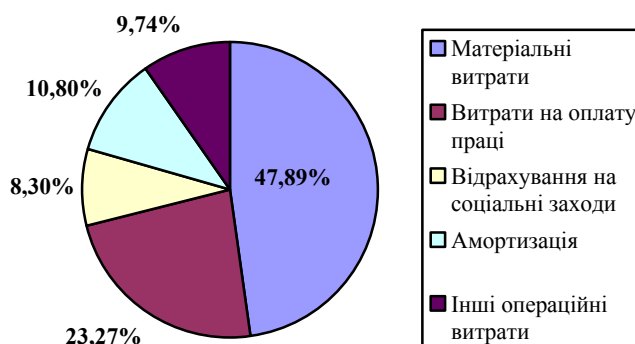


Рис. 3.10. Структура операційних витрат 2005 р.

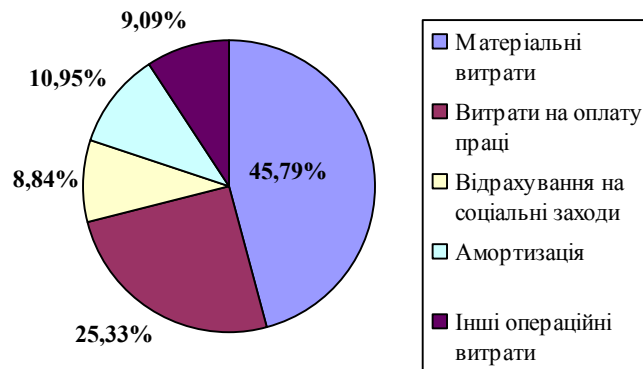


Рис. 3.11. Структура операційних витрат 2006 р.

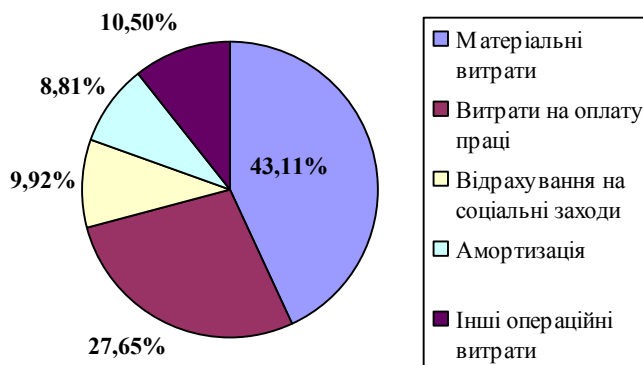


Рис. 3.12. Структура операційних витрат 2007 р.

Як ми бачимо з наведених діаграм, протягом 2005-2007 років постійно зменшувалася частка матеріальних витрат у загальній масі операційних витрат. Так, у 2005 році матеріальні витрати становили 47,89%, у 2006 році – 45,79%, у 2007 році – 43,11%.

Як уже було показано раніше, за досліджуваний період постійно зростав фонд оплати праці, пропорційно зростали і витрати на соціальні заходи. У 2005 році витрати на оплату праці становили 23,27% усіх операційних витрат, а витрати на соціальні заходи - 8,3%. У 2006 році дані показники становили відповідно 25,33% та 8,84%, а у 2007 році – 27,65% та 9,92% відповідно.

Амортизаційні відрахування у 2005 році склали 10,8% від усієї маси операційних витрат. У наступному році цей показник дещо виріс – до 10,95%, однак уже наступного, 2007 року, він упав до 8,81%.

Що стосується інших операційних витрат, то у 2005 році їхня частка становила 9,74%. У 2006 році маса цих витрат дещо зменшилася – до 9,09%, а у 2007 році збільшилася і становила 10,5%.

Незважаючи на те, що операційні витрати збільшувалися протягом усього досліджуваного періоду, собівартість 1 м³ води, а, отже, і середній тариф на послуги водопостачання мали дещо іншу динаміку змін (див. табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Середні тарифи на послуги водопостачання та собівартість 1 м³ води

Найменування показників	Одиниця виміру	Середні тарифи на послуги водопостачання та собівартість 1 м ³ води		
		2005 р.	2006 р.	2007 р.
Середній тариф	коп./ м ³	139,9	125,72	170,2
Собівартість 1 м ³ води	коп.	141,2	128,92	142,4

За досліджуваний нами період середній тариф на послуги водопостачання змінювався наступним чином. За період з 2005 по 2006 роки він знизився з 139,9 коп./ м³ до 125,72 коп./ м³, а до 2007 року він зріс і становив 170,2 коп./ м³ (див. рис. 3.13).

