

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ

На правах рукопису

САВКО ОКСАНА ЯРОСЛАВІВНА



УДК [658.15+005.21]:622.691.4.054+005.336.1-047.44

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ
ДІЯЛЬНОСТІ

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

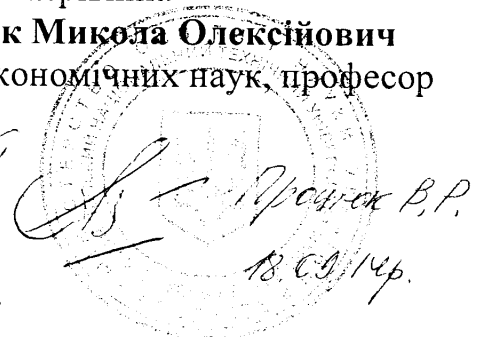
*Усі процедури дисертації
ідемптові за змістом*

*Вчений секретар наук.
вченої ради ДФНГ № 2.06 Олена Кожурич Т.В.*
18.09.2014р.

Науковий керівник:

Данилюк Микола Олексійович
доктор економічних наук, професор

*Вчений
секретар*



Процьок В.Р.
18.09.14р.

Івано-Франківськ – 2014



d531

d 531

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1 Теоретичні та методичні засади формування фінансової стратегії підприємства.....	13
1.1 Економічна суть та основні засади формування стратегії розвитку підприємства	13
1.2 Класифікація фінансових стратегій підприємства, етапи та фактори її формування	27
1.3 Особливості формування фінансової стратегії природних монополістів	43
Висновки до першого розділу	60
Розділ 2 Комплексний аналіз результатів діяльності та розвитку газорозподільних підприємств	63
2.1 Методичні засади аналізу тенденцій розвитку газорозподільних підприємств України.....	63
2.2 Аналіз результатів діяльності газорозподільних підприємств та їх вплив на формування фінансової стратегії.....	78
2.3 Аналіз рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств.....	99
Висновки до другого розділу	114
Розділ 3 Удосконалення методичних підходів до формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання ефективності їх діяльності	117
3.1 Параметричні підходи до оцінки ефективності діяльності газорозподільних підприємств.....	117
3.2 Оцінювання результатів діяльності газорозподільних підприємств на засадах застосування методу аналізу оболонки даних (DEA)	128

3.3 Формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання їх ефективності.....	147
Висновки до третього розділу	160
Висновки.....	162
Список використаних джерел	166
Додатки	186

ВСТУП

Актуальність теми. Газорозподільні підприємства є стратегічно важливою частиною газотранспортної системи України. Вони мають значний економічний і соціальний вплив на рівень життя населення та належать до суб'єктів природних монополій. Фінансова стратегія природного монополіста, її формування та чинники, що її детермінують, є важливими завданнями як реальної економіки, так і державного регулювання. Це пов'язано з особливістю діяльності природного монополіста та необхідності при прийнятті фінансових рішень враховувати інтереси власника природної монополії, держави та громадян. Фінансова стратегія газорозподільних підприємств як суб'єктів природних монополій насамперед спрямована на забезпечення їх ресурсами для інноваційно-інвестиційного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стабільності в довгостроковій перспективі. Важливими факторами, які впливають на формування фінансової стратегії природного монополіста, є як регуляторна політика держави, що визначає засади тарифного регулювання, так і внутрішній потенціал самих підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку системи оцінки ефективності формування фінансової стратегії для таких суб'єктів господарювання. З огляду на вищенаведене тема дослідження є актуальною.

Питання формування стратегії розвитку та фінансової стратегії підприємств широко досліджувались багатьма науковцями. Серед західних учених, які зробили вагомий внесок у розкриття зазначених питань, варто відзначити: І. Ансоффа, С. Гошала, П. Дойля, П. Друкера, Ф. Котлера, Д. Куїна, Г. Міцберга; з-поміж російських дослідників: О. Віханського, Р. Качалова, А. Китманова, Г. Клейнера, Д. Корепанова, Д. Оводкова, Г. Степанову, В. Тамбовцева, І. Хомініч, Л. Шеховцеву; серед українських науковців: І. Бланка, М. Білик, Л. Ліпич, С. Мочерного, А. Наливайка, Г. Семенова, Н. Хрущ та ін. Дослідження цих вчених розкривають сутність і зміст понять

«стратегія підприємства» та «фінансова стратегія», підходи до їх класифікації, етапи, фактори та особливості формування.

Діяльність газорозподільних підприємств завжди привертала увагу дослідників. Особливості та умови функціонування цих підприємств вивчали: Г. Боднар, Н. Васишин, О. Гарматюк, Л. Голубовський, М. Данилюк, О. Дзьоба, Ю. Колбушкін, В. Купчак, В. Петренко, Н. Струк та інші, які зробили значний внесок у розвиток питань антикризового управління та діагностики кризи, аналізу витрат підприємств, а також тарифної та цінової політики.

Водночас потребують подальшого розгляду питання щодо особливостей діяльності газорозподільних підприємств та методичних підходів до розробки фінансової стратегії їх розвитку. Особливо актуальним на сьогодні є вироблення підходів до оцінки ефективності діяльності природних монополістів, що є базовим для формування дієвої фінансової стратегії як самого природного монополіста, так і держави в ході реалізації державного регулювання. Така оцінка обов'язково повинна враховувати концепцію бенчмаркінгу (порівняльної ефективності) та бути комплексною щодо використання всього потенціалу газорозподільних підприємств.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана у відповідності з планом науково-дослідних робіт і тематикою кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу за темою «Удосконалення економічного механізму функціонування підприємств та організацій паливно-енергетичного комплексу» (2007-2010 рр., рішення наукової ради університету від 23.11.2007 р., протокол № 4/43). Автором, зокрема, розглянуто економічну суть та основні засади формування стратегії розвитку підприємства. В межах держбюджетної теми № К5/2010 «Теоретичні і прикладні засади формування механізму ефективного функціонування та оптимізації діяльності соціально-економічних систем паливно-енергетичного комплексу» (2010-2014 рр., номер державної реєстрації 0110U003990) автором, зокрема, досліджувались питання

класифікації фінансових стратегій, аналізу рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств, застосування методу аналізу оболонки даних (DEA) для оцінювання результатів діяльності газорозподільних підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розробка науково-методичних положень та практичних рекомендацій для формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання ефективності їх діяльності.

Для реалізації зазначеної мети було поставлено і виконано такі завдання:

- узагальнити основні результати теоретичних досліджень щодо змісту та сутності понять: «стратегія підприємства», «стратегія розвитку», «фінансова стратегія»;
- розвинути класифікацію фінансових стратегій природних монополістів;
- провести комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності газорозподільних підприємств з метою виявлення напрямів їх подальшого розвитку;
- проаналізувати рівень податкового навантаження газорозподільних підприємств на основі показників доданої вартості;
- сформулювати методичні підходи до вибору фінансової стратегії на основі оцінювання ефективності діяльності газорозподільних підприємств;
- здійснити оцінку ефективності використання ресурсів газорозподільних підприємств на основі параметричних методів;
- обґрунтувати доцільність впровадження стимулюючого регулювання на послуги досліджуваних підприємств.

Об'єктом дослідження є процес формування фінансової стратегії промислових підприємств.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, науково-методичних та практичних положень щодо оцінювання ефективності газорозподільних підприємств для формування фінансової стратегії їх діяльності.

Методи дослідження. Для реалізації визначеної мети та розв'язання поставлених у дисертаційній роботі завдань використано такі методи

дослідження: аналізу та синтезу, індукції та дедукції, порівняння та узагальнення (для уточнення сутності понять: «стратегія підприємства», «стратегія розвитку», «фінансова стратегія», «природна монополія») – (п. 1.1), (п. 1.2), (п. 1.3); групування та класифікації (з метою класифікації фінансових стратегій) – (п. 1.2); горизонтальний, вертикальний аналіз, аналіз відносних та абсолютних показників (для вивчення, порівняння, оцінювання зміни показників у динаміці щодо напрямів діяльності та фінансового стану досліджуваних підприємств) – (п. 2.1), (п. 2.2); кореляційно-регресійного аналізу (для визначення взаємоузгодження в динаміці інтегральних показників імовірності банкрутства газорозподільних підприємств) – (п. 2.2); дисперсійного аналізу (для визначення впливу структурних коефіцієнтів (матеріаломісткості, фондомісткості, зарплатомісткості) на рівень податкового навантаження досліджуваних підприємств) – (п. 2.3); параметричні методи (з метою побудови функції витрат та виробничої функції підприємств) – (п. 3.1); непараметричні методи, а саме метод аналізу оболонки даних (для ранжування газорозподільних підприємств, оцінювання ефективності їх діяльності та розміщення на матриці «прибутковості – суперефективності») – (п. 3.2), (п. 3.3); табличний і графічний методи (для відображення аналітичних розрахунків, ілюстрації динаміки досліджуваних показників, позиціонування газорозподільних підприємств).

Інформаційною базою дисертаційного дослідження стали наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, нормативно-правові акти, що стосуються діяльності газорозподільних підприємств, бухгалтерська та статистична звітність підприємств, монографії, інформація з періодичних видань, матеріали науково-практичних конференцій, інформаційні ресурси мережі Internet, нормативні та довідкові матеріали, дослідження та розробки автора.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку науково обґрунтованих теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання ефективності їх функціонування. Найбільш істотні результати, які

отримані в ході дослідження і визначають наукову новизну роботи, полягають у наступному:

вперше:

- для обґрунтування вибору видів фінансової стратегії газорозподільних підприємств запропоновано методичний підхід до оцінки їх позиціонування в системі координат «прибутковості – суперефективності», при цьому для оцінки суперефективності використано сучасну методологію DEA аналізу (Data Envelopment Analysis), в основі якої покладено концепцію бенчмаркінгу та комплексну оцінку ефективності використання вхідних ресурсів підприємства;

удосконалено:

- трактування дефініції «фінансова стратегія», яку, на противагу існуючим, пропонується розуміти як модель розвитку підприємства, побудова якої базується на використанні широкого кола правил та інструментів ведення діяльності з метою забезпечення фінансової стійкості та стабільності розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища і яка спрямована на зростання економічної вартості підприємства із врахуванням потреб споживачів, корпоративних інтересів власників та державних вимог;

- класифікацію видів фінансових стратегій газорозподільних підприємств як суб'єктів ринку природних монополій на основі результатів оцінювання ефективності діяльності, яка, на відміну від існуючих, враховує особливі умови формування фінансової стратегії об'єкта дослідження, а саме: регульований механізм ціноутворення на тарифи; демонополізацію газотранспортного ринку; орієнтацію на впровадження енергозберігаючих технологій; впровадження інноваційних рішень; залучення капіталу, що дозволило виділити та обґрунтувати для сучасного етапу розвитку основні види фінансової стратегії газорозподільних підприємств: інвестиційна стратегія, стратегія диверсифікації діяльності, зниження витрат та антикризова стратегія;

- інструментарій оцінки ефективності використання ресурсів на основі параметричних методів аналізу виробничої функції, побудованої за крос-секційними даними вітчизняних газорозподільних підприємств; це дало змогу

виявити від'ємний ефект масштабу виробництва, що є нетиповим для цих суб'єктів природної монополії та вказує на інституційні причини неефективності діяльності, насамперед зумовлені системою тарифного регулювання за методом «витрати плюс»;

набули подальшого розвитку:

- метод оцінювання ефективності податкової політики підприємств на основі розрахунку показника рівня податкового навантаження за доданою вартістю, який дозволяє здійснювати порівняльний аналіз податкової політики суб'єктів господарювання в контексті реалізації фінансової стратегії. Така оцінка, на відміну від існуючої, дала змогу виявити значні відхилення в рівні податкового навантаження газорозподільних підприємств, що свідчить про суб'єктивний підхід до їх оподаткування;

- застосування методів фінансово-економічного аналізу діяльності газорозподільних підприємств, які передбачають оцінку ефективності використання майна підприємств, їх фінансової стійкості та платоспроможності; аналіз ділової активності та ризику неплатоспроможності і ймовірності банкрутства підприємств, застосування яких, на противагу існуючим, дозволяє використовувати виявлені закономірності зміни фінансового потенціалу при плануванні і створювати інформаційно-методичне підґрунтя при виборі фінансової стратегії підприємства;

- обґрунтування доцільності впровадження інструментів стимулюючого ціноутворення на ринку природного газу, дозволить якнайповніше реалізувати концепцію бенчмаркінгу, мотивувати суб'єктів господарювання до підвищення ефективності використання ними ресурсів, і на відміну від методу ціноутворення «витрати плюс», стимулююче ціноутворення дозволяє знизити вплив асиметричності інформації при формуванні витрат підприємств.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що викладені у дисертаційному дослідженні теоретичні положення та методичні рекомендації на основі комплексного оцінювання ефективності діяльності газорозподільних підприємств можуть бути використані при плануванні та

управлінні фінансово-економічною діяльністю товариств та допоможуть визначитись із фінансовою стратегією їх функціонування.

Окремі положення дисертаційного дослідження запроваджено у практичній діяльності ПАТ «Рівнегаз» (довідка № 22/2426 від 14.03.2014 р.) – запропонований автором методичний підхід до оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання з використанням методології DEA (аналізу оболонки даних); ПАТ «Івано-Франківськгаз» (довідка № 05-11/1866 від 25.04. 2014 р.) – результати розрахунку рівня податкового навантаження за доданою вартістю; ПАТ «Гисменицягаз» (довідка № 610 від 24.07.2014 р.) – оцінка економічної ефективності виробництва на основі розрахунків виробничої функції та функції витрат; НАК «Нафтогаз України» (довідка № 7-796-14 від 15.08.2014 р.), – проведений комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності газорозподільних підприємств України; ПАТ «Тернопільгаз» (довідка № 01/1668 від 29.08.2014 р.) – пропозиції щодо впровадження інструментів стимулюючого ціноутворення на послуги досліджуваних підприємств.

Окремі теоретичні та методичні положення дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі кафедри економіки підприємства (Інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі) ІФНТУНГ при складанні робочих навчальних програм і підготовці лекційних курсів з таких дисциплін як: «Економічна діагностика» для студентів спеціальностей: 7.03050401– «Економіка підприємства» і 7.03050901 – «Облік і аудит» та дисциплін: «Стратегія підприємства», «Управління витратами» для студентів напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства». (довідка від 28.03. 2014 р.).

Особистий внесок здобувача. Наукові результати, що викладені у дисертаційній роботі та виносяться на захист, отримані автором одноосібно. З наукових праць, як самостійних, так і у співавторстві, в роботі використано лише ті положення, рекомендації та висновки, які є особистим внеском здобувача.

Апробація результатів дослідження. Основні наукові результати та висновки дисертації доповідались та були апробовані на науково-технічних і науково-практичних конференціях, зокрема: III Всеукраїнській науково-практичній конференції «Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (м. Івано-Франківськ, 21-22 жовтня 2011 року); IX Міжнародній науково-технічній конференції «Еколого-економічні проблеми Карпатського Єврорегіону ЕЕП КЄ-2012» (м. Івано-Франківськ, 29-31 жовтня 2012 року); Міжнародній науково-практичній конференції молодих учених та студентів «Техніка і прогресивні технології у нафтогазовій інженерії - 2012» (м. Івано-Франківськ, 5-7 листопада 2012 року); Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Економіка і управління: виклики та перспективи» (м. Дніпропетровськ, 4-5 лютого 2013 року); Засіданні круглого столу «Сучасний фінансовий менеджмент і нові ролі фінансових директорів підприємств» (м. Івано-Франківськ, 26 березня 2013 року); II Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності» (м. Одеса, 10-11 травня 2013 року); IV Всеукраїнській науково-практичній конференції «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» (м. Івано-Франківськ, 15-17 травня 2013 року); X Міжнародній науково-практичній конференції «Формування ефективних механізмів підвищення конкурентного потенціалу економічних систем за умов розвитку інтеграційних процесів» (Хмельницький – Яремче, 4-6 жовтня 2013 року); Міжнародній науково-технічній конференції «Нафтогазова енергетика - 2013» (м. Івано-Франківськ, 7-11 жовтня 2013 року); Міжнародній науково-практичній конференції «Стратегія підприємства: зміна парадигми управління та інноваційні рішення для бізнесу» (м. Київ, 14-15 листопада 2013 року); XI Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна візія та виклики глобалізації» (м. Тернопіль, 13-14 березня 2014 року).

Публікації. Основні наукові положення, рекомендації та висновки за темою дисертації опубліковано в 15 наукових працях (наукові статті, тези, доповіді на конференціях), з них: 6 статей у наукових фахових виданнях, одна з яких – у виданні України, що включене до наукометричної бази даних, в т. ч. 2 статті – у співавторстві; одна стаття – в іноземному періодичному виданні; 8 – у матеріалах наукових конференцій. Загальний обсяг публікацій 4,61 д. а., з них особисто належать автору 4,14 д. а.

Обсяг і структура дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг роботи становить 229 сторінок, з них основний текст – 165 сторінок, який включає 20 таблиць на 12 сторінках та 28 рисунків на 19 сторінках, список використаних джерел зі 164 найменувань – 20 сторінок та 11 додатків – 44 сторінки.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна суть та основні засади формування стратегії розвитку підприємства

У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набули питання управління підприємством. Динамічність та невизначеність зовнішнього середовища змушують керівництво компаній не тільки вчасно реагувати на можливі зміни, а й передбачати і формувати моделі розвитку подій. Дієвим інструментом управління є формування стратегії підприємства як програми довгострокового розвитку.

Протягом тривалого періоду в зарубіжній та українській науковій літературі розглядаються основні дефініції «стратегія підприємства», проте єдиної думки з цього приводу немає.

П. Друкер [36] зазначає, що будь-яке підприємство діє на основі уявлень про те, в чому полягає значення бізнесу, які його цілі, як визначити результати, хто його споживачі, що вони цінують та за що платять гроші. Стратегія є способом реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності. Метою такої діяльності є забезпечити організації можливість досягнення бажаних результатів у мінливому середовищі, оскільки стратегія дозволяє фірмі здійснювати пошук і використовувати для себе будь-які сприятливі обставини.

І. Ансофф [1, с. 68-69] розуміє стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності. Автор виділяє певні характеристики стратегії:

- процес формування стратегії не завершується негайними діями. Зазвичай він закінчується визначенням загальних напрямків, які надалі забезпечують зростання та зміцнення ринкових позицій фірми;

- сформована стратегія повинна використовуватись для розробки стратегічних проектів методом пошуку, це дозволить зосередити увагу на певних напрямках та можливостях, а також відсіяти ті можливості, які не збігаються зі стратегією фірми;

- потреба у стратегії зникає, як тільки відповідний напрямок розвитку виводить фірму на отримання бажаного результату;

- у процесі формування стратегії неможливо передбачити всі можливості, які відкриваються при складанні проекту конкретних дій. Тому використовується неточна, неповна, а іноді й недостовірна інформація про можливі альтернативи;

- щойно в процесі пошуку відкриваються конкретні альтернативи, з'являється і більш точна інформація, однак вона може поставити під сумнів початково окреслену стратегію. Тому успішність стратегії полягає у наявності зворотного зв'язку;

- для відбору проектів застосовуються орієнтири пов'язані зі стратегією, оскільки орієнтири – це цілі, яких хоче досягнути фірма, а стратегія виступає засобом для досягнення цих цілей.