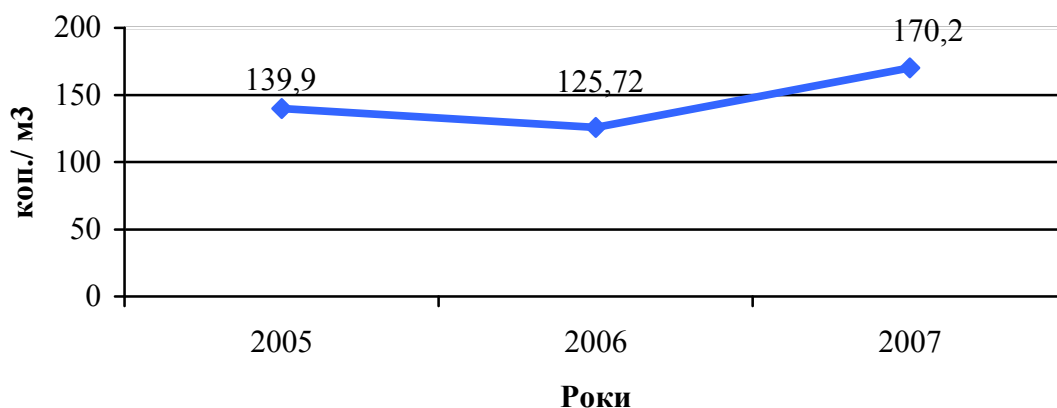


Рис. 3.13. Динаміка середнього тарифу на послуги водопостачання

Собівартість 1 м³ води, яка поступила в мережу, у 2005 році становила 141,5 коп, а у 2006 році – 128,92 коп. Темп росту за цей період становив 0,913. однак вже у 2007 році собівартість підвищилася до 142,4 коп (темп росту – 1,1046) (див. рис. 3.14).

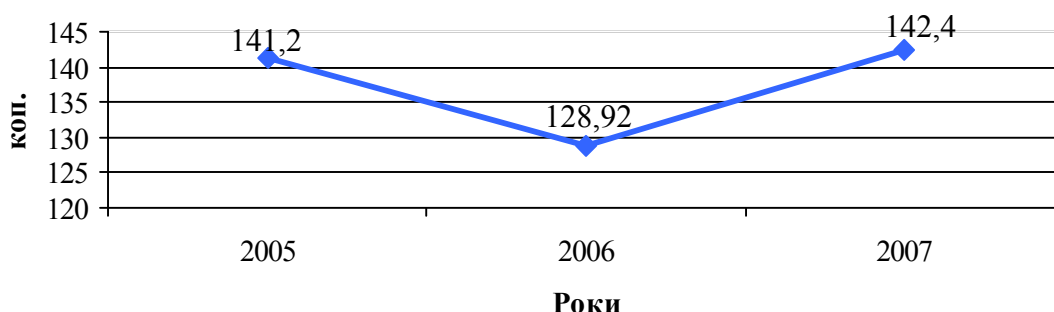


Рис. 3.14. Динаміка собівартості 1 м³ води

3.3. Фінансові результати

Після реалізації продукції підприємство отримало наступні фінансові результати (див. табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Фінансові результати

Найменування показника	Фінансові результати, тис. грн.		
	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Дохід від реалізації	203469,9	220393,0	293279,3
Чистий дохід від реалізації	169621,2	183660,8	244399,4
Собівартість реалізованої продукції	160035,5	174738,4	215829,7
Валовий прибуток	9585,7	8922,4	28569,7

Ми бачимо, що за увесь досліджуваний період невпинно зростали дохід від реалізації, чистий дохід від реалізації, а також собівартість реалізованої продукції. Так, у 2005 році дохід від реалізації КП «ВТП «ВОДА»» склав 203469,9 тис. грн. Чистий дохід від реалізації склав 169621,2 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції дорівнювала 160035,5 тис. грн.