Група авторів – Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов [51, с. 92-93] пропонують під стратегією підприємства розуміти систему взаємопогоджених стратегічних рішень за основними напрямками діяльності і розвитку фірми, які визначають її внутрішню та зовнішню поведінку. Стратегічні рішення – це рішення, що мають визначальне значення для об'єкта функціонування і тягнуть за собою довгострокові та неминучі наслідки.

Г. Мінцберг, Д. Б. Куін, С. Гошал [79] визначають стратегію як план, який об'єднує цілі організації, її політику та дії в одне ціле. Вона дозволяє ефективно розподіляти наявні ресурси та прогнозувати зміни зовнішнього середовища з урахуванням дій конкурентів. Автори виділяють п'ять «П» стратегій:

- 1) стратегія як певний план якого дотримуються в конкретній ситуації;

- 2) стратегія як прийом, що передбачає здійснення тиску на конкурентів або маневр, здійснений з метою їх обійти;

3) стратегія як принцип поведінки, який заздалегідь продуманий і сформований в процесі розвитку подій;

4) стратегія як позиція розташування організації в зовнішньому середовищі для виявлення конкретних позицій;

5) стратегія як перспектива, яку розуміють і поділяють працівники організації щодо майбутніх намірів та дій.

Відомий російський вчений О. С. Віханський [17, с. 87-88] відзначає, що процес формування стратегії підприємства є основою стратегічного управління, а стратегія – це прийняття рішень щодо напрямків розвитку підприємства. Автор виокремлює два підходи до трактування поняття «стратегії підприємства». За першого стратегія – це довгостроковий план досягнення конкретних цілей. Цей підхід базується на тому, що всі зміни всередині підприємства передбачувані, а процеси детерміновані і піддаються контролю та управлінню. Однак розвиток економічних систем вказує на швидкість процесів зміни середовища та додаткові можливості, які виникають у зв'язку з такими змінами. За другого стратегія визначається як довгостроковий напрям розвитку організації, який включає: сфери, засоби та форми її діяльності, внутрішнє та зовнішнє середовище. Він повинен привести організацію до досягнення поставлених цілей.

В. А. Гончарук [26] відзначає, що стратегія формується на основі встановлених цілей підприємства. Вона виконує функцію координації діяльності, тобто якщо цілі – це стан майбутньої реальності, якого хоче досягнути підприємство, то стратегія – це методи досягнення такої реальності. Ці поняття нерозривні: як цілі визначають майбутню стратегію, так і стратегія може стати обмежувальним фактором досягнення цілі; зміна стратегії відбувається частіше, ніж зміна цілей.

Польські дослідники В. Куц, Б. Глинський, Р. Щепанковський [157, с. 99] відзначають, що процес стратегічного управління спрямований на формування і втілення стратегії, яка забезпечує ефективне пристосування організації до зовнішнього оточення та досягнення стратегічних цілей.

М. Муравська [160, с. 33-34] стверджує, що стратегічне управління має багатоаспектний характер. З одного боку процес управління визначається як поняття динамічне (процеси прийняття рішень, які реалізуються на основі функцій: планування, організації, керування і контролю. Метою таких процесів є зосередження уваги на наявних ресурсах, які залежні від навколишнього середовища та вирішення ключових проблем діяльності підприємства). З іншого боку стратегічне управління, що проявляється у формі стратегічного плану (стратегії), прийнятого до реалізації в довгостроковому періоді, – поняття статичне (відноситься до головної (базової) стратегії, яка орієнтована на зростання та розвиток підприємства; стратегії галузей господарювання підприємництва; бізнес-плани; функціональні стратегії і плани, які стосуються підприємства в цілому та його окремих одиниць і підрозділів і передбачають забезпечення окремих елементів головної стратегії).

Л. С. Шеховцева [142, с. 39] відзначає, що в сучасних умовах в межах стратегічного управління стратегія формується з двох частин: 1) із заздалегідь продуманих запланованих способів дій з пристосування до зовнішнього середовища; 2) із реактивних дій на непередбачувані події в зовнішньому середовищі. З огляду на це стратегія розуміється як загальна система дій, яка може бути виражена у стратегічному плані, спрямованому на довгострокове зміцнення конкурентних позицій підприємства в межах сформованої ніші.

Я. Єжак [156, с. 14] розглядає стратегію як систему цінностей, за допомогою яких підприємство визначає та здійснює оцінку виникаючих можливостей і загроз, а також здійснює вибір і вживає заходів щодо забезпечення довгострокового існування.

П. Маркевич [159, с. 258] визначає стратегію як головну схему теперішнього і майбутнього розвитку, яка взаємодіє із навколишнім середовищем, а також показує, як підприємство має намір досягнути поставлених цілей.

Відповідно до визначення [161, с. 16-20; 164] стратегія фірми – це спосіб діяльності і правила поведінки в довгостроковому періоді. Вона полягає у

виборі сфери господарської діяльності, цілей і напрямків та способів здобуття і перерозподілу ресурсів.

Автори пропонують три етапи формування стратегії підприємства. На першому етапі проводяться аналіз та оцінка стратегічної ситуації фірми (визначається організаційно-правова форма підприємства, цілі, мета та результати діяльності, аналіз зовнішнього та внутрішнього оточення, а також проводиться оцінка теперішніх і майбутніх позицій підприємства). На другому етапі проводиться проектування цілей стратегічного розвитку підприємства (визначаються стратегічні цілі розвитку, формуються альтернативи, проводиться вибір оптимальної стратегії та опрацьовуються функціональні стратегії (фінансова, маркетингова, продуктова, розвитку персоналу, науково - дослідних робіт)). На третьому етапі здійснюються реалізація і оцінка стратегічного плану розвитку підприємства (опрацювання планів проектів, які підприємство хоче реалізувати (фінансові, маркетингові, продуктові тощо), проводяться моніторинг, оцінка та корегування результатів реалізації стратегії та планів дій).

Л. С. Селівестрова [123, с. 134] визначає стратегію як комплексну програму дій, яка визначає місію, головні цілі та здійснює розподіл ресурсів для їх досягнення. За своїм змістом стратегія є довготерміновим плановим документом, який формує пріоритетні цілі для визначення майбутнього напрямку розвитку фірми.

Н. В. Попова, Н. М. Белевцова [89, с. 363] визначають стратегію як план, який розробляється керівництвом компанії у формі стратегічних цілей, завдань і напрямків діяльності підприємства для досягнення ефективних показників роботи.

О. М. Таряник [131, с. 5] пропонує розуміти під стратегією підприємства програму дій, яка визначає орієнтири діяльності підприємства на основі оцінки власного потенціалу і прогнозування розвитку зовнішнього середовища.

О. В. Кравченко [59] під стратегією розуміє довгострокову програму діяльності підприємства, яка повинна постійно підлягати контролю,

оцінюватися та відповідним чином коригуватися в процесі її реалізації. Стратегія з точки зору управління розглядається як результат, як сукупність взаємопов'язаних рішень, що визначають пріоритетні напрями використання ресурсів, зусиль підприємства для реалізації його місії, забезпечення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, як засіб реалізації інтересів підприємства.

Стратегія [24, с. 532] – мистецтво управління; загальний план ведення цієї роботи, виходячи зі сформованої дійсності на даному етапі розвитку.

В «Економічній енциклопедії» за ред. С. В. Мочерного [39, с. 483-484] стратегію підприємства визначено як узагальнену модель дій, спрямовану на досягнення мети через розподіл, координацію та ефективне використання ресурсів; систему правил і способів реалізації стратегічної концепції розвитку підприємства. Стратегія в ринкових умовах – головний елемент системи управління підприємством, який визначає: вибір стратегічних зон господарювання і вид діяльності, ступінь завантаженості виробничих потужностей, масштаби діяльності, міру ризику, готовність підприємства до використання можливостей і нейтралізації загрози зовнішнього середовища.

І. В. Парій [85, с. 249] пропонує під стратегією розуміти цілеспрямовані дії організації щодо моніторингу та аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ для реалізації визначених місії та цілей.

Відповідно до визначення М. Д. Білик [4, с. 144] стратегія підприємства – модель дій, які є необхідними для реалізації поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів для досягнення конкурентних переваг, що забезпечить підприємству відповідний рівень рентабельності.

П. Дойль [35, с.36] зазначає, що стратегія визначає напрямки майбутньої діяльності фірми, тобто це комплекс рішень з розподілу ресурсів та досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках, які приймаються менеджментом підприємства.

Г. А. Семенов, Ю. М. Богдан [125, с. 191], узагальнивши існуючі поняття стратегії, визначають її як довгострокову програму діяльності підприємства,

яку потрібно контролювати, коригувати та оцінювати в процесі реалізації. Стратегія складається з двох частин: це продумані цілеспрямовані дії та реакції на непередбачуваний розвиток подій і конкуренцію, що посилюється. Адже стратегія – це не тільки певні завчасно продумані менеджерами напрямки, етапи стратегічного плану. Часті зміни умов діяльності вносять свої корективи, тому неможливо передбачити усі стратегічні варіанти.

А. П. Наливайко у монографії «Теорія стратегії підприємства» [81, с. 23] дає трактування стратегії підприємства як встановленого набору напрямів діяльності, цілей та способів їх досягнення для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості. Автор виділяє п'ять основних положень на яких ґрунтується вказане визначення стратегії:

- стратегія являє собою певний набір стратегічно важливих напрямків діяльності;

- як для існуючих, так і для нових напрямків діяльності які з'являються завдяки позитивним змінам, визначаються цілі та способи їх досягнення, в результаті яких встановлюється довготривалий конкурентоспроможний стан підприємства;

- кожен із напрямів має свої можливості, які встановлюються за відповідних конкурентних переваг, які є відмітними у порівнянні з іншими підприємствами, працюючими у такому напрямі;

- усі стратегічні напрями діяльності повинні забезпечувати отримання синергетивного ефекту та якнайкраще використовувати стратегічний потенціал;

- стратегія підприємства не може бути фіксованою на певний період, а повинна постійно уточнюватись та коригуватись за потреби під впливом зовнішніх чинників.

О. М. Кукушкін [62, с. 224] визначає стратегію як довгостроковий план, що містить рішення щодо вибору цілей та напрямків діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку.

Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська [138, с. 14] у своїй монографії дають таке визначення поняття стратегії – «це модель розвитку суб'єкта господарювання, яка містить в собі сукупність цілей, а також методи та технології їх досягнення, які в умовах мінливого зовнішнього середовища постійно коригуються з метою адаптації до змін останнього у процесі досягнення намічених орієнтирів».

Необхідно зазначити, що на сьогодні вже досить чітко сформульовано основні типи рішень в теорії стратегічного управління які повинні бути прийняті в процесі його практичного використання, проведено чітку класифікацію стратегій для конкурентних фірм, хоча при цьому не існує однієї універсальної схеми, за допомогою якої можна було б вирішувати всі стратегічні проблеми розвитку різних підприємств.

В існуючій літературі зустрічаються різні підходи до класифікації видів стратегій. Як класифікаційні ознаки найчастіше вирізняють: функціональні сфери реалізації стратегії, трансформаційну спрямованість, альтернативи розвитку, характер реалізації стратегії, тип конкурентної поведінки і конкурентних переваг, рівень прийняття та реалізації рішень, повноту здійснення, відповідність стадіям життєвого циклу, ступінь формалізації, пріоритетні напрями реалізації стратегії, комплексність досягнення предметної області, напрями розробки стратегії та територіальні напрями її реалізації.

Крім цього, важливе місце в класифікації стратегій займає використання двох класифікаційних ознак. По-перше, слід взяти до уваги пропозицію А. Г. Теслінова [133, с. 26] про необхідність поділу стратегій на змістовні (визначають зміст діяльності, з яким підприємство пов'язує майбутній успіх) і формальні (встановлюють форму організації внутрішніх процесів на підприємстві). По-друге, важливе значення буде мати рівень розробки стратегії. В даному випадку, як правило, вирізняють інструментальний, адаптивний та процесний (функціональний) підходи [38]:

1. Інструментальний підхід зорієнтований на визначення цілей підприємства та засобів їх досягнення. Стратегія розглядається як план досягнення цілей за допомогою визначених інструментів.

2. Адаптивний підхід, в рамках якого метою підприємства є пристосування до зовнішнього середовища, а стратегія використовується як адаптивний механізм.

3. Процесний підхід зорієнтований на процес розробки та реалізації стратегії, на аналіз взаємозв'язків та взаємозалежностей підсистем організації як складної системи.

При цьому процесний підхід до розробки стратегій часто пов'язується з моделями портфельного аналізу. Зокрема, у статті Г. В. Логінова і Є. В. Попова [75, с. 6-12] представлено понад 40 видів існуючих матриць розробки стратегії. Водночас, гадаємо, необхідно прийняти до уваги підхід В. С. Єфремова, який стверджує, що втрачають свою актуальність класичні концепції стратегічного планування, які орієнтують підприємство на пошук найбільш оптимальних портфельних стратегій, що визначають доцільні напрями інвестування капіталу, або на вибір найбільш ефективних конкурентних стратегій, що встановлюють способи боротьби організації за збереження і поліпшення свого становища на ринку [42]. Це пов'язано з тим, що в наявних методиках ігнорується взаємозв'язок видів бізнесу і відсутні варіанти вирішення проблеми створення доданої вартості від включення у продуктивний портфель абсолютно не пов'язаних видів бізнесу в рамках монопольних ринків або стратегічних об'єднань підприємств.

Поряд із цим в теоретичних дискусіях часто змішують та не повністю розділяють категорії «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку підприємства», що призводить до виникнення методологічних та інших проблем у формуванні стратегії діяльності підприємства. Розглянемо категорію «розвиток підприємства» для визначення взаємопов'язаності понять та окреслення семантичних зв'язків між категоріями «розвиток підприємства» та «стратегія розвитку підприємства».

О. В. Раєвнева [106, с. 99] дає таке визначення поняття «розвиток»: необоротний, спрямований, закономірний та унікальний процес змін відкритої системи у просторі і часі.

Дещо схоже визначення поняття розвитку дає Л. Г. Мельник [78, с. 23]: розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішніх притаманних їй механізмів самоорганізації. Систематизацію підходів до визначення розвитку підприємства наведено в додатку А.

Слід відзначити, що більшість авторів визначають розвиток як зміну стану об'єкта або кількісно-якісні зміни у часі, що відбуваються під дією зовнішнього і внутрішнього середовища. Характерними особливостями розвитку підприємства є: формування на основі наявного потенціалу, безперервність процесу розвитку, цілеспрямованість у виборі напрямку руху.

Проте розвиток не завжди приносить позитивні зміни в діяльності підприємства.

Будь-яке підприємство в ході своєї діяльності не залишається без змін: зміни відбуваються внаслідок впливу зовнішнього середовища, реалізації вибраної стратегії, управлінських рішень, тому розвиток є комплексною характеристикою інтенсивності, швидкості, якості та вектора таких змін, тобто розвиток є комплексним індикатором змін, що відбуваються на підприємстві [19, с. 18].

Для забезпечення розвитку підприємства виникає необхідність у розробці та реалізації стратегії розвитку діяльності, оскільки бажаний розвиток визначає, якою має бути стратегія для його забезпечення. Ю. С. Погорелов [88, с. 57] узагальнив підходи вітчизняних та російських вчених до поєднання понять розвиток підприємства та його стратегії і відзначив, що стратегія виступає інструментом розвитку підприємства. Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький [57, с. 105] відзначають, що стратегія розвитку – це властивість стратегії підприємства, яку вона може мати тільки за наявності певних факторів. А стратегія розвитку підприємства – це стратегія, яка спрямована на досягнення цілей його розвитку. Підприємство може ставити цілі розвитку тільки у сприятливих для цього умовах.

Отже, стратегія розвитку зосереджена на досягненні цілей розвитку підприємства, може бути досягнута не завжди не за будь – яких умов, а також вимагає наявності вагомого ресурсного та виробничого потенціалу.

На думку О. В. Люльова, існує тісний взаємозв'язок між категоріями «стратегія» та «розвиток», «... з одного боку, розвиток розглядається як результат реалізації стратегії, а з іншого – стратегія як інструмент забезпечення розвитку підприємства». Автор дає трактування поняття «стратегія розвитку» та визначає її як метастратегію суб'єкта господарювання, яка полягає в описі його поведінки на рівні динамічного процесу зміни показників і дозволяє забезпечити ефективність підприємства в умовах обмеженості ресурсів і динамічно змінного зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства [76, с. 6].

У сучасних українських реаліях формування та реалізацію стратегії чи стратегії розвитку з практичної точки зору можна ототожнювати, оскільки як одна, так і інша потребують значних фінансових капіталовкладень, які на даному етапі є обмеженими. Українські підприємства функціонують в рамках жорсткої податкової системи, значний вплив на їх діяльність мають політико-правові чинники зовнішнього середовища, відсутність постійних інвесторів, складність в отриманні банківських кредитів та високі відсоткові ставки при їх поверненні. При формуванні стратегії розвитку потрібно враховувати специфіку діяльності, наявний потенціал, фінансову спроможність підприємства реалізувати цю стратегію та передбачати можливі зміни чинників зовнішнього середовища.

Отже, стратегія є елементом управління підприємства. Вона розробляється в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, базується на наявному внутрішньому потенціалі, носить довгостроковий характер, є засобом для досягнення бажаних результатів власників підприємства, повинна бути гнучкою та при необхідності, піддаватися коригуванню, а також враховувати можливі ризики в процесі діяльності.

Стратегічна доктрина управління підприємствами стає доміантним підходом в сучасній теорії та практиці управління, що пов'язано з посиленням конкуренції, необхідністю підвищення ступеня адаптації підприємств до зовнішніх та внутрішніх факторів, покращення ефективності використання наявного потенціалу підприємства, досягнення цільових орієнтирів діяльності тощо.

В умовах скорочення промислового виробництва виникає необхідність в оцінюванні та оптимізації всіх наявних ресурсів. Успіх розвитку підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні наявних фінансових ресурсів для підсилення його позицій на ринку та збільшення ринкової вартості. Важливе значення у стратегічному розвитку підприємства відіграє фінансова стратегія, яка пов'язана з процесом надходження та розподілу фінансових ресурсів.

В економічній літературі (Додаток Б) мають місце різні підходи до категорії «фінансова стратегія». Проте більшість авторів вважають, що фінансова стратегія є частиною загальної (корпоративної) стратегії підприємства, яка відповідає за формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Г. М. Степанова [126, с. 120] відзначає, що фінансова стратегія – це генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами. Вона охоплює питання формування, планування і забезпечення фінансовими ресурсами за для забезпечення фінансової стійкості підприємства в ринкових умовах господарювання.

Як зазначає І. П. Хомініч [137, с. 14], фінансова стратегія з точки зору методології формування розглядається як частина загальної стратегії підприємства, тобто як одна з функціональних стратегій нарівні із виробничою, маркетинговою, інвестиційною та ін. Однак вона є базовою стратегією, оскільки забезпечує реалізацію інших базових стратегій, а саме – конкурентної, інноваційної.

Управління підприємством потребує опрацювання та прийняття відповідних рішень, а також оцінки можливого ефекту від їх реалізації. Це можливо тільки за наявності повної, достовірної й адекватної інформації про наявні ресурси та стан бізнесу загалом.