У 2006 році дохід від реалізації дорівнював 220393,0 тис. грн., чистий дохід від реалізації - 183660,8 тис. грн., собівартість реалізованої продукції - 174738,4 тис. грн.

У 2007 році дохід від реалізації дорівнював 293279,3 тис. грн., чистий дохід від реалізації - 244399,4 тис. грн., собівартість реалізованої продукції - 215829,7 тис. грн.

Що стосується валового прибутку підприємства, то у 2005 році він дорівнював 9585,7 тис. грн., у 2006 році зменшився до 8922,4 тис. грн., а у 2007 році значно виріс і становив 28569,7 тис. грн. (див. рис.2.16).

Висновки.

Більшість наявних проблем може бути вирішена лише на загальнодержавному рівні. Однак і саме підприємство здатне сприяти вирішенню деяких питань. Насамперед це стосується оновлення основних фондів. Низький рівень впровадження нових технологій експерти назвали одним із найбільш загрозливих для підприємства факторів. У той же час станом на 2007 рік зношеність основних фондів підприємства складала 60%, що є величиною катастрофічною. Підприємство постає перед необхідністю термінового придбання нового обладнання та машин, перекладки водоводів задля того, щоб уникнути технологічної катастрофи у недалекому майбутньому. Очевидно також і те, що підприємство не в змозі буде власними силами покрити такі колосальні розходи. Державне фінансування є вкрай малим та нестабільним. Приватні інвестори не поспішають вкладати свої кошти у розвиток підприємства. Тому найбільш прийнятним для КП «ВТП «ВОДА»» на даному етапі є лізинг.

РОЗДІЛ 4

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Лізинг – це вид інвестиційної діяльності, при якому лізингодавець (лізингова компанія) купує у постачальника устаткування (предмет лізингу) і потім здає його в оренду за певну плату, на певний строк і на певних умовах лізингоодержувачу (клієнту) з подальшим переходом права власності лізингоодержувачу.

Розрахуємо схему лізингової угоди для КП «ВТП «ВОДА»».

Підприємство вирішило придбати 4 свердловинних насоси марки TWI06.18-20-B DM для однієї з водопідйомних станцій у компанії ТОВ «ВІЛО Україна». В якості лізингодавця підприємство обрало ТОВ «СЕТКОМ».

Вартість одного насоса складає 38 тис. грн.

Компанія-лізингодавець запропонувала два альтернативних варіанти.

Перший варіант: договір фінансового лізингу підписується на 6 років із правом викупу устаткування за залишковою вартістю. Авансовий платіж складає 15%, комісійна винагорода – 4,9% від вартості об'єкта лізингу, відсоткова ставка дисконтування $E_k=10\%$, відсотки за кредит $P_{кр}=15\%$. Для розрахунку амортизації обрано прискорений метод.

Другий варіант: аванс – 45% від вартості об'єкта лізингу, відстрочка виплат на 2 роки з наступною щорічною сумою платежів впродовж 4 років рівними частками за 7% від вартості устаткування та наступним викупом устаткування за залишковою вартістю.

Проаналізуємо обидва можливі варіанти.

1 варіант. *1 рік лізингової угоди.*

1. Залишкова вартість основних фондів на початок року (з урахуванням 15% авансового платежу):

$$38000 \cdot 4 - (38000 \cdot 4 \cdot 0,15) = 129200 \text{ грн.}$$

2. Амортизаційні відрахування:

$$129200 * 0,15 = 19380 \text{ грн.}$$

3. Залишкова вартість основних фондів на кінець року:

$$129200 - 25840 = 109820 \text{ грн.}$$

4. Відсоток залишкової вартості основних фондів від вартості об'єкта лізингу:

$$(109820 / 152000) / 100 = 72\%$$

5. Плата за кредитні ресурси:

$$K_p = \frac{152000 + 109820}{2} * 0,15 = 39273 \text{ грн.}$$

Комісійна винагорода орендодавцю:

$$K_v = \frac{152000 + 109820}{2} * 0,049 = 12829 \text{ грн.}$$

Лізинговий платіж для першого року:

$$ЛП = 19380 + 39273 + 12829 = 71482 \text{ грн.}$$

2 рік лізингової угоди

Плату за кредитні ресурси та комерційну винагороду розраховуємо від суми середньої залишкової вартості основних фондів:

$$K_p = \frac{109820 + 76874}{2} * 0,15 = 22239 \text{ грн.}$$

$$K_v = \frac{109820 + 76874}{2} * 0,049 = 4574 \text{ грн.}$$

Аналогічно розраховуємо показники за іншими роками (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Розрахунок лізингових платежів за першим варіантом

Рік, t	На, %	А t	Залишкова рік вартість			Платежі		Лізинговий платіж
			Кпоч	К кін	%	К р	Кв	ЛП = А+Кр+Кв
1	15%	19380	129200	109820	72%	39273	12829	71482
2	30%	32946	109820	76874	51%	22239	4574	59759
3	20%	15375	76874	61499	40%	16144	3390	34908
4	15%	9225	61499	52274	34%	13145	2787	25158
5	10%	5227	52274	47047	31%	7449	3714	16391
6	5%	2352	47047	44695	29%	10233	3400	15985
Разом	100%	84505	44695	-	-	108482	30695	223683

2 варіант.

Авансовий платіж 1 року становить 45% від вартості об'єкта, тому

$$A_p = (38000 \cdot 4) \cdot 0,45 = 68400 \text{ грн.}$$

Залишкова вартість устаткування на початок року:

$$152000 - 68400 = 83600 \text{ грн.}$$

Таблиця 4.2

Розрахунок лізингових платежів за другим варіантом

Рік, t	На, %	А t	Залишкова рік вартість			Платежі		Лізинговий платіж
			Кпоч	К кін	%	К р	Кв	ЛП = А+Кр+Кв
1	-	-	83600	-	-	-	-	-
2	-	-	83600	-	-	-	-	-
3	7%	5852	83600	77748	51%	17932	6001	29785
4	7%	5442	77748	72306	48%	16677	5581	27700
5	7%	5061	72306	67244	44%	15510	5190	25761
6	7%	4707	67244	62537	41%	14424	4827	23958
Разом	100%	21063	62537	-	41%	64543	21600	107205

Дисконтована вартість лізингових платежів

Рік t	Коефіцієнт дисконту K_{dt} , $E_k = 0,1$	1 варіант			2 варіант		
		ЛП _t	ЛП _t Кдт	Підсумок Σ ЛП _t Кдт	ЛП _t	ЛП _t Кдт	Підсумок Σ ЛП _t Кдт
0	1	-	-	-	-	-	-
1	0,909	71482	64977	64977	-	-	-
2	0,826	59759	49361	114338	-	-	-
3	0,751	34908	26216	140554	29785	22369	22369
4	0,683	25158	17183	157737	27700	18919	41288
5	0,621	16391	10179	167915	25761	15998	57286
6	0,564	15985	9016	176931	23958	13512	70798
Разом	-						
Залишкова вартість до викупу							62537

Тепер, коли ми розрахували суми лізингових платежів за обома варіантами та розрахували дисконтовану вартість лізингових платежів, ми можемо порівняти варіанти, щоб вибрати один найкращий (див. табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Показники витрат за варіантами, грн.

Показники	1 варіант	2 варіант	1 варіант/ 2 варіант (\pm)
Авансовий платіж	22800	68400	+45600
Лізингові платежі	223683	107205	-116478
Залишкова вартість	44695	62537	+17842
РАЗОМ	291178	238142	-53036

Поточна вартість дисконтованих лізингових платежів становить:

- 1 варіант: $223683/6 = 37280,5$ грн. на рік або 9320 грн. на квартал;
- $107205/6 = 17867,5$ грн. на рік або 4467 грн. на квартал.

За другим варіантом має місце відстрочка платежів на 2 роки і викуп устаткування після 2 років експлуатації за рахунок підприємства. Залишкова вартість за 2 варіантом є дещо більшою (а саме на 17842 грн.). Сума лізингових платежів за 2 варіантом є меншою, ніж за 1 варіантом, на 116478 грн. Загальна сума дисконтова них орендних платежів за 1 варіантом є більшою на 53036 грн. Тим більше за умов використання кредитних коштів плата за кредитні ресурси збільшується, що знижує значення економічного ефекту на

$$62537 * 0,15 = 9380,55 \text{ грн.}$$

Це ще збільшує збитки від використання 2 варіанту:

$$-9380,55 - 53036 = -62416,55 \text{ грн.}$$

Перший варіант має перевагу, тим більше, що термін амортизації майна, отриманого на умовах лізингу, за 1 варіантом є значно меншим.