Н. М. Левченко, Д. В. Хелемендик [67, с. 168] відзначають, що важливість фінансової стратегії полягає у тому, що вона відбивається у фінансових показниках, які відображають результати за всіма наявними видами діяльності, а також відбувається балансування цілей, функцій, завдань та їх підпорядкування основній меті підприємства.

Важливість фінансової стратегії зумовлена природою головних економічних категорій, таких як гроші, капітал, кредити, фінанси, які виступають основою для її побудови. Кругообіг цих категорій підлягає законам розвитку ринку, їх участі у відтворювальному процесі, вони мають універсальний характер з точки зору утворення, розподілу та використання фінансових ресурсів [18, с. 20].

Діяльність будь-якого підприємства характеризується прийняттям великої кількості рішень, у т.ч. фінансового характеру, які спрямовуються на поточну перспективу та подальший розвиток діяльності.

Д. В. Корепанов [55, с. 7] зазначає, що пріоритетними елементами фінансової стратегії, які допомагають конкретизувати дане поняття та його сутність, а також встановити напрями формування фінансової стратегії є: короткострокове планування та система контролю за фінансовими потоками, розробка фінансово-правових схем, вибір ефективних фінансових елементів, виявлення та розподіл фінансових ризиків, податкове планування та використання фінансових нововведень.

Формування фінансової стратегії повинно здійснюватися на основі: аналізу потенціалу підприємства та оптимізації джерел і методів формування фінансових ресурсів з позиції їх достатності для операційної та інвестиційної діяльності, диверсифікації, забезпечення фінансової стійкості. А реалізація фінансової стратегії базується на використанні інструментів фінансового

управління (фінансовий аналіз, бюджетування, фінансовий контроль) та інструментів ринку фінансових послуг (страхування, факторинг, лізинг) [100, с. 302].

Отже, визначаючи місце і значення фінансової стратегії, варто зазначити, що вона:

- відповідає за формування і координацію та розподіл фінансових ресурсів;
- має довгостроковий період реалізації;
- нерозривно пов'язана з формуванням загальної стратегії підприємства;
- відповідає за прийняті стратегічні рішення фінансового характеру;
- передбачає забезпечення фінансової стійкості і стабільності діяльності підприємства;
- формується із врахуванням цілей і внутрішнього потенціалу підприємства та мінливості макросередовища;
- орієнтується на розвиток підприємства та збільшення ринкової вартості бізнесу.

Отже, ми пропонуємо розуміти під фінансовою стратегією, модель розвитку підприємства, формування якої передбачає використання правил та інструментів ведення діяльності задля забезпечення фінансової стійкості та стабільності розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, і яка спрямована на зростання економічної вартості підприємства; при цьому виникає необхідність у врахуванні потреб споживачів, корпоративних інтересів власників та вимог державних органів.

Таким чином, фінансова стратегія є важливим елементом загальної стратегії, виступає інструментом тактичного та стратегічного управління підприємством, який сприяє реалізації цілей розвитку в умовах зміни чинників зовнішнього середовища.

1.2 Класифікація фінансових стратегій підприємства, етапи та фактори її формування

Результати діяльності будь-якого підприємства відображають фінансові показники, які є ключовими елементами інструментарію управління підприємством. Процеси формування та переміщення фінансових ресурсів завжди цікавлять топ-менеджмент підприємства, вони є основою розробки фінансової стратегії.

Формування фінансової стратегії передбачає врахування великої кількості різноманітних чинників. Для вибору фінансової стратегії, яка б забезпечила найефективніший результат діяльності підприємства, необхідно перш за все проаналізувати фінансові стратегії підприємства. Аналіз літературних джерел дає підстави класифікувати фінансові стратегії за певними ознаками (рис. 1.1).

Варто зазначити, що наведена класифікація дає можливість більш детального вивчення основних складових формування фінансової стратегії для успішної та ефективної її реалізації у сучасних умовах. Критичний аналіз джерел [2, с. 158; 30, с. 163; 124, с. 179; 135, с. 147] свідчить, що фінансова стратегія підприємства покликана вирішити наступні завдання:

- формування та ефективне використання фінансових ресурсів;
- визначення перспективних напрямків розвитку підприємства відповідно до його фінансових можливостей;
- відповідність фінансових дій економічному стану та матеріальним можливостям підприємства;
- ранжування та поетапне досягнення загальної мети підприємства;
- виявлення найефективніших напрямів інвестування та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- об'єктивний облік фінансово-економічного становища та реального фінансового стану підприємства за рік, квартал, місяць;
- визначення головної загрози з боку конкурентів, правильний вибір напрямків фінансових дій та маневрування для досягнення вирішальної переваги над конкурентами;

Ознаки класифікації та види фінансових стратегій	
→	<p>За пріоритетним значенням: генеральна, визначає загальний напрямок діяльності в межах корпоративної стратегії; основна, орієнтована на виконання головних цілей; допоміжна, полягає у забезпеченні реалізації генеральної та основної стратегії.</p>
→	<p>За видами генеральної фінансової стратегії: фінансової підтримки прискореного зростання, спрямована на забезпечення високих темпів операційної діяльності; фінансового забезпечення стійкого зростання, збалансування обмеженого зростання та необхідного рівня фінансової безпеки; антикризова фінансова стратегія, фінансова стабілізація під час виходу із кризи.</p>
→	<p>В залежності від дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища: зростання; стабілізації; виживання; ліквідації; комбінування.</p>
→	<p>В залежності від моделі розвитку підприємства: стратегія фінансового розвитку, яка зорієнтована на підвищення рівня розвитку фінансово-економічного потенціалу підприємства; стратегія управління фінансами, передбачає формування і захист фінансових конкурентних переваг; стратегія фінансування розвитку, спрямована на створення фінансового забезпечення використання фінансово-економічного потенціалу підприємства.</p>
→	<p>За джерелами фінансування: внутрішня, реалізується за рахунок наявних власних джерел; зовнішня, реалізується за рахунок позикових джерел.</p>
→	<p>За періодами реалізації: перспективна, передбачає реалізацію довгострокових цілей; оперативна, зорієнтована на реалізацію короткострокових цілей.</p>
→	<p>За напрямками дії: розвитку, спрямована на підтримку внутрішнього потенціалу підприємства; передбачення криз та запобігання банкрутству, передбачає нейтралізацію негативних наслідків факторів зовнішнього середовища.</p>
→	<p>За домінуючими сферами розвитку: формування фінансових ресурсів, розширення потенціалу власних можливостей підприємства із внутрішніх джерел, а також збільшує можливості фінансування за рахунок зовнішніх джерел; інвестиційна стратегія, виконання різних аспектів інвестиційної діяльності; забезпечення фінансової безпеки, забезпечує фінансову рівновагу в процесі стратегічного розвитку підприємства; збільшення якості управління фінансовою діяльністю, передбачає збільшення якісних параметрів управління всіма сторонами фінансової діяльності; антикризова фінансова стратегія, спрямована на фінансове оздоровлення підприємства та запобігання банкрутству.</p>
→	<p>За характером впливу на кінцевий результат: пряма, пов'язана із кінцевим результатом діяльності підприємства; опосередкована, передбачає непрямий вплив на кінцевий результат діяльності.</p>
→	<p>За характером діяльності: активна, передбачає вкладення коштів у розвиток нових напрямів діяльності; пасивна, збереження частки ринку та вкладення коштів в наявні напрями діяльності; захисна, спрямована на захист операційної діяльності підприємства; стабілізаційна, зорієнтована на стабілізацію фінансового стану підприємства та уникнення можливих ризиків діяльності.</p>

Рисунок 1.1 – Класифікація фінансових стратегій

Примітка : опрацьовано та сформовано автором на основі: [33, с. 6; 67, с. 169; 68, с. 112; 126, с. 120]

- забезпечення його рентабельності і одержання оптимального прибутку;
- задоволення матеріальних і соціальних потреб працівників і власників підприємства;
- максимізація ринкової вартості підприємства;
- зростання економічної доданої вартості.

Слід зазначити, що розробка фінансової стратегії розвитку неможлива без врахування специфіки діяльності господарюючого суб'єкта, особливостей формування його дохідної частини та напрямків використання фінансових ресурсів. Так, для газорозподільних підприємств особливими умовами при розробці фінансової стратегії повинні стати:

- регульований механізм ціноутворення на тарифи;
- демонополізація газотранспортного ринку;
- орієнтація на впровадження енергозберігаючих технологій;
- впровадження інноваційних рішень;
- залучення капіталу.

При цьому виникає необхідність у належному фінансуванні витрат щодо забезпечення захисту та безпеки роботи газорозподільної мережі, пошуку шляхів зменшення витрат поточної діяльності та втрат природного газу в газорозподільній системі для здійснення інвестиційних проєктів, залучення фінансових ресурсів, у т.ч. державних, корпоративних, зовнішніх тощо [117, с. 80-81].

Л. М. Пчелінцева [105, с. 17] відзначає, що важливою складовою формування фінансової стратегії є її функціональна структура, яка визначає склад та зміст стратегічної програми управління фінансами. До складу загальної фінансової стратегії автор відносить такі основні субстратегії: податкову, інвестиційну, дивідендну, цінову та облікову.

І. А. Лісовська [71, с. 17-19] в межах загальної схеми формування фінансової стратегії пропонує виділяти таку структуру:

- стратегію формування фінансових ресурсів, яка включає забезпечення зростання потенціалу формування власних фінансових ресурсів за рахунок дивідендної, амортизаційної та політики емісії акцій і можливості залучення позикових джерел фінансування за рахунок залучення довгострокових кредитів та управління фінансовим лізингом;

- інвестиційну стратегію, яка передбачає оптимальний розподіл фінансових ресурсів за видами і формами інвестування;

- стратегію забезпечення фінансової безпеки, яка пов'язана з управлінням фінансовими ризиками, структурою капіталу та грошовими потоками;

- стратегію підвищення якості управління фінансовою діяльністю, яка передбачає формування фінансової структури, яка була б адекватною даній стратегії і створювала комплекс організаційних умов для забезпечення ефективного управління фінансовим станом підприємства;

- податкову стратегію, яка б забезпечувала оптимізацію податкового навантаження в поєднанні знизженням податкових ризиків діяльності.