Отже, КП «ВТП «ВОДА»» доцільно скористатися 1 варіантом лізингової угоди.

Висновки. Ми проаналізували чинники зовнішнього середовища КП «ВТП «ВОДА»», з'ясували, які саме чинники найбільшим чином впливають на його діяльність. Крім того, ми показали, що більшість чинників від самого підприємства не залежить, тобто воно не в змозі боротися з ними самостійно. Але з таким чинником як катастрофічне старіння основних фондів, підприємство може боротися. Нами було розраховано 2 варіанти лізингової угоди, що може бути укладена підприємством для придбання чотирьох насосів марки TWI06.18-20-B DM для однієї з водопідйомних станцій і обґрунтовано доцільність обрання одного із двох існуючих варіантів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи усе вищевикладене, ми можемо зробити висновки:

- Галузь водопостачання є однією зі стратегічно важливих галузей для української економіки. На жаль, на сьогоднішній день вона переживає глибоку системну кризу, одним із проявів якої є низька конкурентоспроможність даної галузі.
- Сьогодні переважна більшість фахівців схиляється до думки, що основною характеристикою, яка дає підстави говорити про конкурентоспроможність, є частка, яку займає на ринку та чи інша продукція або організація.
- Однією з головних особливостей ринку житлово-комунальних послуг є високий рівень його локалізації, що обов'язково слід брати до уваги, досліджуючи його конкурентоспроможність.
- Виділено основні групи причин, що гальмують, процес формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг, серед яких: економічні, фінансові, адміністративні, управлінські, інвестиційні, психологічні, інформаційні та політичні.
- У курсовому проекті досліджено менеджмент, персонал, витрати та собівартість, стан основних фондів КП «ВТП «ВОДА»», а також проведено SWOT-аналіз та PEST-аналіз даного підприємства. У результаті досліджень виявлено, що фактором, який найбільшим чином гальмує розвиток підприємства, є значний рівень зносу основних фондів.
- Було розраховано 2 варіанти лізингової угоди, що може бути укладена підприємством для придбання чотирьох насосів марки TWI06.18-20-B DM для однієї з водопідйомних станцій і обґрунтовано доцільність обрання із двох існуючих варіантів такого, який дає можливість отримати більший економічний ефект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України
2. Закон України «Про житлово-комунальне господарство»
3. Закон України «Про питну воду та питне водопостачання»
4. Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки
5. Апостолук О. Оцінка потенціалу та стану розвитку ринку житлово-комунальних послуг// Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. Вип. 13, 2008 р. – С. 3-12
6. Бардаков В. А. Економіка водопостачання та водовідведення: Навч. посібник. – Харків: ХНАМГ, 2005. – 331 с.
7. Економіка міського господарства: Навч. посібник./ за ред. Т. П. Юр'євої. – Харків: ХНАМГ, 2002. – 672 с.
8. Житлово-комунальне господарство України. Інформаційно-аналітичний огляд. – К., 2002.
9. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях.— М.: Инфра-М, 2002. — 496 с.
10. Запольський А. К. Водопостачання, водовідведення та якість води: Підручник. – К.: Вища шк., 2005. – 671 с.
11. Карлова О. А. Технології виробництва в міському господарстві: Навч. посібник. – Харків: ХНАМГ, 2005. – 156 с.
12. Кревенс Девід В. Стратегический менеджмент. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. - 752 с.
13. Пивоваров К. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций.- М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2003.- 120с.
14. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993. - 896 с.

15. Прахова Т. С. Понятие и сущность конкурентоспособности // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика», 2005, №2. – С. 12 – 19
16. Статистичний збірник «Регіони України». – К., 2005. – Ч. I. – 508 с.
17. Томпсон, А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии. - М.: ЮНИТИ. Банки и биржи, 1998. - 576 с.
18. <http://www.glavred.info/>
19. http://kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/45/40200811025.html