У межах наведених структур побудови фінансової стратегії для підприємств газорозподільної системи у зв'язку з монопольним становищем на ринку ми пропонуємо такі особливі умови формування субстратегій [116, с. 195-197]:

- податкова стратегія, що передбачає моніторинг змін нормативно-правової бази, аналіз теперішнього та майбутнього формування податкової звітності і сплати податків, розгляд методів податкового планування;

- стратегія накопичення фінансових ресурсів, яка формується за рахунок визначення обсягів власних фінансових джерел, необхідних позикових коштів, безготівкових розрахунків з контрагентами, визначення об'ємів акумулювання коштів на короткострокових депозитних рахунках та в капіталі інших підприємств;

- інвестиційна стратегія, яка визначає обсяги необхідних інвестиційних ресурсів, підвищення рівня інвестиційної діяльності, а також формує напрямки інвестиційних програм. Так, для газопостачальних, газорозподільних та

газотранспортних підприємств такими напрямками є: реконструкція, модернізація та розвиток основних засобів й інших активів компаній [96]. В частині інвестиційної стратегії виділяється амортизаційна політика підприємств, яка передбачає відрахування коштів на оновлення основних засобів, а також відбувається фінансування інвестиційних програм за рахунок амортизаційних відрахувань у повному обсязі:

- цінова стратегія включає в себе формування цін і тарифів на послуги з транспортування та постачання природного газу за погодженням із Національною комісією регулювання енергетики і встановлення розцінок на надання послуг з іншої діяльності (розробка проектної документації, газифікація квартир, пуски газу, будівництво газопроводів), а також врахування пільг і субсидій, які компенсує держава.

Процес формування стратегії підприємства, в т.ч. фінансової стратегії, повинен відповідати певним правилам, тобто принципам розробки. Базовими організаційними принципами побудови фінансової стратегії розвитку на думку Н. Горицької [27, с. 74], є:

- поточне і перспективне фінансове планування, яке визначає на перспективу всі надходження грошових коштів підприємства і основні напрямки їх використання;

- централізація фінансових ресурсів, які забезпечують маневреність фінансовими ресурсами, їх концентрацію на основних напрямках виробничо-господарської діяльності;

- формування фінансових резервів, які забезпечують стійкість діяльності підприємства в умовах можливих коливань кон'юнктури ринку;

- обов'язкове виконання фінансових зобов'язань перед партнерами;

- розробка обліково-фінансової і амортизаційної політики підприємства;

- організація і ведення фінансового обліку та складання фінансової звітності по підприємству у відповідності з діючими нормами та правилами згідно з вимогами нормативних документів;

- фінансовий аналіз та контроль діяльності підприємства.

Г. Б. Веретенникова [15, с. 5] запропонувала принципи формування фінансової стратегії, які враховують сучасні процеси економічних перетворень, а також стратегічне планування і фінансовий менеджмент.

До першої групи автор пропонує відносити принципи, які враховують сучасні економічні умови, а саме: гнучкість, багатоваріантність, скорочення періоду планування.

До другої групи відносяться принципи стратегічного планування фінансової стратегії, а саме: поєднання централізації і децентралізації, єдності та несуперечливості сукупності стратегічних програм, безперервності та мінімально необхідної контрольованості, паритетності соціальної та виробничої спрямованості, раціонального співвідношення в урахуванні факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

До третьої групи відносять принципи фінансового менеджменту, які визначають результати впровадження фінансової стратегії, а саме: цільової компромісності, пріоритетності грошового потоку, дисконтування результатів, ефективності та економічності.

На нашу думку, найбільш вагомими є принципи побудови фінансової стратегії, які запропоновані І. Й. Плікус (рис. 1.2), які найбільш повно відображають основні аспекти формування даної стратегії.

Сутність фінансової стратегії розкривається у виконанні ряду специфічних функцій, які наведені нижче [82, с. 21-23]:

- організаційна – полягає у забезпеченні процесу розробки і реалізації фінансової стратегії необхідними трудовими, інтелектуальними ресурсами, засобами праці, проведенні координаційних дій зацікавлених підрозділів та персоналу і контролі за його діяльністю;

- ресурсозабезпечуюча – полягає у вчасному забезпеченні підприємства необхідними для здійснення діяльності фінансовими ресурсами, прогнозуванні і плануванні їх надходжень, пошуку оптимального поєднання джерел їх залучення;

Принципи формування фінансової стратегії

Системність – враховуються структура та властивості різних рівнів господарського механізму, в межах якого здійснюється створення та функціонування об'єкта.

Комплексність – при оцінці ефективності діяльності необхідно брати до уваги наслідки реалізації стратегії як всередині системи, так і поза нею.

Обмеженість ресурсів – у процесі діяльності підприємство має в своєму розпорядженні обмежену кількість усіх видів ресурсів, тому виникає необхідність найраціональнішого їх використання. Різних варіантів ефективності їх використання може бути досягнуто за умови досить повного розгляду альтернатив досягнення цілей. Модель прогнозу надходжень коштів дозволяє перевірити й оцінити різні варіанти реалізації управлінських рішень, пов'язаних із надходженням і витратами коштів, а також досліджувати зміну грошових потоків доходу і витрат підприємства в часі в залежності від альтернатив фінансових стратегій, що задаються.

Узгодженість – при порівнянні альтернатив необхідно забезпечити повноту врахування витрат та ефектів, відсутність повторного їх врахування, а також порівнянність та достовірність характеристик.

Динамічність – при оцінці ефективності можливих варіантів рішень необхідно враховувати різнобічні наслідки науково-технічного прогресу, фактора часу, зміни інтенсивності використання ресурсів та випуску продукції, основних експлуатаційно-економічних характеристик машин і технологій.

Керованість – процес вибору варіантів рішень розглядається як пошук оптимальної форми управління на майбутній період.

Адаптивність – неможливо точно знати всі майбутні умови функціонування та розвитку об'єктів та їх характеристики, тому при оцінці ефективності варіантів потрібно застосовувати відповідні методи розрахунків у не детермінованих умовах.

Оптимальність – передбачає вибір однієї із наявних альтернатив, яка забезпечить отримання максимального ефекту.

Рисунок 1.2 – Принципи формування фінансової стратегії підприємства

Примітка: складено автором на основі: [87, с. 95-96]

- розподільна – полягає у прогнозуванні і плануванні термінів і обсягів інвестицій та завчасному пошуку об'єктів вкладення капіталу;

- інформаційна – полягає в централізації, систематизації і обробці вхідної інформації та формуванні на її основі рекомендацій з організації фінансової, виробничої, збутової діяльності підприємства;

- антикризова – полягає у завчасному виявленні, прогнозуванні, попередженні різноманітних загроз внутрішнього і зовнішнього середовища та максимально ефективному виході організації із можливих фінансових криз. З її допомогою здійснюється контроль за усіма напрямками фінансової діяльності підприємства, завдяки чому досягається попередження дефіциту грошових коштів, забезпечення достатньої ліквідності активів та створення фінансових резервів, проводиться контроль за об'єктами вкладення фінансових ресурсів;

- оптимізації – полягає в забезпеченні ефективності вкладень і залученні фінансових ресурсів, досягненні синергійного ефекту;

- адаптивна – полягає у постійному пристосуванні фінансової стратегії до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовища з метою використання нових можливостей і захисті підприємства від потенційних загроз;

- контролююча – полягає у вивченні тенденцій формування і реалізації фінансової стратегії, виявленні внутрішніх і зовнішніх факторів, які негативно впливають на процес стратегічного управління, розробці пропозицій щодо їх нейтралізації; в контролі за ефективністю стратегічних рішень і дій у сфері залучення і використання фінансових ресурсів, забезпечуючи таким чином фінансову безпеку підприємства.

Процес формування фінансової стратегії повинен здійснюватися на основі відповідних етапів. Так, О. В. Кузнєцова [136] виділяє такі загальні етапи формування фінансової стратегії:

- 1) характеристика підприємства як відкритої системи;
- 2) розробка стратегічних цілей;
- 3) розробка варіантів стратегії;
- 4) визначення критеріїв вибору варіантів;
- 5) конкретизація обраного варіанта фінансової стратегії;
- 6) оформлення фінансової стратегії, її прийняття і доведення до виконавця;
- 7) організація контролю за реалізацією стратегії.

У вітчизняній і зарубіжній літературі [14, 16, 63, 87, 100] додатково до вищевказаних розглядають такі етапи формування фінансової стратегії:

- збирання та аналіз інформації про ринкове середовище за допомогою аналізу сильних і слабких сторін підприємства, економіко-математичного моделювання та із застосуванням статистичних методів;

- оцінка поточного фінансового стану підприємства, яка базується на визначенні початкового стану об'єкта, аналізі його ресурсної бази;

- уточнення стратегічних фінансових цілей;

- оцінка якості фінансової стратегії, тобто її здатність відповідати основним завданням, вимогам і реалізації загальної стратегії підприємства.

І. О. Бланк [8, с. 60-63] вирізняє наступні етапи фінансової стратегії:

Перший етап – загальний період формування фінансової стратегії, який залежить від певних умов, головною з яких є визначення періоду розробки корпоративної стратегії підприємства, оскільки фінансова стратегія як складова загальної не може входити за межі формування останньої. До інших умов автор відносить передбачуваність та прогнозування стану економіки держави загалом, галузеву приналежність підприємства і масштаби його діяльності.

Другий етап – формування стратегічних цілей фінансової діяльності. Цей етап передбачає реалізацію головної мети фінансового менеджменту, а саме максимізацію ринкової вартості підприємства. Окрім цього, цілі фінансової стратегії повинні забезпечувати цілі загальної стратегії економічного розвитку підприємства за умови достатнього обсягу капіталу для формування необхідних активів, оптимальної структури активів, а також прийняттого рівня фінансових ризиків. Зазначений етап відображається в розробці фінансових нормативів, які мають принципове значення для розвитку підприємства і результати яких відображаються у кварталних і річних фінансових планах.

Третій етап – розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності. Вона формується на загальній концепції фінансового розвитку і основних стратегічних показниках.

Четверний етап – конкретизація показників фінансової стратегії за періодами реалізації. Визначає встановлення послідовності і термінів реалізації цілей.

П'ятий етап – оцінка розробленої фінансової стратегії. Проводиться за такими параметрами: узгодженість із загальною стратегією підприємства, внутрішньою збалансованістю цільових стратегічних нормативів, реалізації стратегії із врахуванням кон'юнктури фінансового ринку, прийняттого рівня ризику пов'язаного із її реалізацією, результативність стратегії.

На нашу думку, для промислових підприємств ключовими етапами розробки фінансової стратегії [29, с. 326-328] є:

1. Розробка та синхронізація (взаємоузгодженість) стратегічних цілей підприємства.

Цілі фінансової стратегії мають узгоджуватись та підпорядковуватися корпоративній стратегії розвитку та бути спрямованими на збільшення прибутку та ринкової вартості підприємства. При формуванні фінансової стратегії слід урахувувати динаміку макроекономічних показників, напрями та тенденції розвитку вітчизняних фінансових ринків, можливості розширення діяльності підприємства. Система стратегічних цілей підприємства повинна відображати кожен з цілей в конкретних показниках – нормативах. До таких нормативів належать: мінімальна частка власного капіталу; середньорічний темп зростання власних фінансових ресурсів, що формуються із внутрішніх джерел; коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства; співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства тощо.

2. Визначення періоду реалізації фінансової стратегії підприємства. Довгострокові плани охоплюють період від 3 до 10 років. Прийнято розглядати стратегічні плани на п'ять років, які уточнюються, коли з'являється будь-яка нова важлива інформація. Період стратегічного планування залежить від умов та специфіки підприємства, його галузевої приналежності, рівня невизначеності та динамічності середовища. Підприємства, діяльність яких характеризується високим ступенем мінливості та невизначеності, виробничі цикли яких є

відносно нетривалими, або і те, й інше, мають тенденцію до застосування коротших горизонтів планування.

3. Аналіз та оцінка наявного фінансового потенціалу підприємства. В теорії існують ряд методів щодо оцінки потенціалу підприємств, які мають місце в залежності від цілей суб'єкта господарювання: витратний, результатний, ринковий. Витратний метод оцінки стратегічного потенціалу полягає у визначенні вартості всіх видів ресурсів підприємства. Таким чином, рівень використання фінансового потенціалу визначається відношенням отриманого прибутку від операційної діяльності до вартісної оцінки використаних видів ресурсів.

При застосуванні результатного методу оцінки величини фінансового потенціалу доцільно брати до уваги кількість виробленої та реалізованої продукції, фінансові результати діяльності підприємства.

Застосування ринкового підходу до оцінки величини фінансового потенціалу передбачає врахування стану розвитку фінансового ринку, наявність системи податкових пільг, приріст споживчого попиту та приріст обсягу виготовлення і реалізації продукції підприємством. При активній адаптації до зміни ринкових умов необхідно впливати на стан безпосереднього середовища (зміна системи контрактів, пошук нових джерел ресурсів, пошук нових контрагентів). При пасивній адаптації до зміни умов зовнішнього середовища необхідно, застосовувати існуючу систему управління підприємством, а також ефективно використовувати внутрішній потенціал.

Аналіз фінансового стану підприємства є елементом оцінки фінансового потенціалу підприємства і не є самостійним етапом формування його фінансової стратегії.

4. Розробка фінансової політики підприємства.

На базі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності, зокрема: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю тощо

Фінансова політика підприємства – це сукупність методів фінансового менеджменту, які здійснюються у плановому періоді і враховують фактори, що діють у цей час. Підприємство формує фінансову політику під впливом трьох груп факторів:

I група – фактори мікроекономічного характеру;

II група – фактори макроекономічного характеру;

III група – специфічні фінансові фактори.

До першої групи належать: споживчий попит на продукцію (товари, послуги), які реалізовує підприємство, та товарна пропозиція; рівень цін на товари; конкурентне середовище підприємства; ринкова частка підприємства та його конкурентоспроможність.

До другої групи відносяться: податкова політика; оплата праці; регулювання доходів та цін; кредитно-грошова політика; кон'юнктура ринків ресурсів та капіталів.

Третя група включає в себе фактори часу, інфляцію, ризики. Врахування факторів ризику має важливе значення для формування фінансової стратегії. Фінансова стратегія формується з урахуванням ризику неплатежів, негативних інфляційних процесів, економічної кризи та інших непередбачуваних факторів.

5. Формування системи заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії. В результаті формування такої системи заходів на підприємстві формуються «центри відповідальності», визначається коло права, зобов'язань та відповідальність їх керівників за результати реалізації фінансової стратегії підприємства.

6. Оцінка розробленої фінансової стратегії. Заключним етапом розробки фінансової стратегії підприємства є оцінка її ефективності. Така оцінка може ґрунтуватись на прогнозованих розрахунках різних фінансових показників, а також на основі прогнозу динаміки нефінансових результатів реалізації розробленої стратегії, таких як зростання ділової репутації підприємства, підвищення рівня управління фінансовою діяльністю його структурних підрозділів тощо.

Фінансова стратегія формується із врахуванням великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів. Тому для уникнення помилок щодо вибору виду фінансової стратегії та напрямів розвитку важливо визначити які економічні, політичні, соціальні та інші фактори впливають на майбутню діяльність підприємства та розробити заходи щодо зменшення залежності від їх дії.

Г. В. Даценко [30, с. 164] виокремлює по три блоки зовнішніх та внутрішніх факторів формування фінансової стратегії. Зокрема, до зовнішніх факторів віднесено:

- загальноекономічні: інфляцію, співвідношення платіжного балансу, зміну обсягів національного доходу, податкову систему, регульоване законодавство, зміну рівня реальних доходів громадян, рівень безробіття;

- ринкові: попит, стан фінансового, фондового, валютного ринків, рівень монополізації ринку та зміну місткості внутрішнього ринку;

- інші: політичну ситуацію, демографічні тенденції, стихійні лиха, криміногенну ситуацію тощо.

До внутрішніх автор відносить такі фактори:

- виробничі: неефективний маркетинг, структуру поточних витрат, недостатньо диверсифікований асортимент продукції, стан виробничого менеджменту, низький рівень використання основних засобів;

- інвестиційні: отримані планові інвестиційні прибутки при реалізації реальних інвестиційних проектів, строк будівельно-монтажних робіт;

- фінансові: ефективність фінансової стратегії, ефективність структури активів та капіталу, дотримання допустимих ризиків.

Ряд авторів, як-от А. Г. Семенов [124, с. 48], А. В. Китманов [63, с. 17-18] вирізняють такі фактори формування фінансової стратегії:

- фактори узгодженості фінансової стратегії підприємства з його загальною стратегією визначають ступінь відповідності цілей та етапів реалізації загальної та фінансової стратегій;

- фактори узгодженості фінансової стратегії зі змінами зовнішнього середовища передбачають відповідність фінансової стратегії прогнозованому розвитку економіки країни та змінам кон'юнктури фінансового ринку, можливості настання загроз у зовнішньому середовищі, які мають бути нейтралізовані стратегічною фінансовою позицією підприємства;

- фактори узгодженості фінансової стратегії із внутрішнім потенціалом підприємства показують, якою мірою обсяги, напрямки і форми фінансової стратегії повинні бути пов'язані з можливостями формування внутрішніх фінансових ресурсів, кваліфікацією фінансових менеджерів, організаційною структурою управління фінансовою діяльністю та іншими параметрами внутрішнього потенціалу підприємства;

- фактори внутрішньої збалансованості параметрів фінансової стратегії визначають взаємоузгодженість цільових стратегічних нормативів з майбутньою фінансовою діяльністю, також відповідність цілей та нормативів змістові фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності;

- фактори реалізованості фінансової стратегії, які ґрунтуються на наявному потенціалі щодо формування фінансових ресурсів для досягнення стратегічних цілей;

- фактори прийняттого рівня ризиків, які пов'язані з рівнем фінансових ризиків, що обумовлено особливостями функціонування підприємств в умовах стагнації економіки;

- фактори економічної ефективності реалізації стратегії, що визначаються на основі загальних цільових стратегічних установок;

- фактори неекономічної ефективності реалізації стратегії, що визначаються діловою репутацією підприємства, рівнем управління фінансовою діяльністю.

Слід зазначити, що наведені фактори ринкового середовища не прив'язані до конкретного підприємства, тому вони носять більш загальний характер.

Газорозподільні підприємства приймають управлінські рішення довгострокового характеру в умовах невизначеності, тому при розробці фінансової стратегії необхідно розглядати фактори зовнішнього та

внутрішнього середовища діяльності і можливі способи раціональної поведінки при їх зміні та умови пристосування до них.

К. В. Котіков [58, с. 8] виділив основні зовнішні та внутрішні фактори формування фінансової стратегії промислових підприємств, які ми доповнили та адаптували [121, с. 236-237] до умов та специфіки діяльності газорозподільних підприємств (рис. 1.3).

Слід відмітити, що аналіз зовнішнього середовища включає вивчення впливу економіки, правового регулювання і управління, політичних процесів, природного середовища і ресурсів, соціальної і культурної складових суспільства, науково-технічний і технологічний розвиток суспільства, інфраструктури тощо. Для стратегічного управління при вивченні перелічених показників і факторів становлять цікавість не значення показників як такі, а в першу чергу те, які можливості це дає для ведення бізнесу і які потенційні загрози є у компанії на цьому етапі і напрямі розвитку.

Аналіз внутрішнього середовища розкриває той потенціал, на який може розраховувати підприємство в конкурентній боротьбі в процесі досягнення своїх цілей, спираючись на основні складові: організацію управління; кадровий потенціал; виробництво включаючи організаційні, операційні і техніко-технологічні характеристики та наукові дослідження, розробки; фінанси суб'єкта господарювання; маркетинг; організаційну культуру.

Дослідження показують, що на діяльність підприємств газорозподільної системи істотно впливають фактори зовнішнього середовища, оскільки вони визначають напрями функціонування в довгостроковому періоді та позначаються на фінансовому стані і результатах господарювання. На наш погляд, саме політико-правові та економічні фактори відіграють найважливішу роль у діяльності газорозподільних підприємств, оскільки специфіка функціонування та монопольне становище на ринку вказаних суб'єктів господарювання зумовлюють значний вплив цих груп факторів на внутрішнє середовище підприємств, їх потенціал та напрями формування фінансової та корпоративної стратегії. Тому важливо вжити комплекс заходів щодо мінімізації політичних та економічних ризиків у діяльності підприємств.

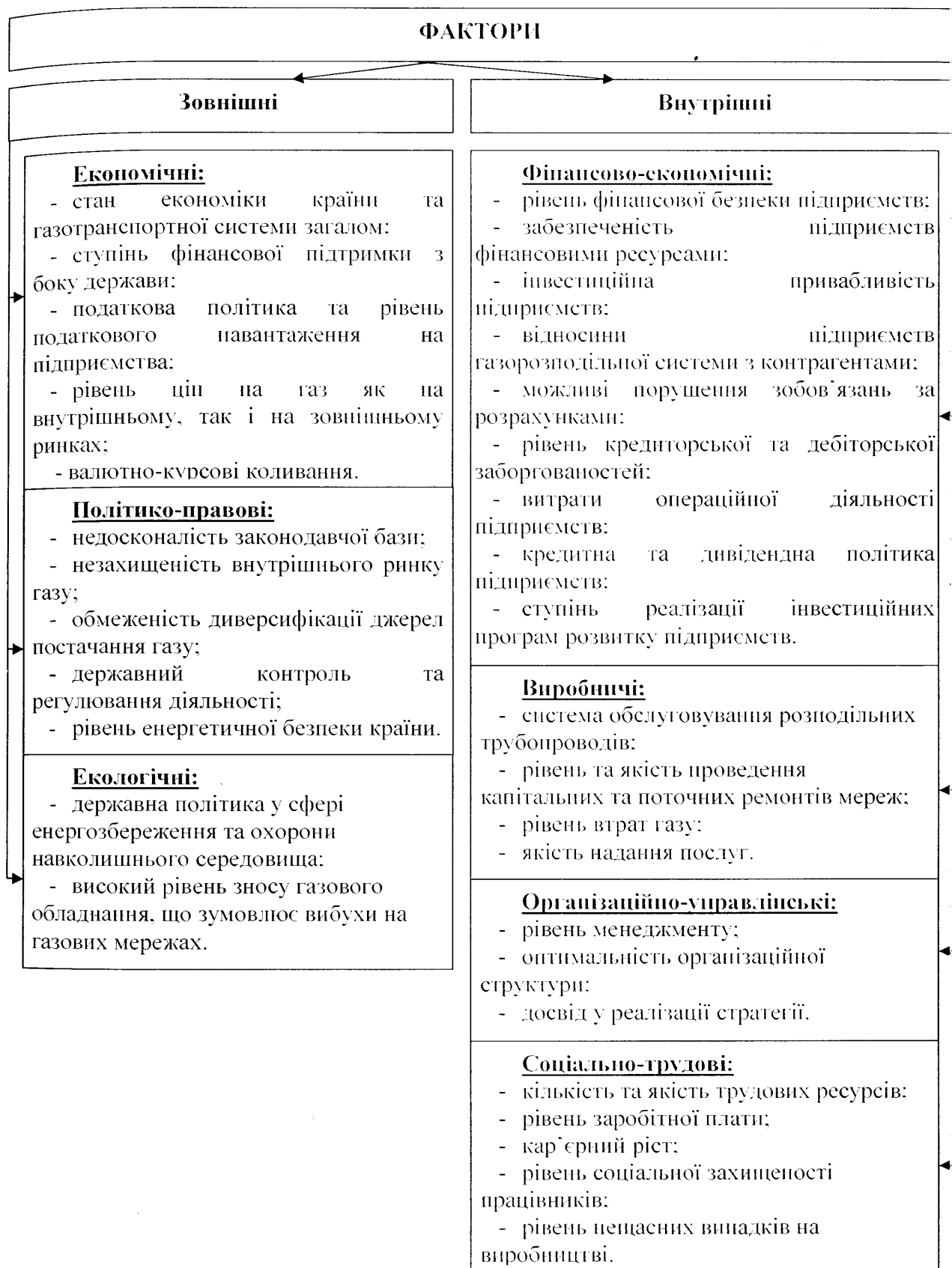


Рисунок 1.3 – Фактори формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень та адаптовано до діяльності газорозподільних підприємств

1.3 Особливості формування фінансової стратегії природних монополістів

Фінансова стратегія є довгостроковим планом діяльності підприємства, який відповідає за забезпечення його фінансовими ресурсами для подальшого розвитку. Вона повинна враховувати мінливість навколишнього середовища та умови функціонування суб'єкта господарювання. Як зазначалося раніше, при розробці фінансової стратегії для газорозподільних підприємств необхідно враховувати специфіку господарювання та монопольне становище на ринку.

В економічній літературі є достатня кількість визначень терміна «природна монополія». В. Д. Лагутін, Ю. І. Зігліна [64, с. 46] відзначають, що в класичному розумінні термін «монополія» означає ринкову ситуацію. Узагальнюючи трактування поняття природної монополії іншими дослідниками, вказані автори зазначають, що природна монополія – це: окреме підприємство; стан товарного ринку; частина підприємства з ознаками природної монополії; окрема галузь; ситуація на ринку; певна сфера виробництва товарів та послуг.

М. А. Кордюкова [54, с. 16-17] у своїй праці «Регулювання природних монополій на ринку природного газу України» відзначає, що природна монополія як різновид монополії має розглядати економічні відносини всередині організацій та враховувати вплив інституцій на їх функціонування.

В. В. Кривуцький [60, с. 20] пропонує ототожнювати природну монополію з видом господарської діяльності, що за існуючого рівня науково-технічного прогресу, цін, ресурсів та попиту на продукцію характеризується істотним ефектом масштабу, однак тільки за умови законодавчого захисту від руйнівної конкуренції.

В. В. Венгер [13, с. 5] пропонує під природною монополією розуміти ринкову інфраструктуру, що за наявного рівня науково-технічного прогресу надає специфічні послуги, використовуючи мережеву організацію виробництва, характеризується високими постійними витратами, тому виникає необхідність зосередження виробництва в одного виробника.

Згідно із Законом України «Про природні монополії» [102] природна монополія – стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги).

На основі наведених визначень можна зробити висновок, що особливостями природної монополії є: суспільна важливість товарів чи наданих послуг, економія на масштабі виробництва, а також технологічні особливості виробництва. Цей висновок підтверджують Н. П. Кононкова, П. Ф. Кононков [53, с. 18-19], які відзначають, що природні монополії – це такі ж суб'єкти ринкової економіки, як і інші підприємства, однак вони мають деякі особливості, які ставлять їх у виняткове становище на ринку та зумовлюють державне регулювання їх діяльності. Особливостями природних монополій як об'єктів державного регулювання є: високий рівень концентрації основного капіталу, необхідного для ефективного функціонування, інфраструктурна співпраця з усіма секторами економіки, соціальна значимість галузей природних монополій, вплив на конкурентоспроможність та національну безпеку країни.

Згідно із ст. 5 Закону України «Про природні монополії» [102] до сфер діяльності суб'єктів природних монополій належать:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами;
- розподіл природного і нафтового газу трубопроводами;
- зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької діяльності зберігання природного газу;

- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами;
- розподілу електричної енергії (передача електричної енергії місцевими (локальними) електромережами);
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- централізоване водопостачання та водовідведення;
- транспортування теплової енергії;
- спеціалізовані послуги у річкових, морських портах, морських рибних портах та аеропортах;
- захоронення побутових відходів.

Відповідно до ст. 6 цього ж нормативного документа [102] визначено суміжні ринки, які використовують товари і послуги природних монополій. До них відносять:

- постачання природного газу та інших речовин, транспортування яких здійснюється трубопровідним транспортом;
- внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів залізничним, повітряним, річковим та морським транспортом;
- виробництво електричної енергії в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії (ліцензійними умовами);
- постачання електричної енергії;
- виробництво теплової енергії (крім випадків, коли вона використовується виключно для внутрішньовиробничих потреб) в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької діяльності з виробництва теплової енергії (ліцензійними умовами);

- постачання теплової енергії;
- продаж природного газу (у тому числі нафтового (попутного) газу та газу (метану) вугільних родовищ) власного видобутку в обсягах, що перевищують рівень, установлений ліцензійними умовами;
- перероблення побутових відходів.

До основних принципів державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій згідно зі ст. 9 Закону України «Про природні монополії» належать [102]:

- гласності та відкритості процедур регулювання;
- адресності регулювання, його спрямованості на конкретний суб'єкт природної монополії;
- самоокупності суб'єктів природних монополій;
- стимулювання підвищення якості товарів і задоволення попиту на них;
- забезпечення захисту прав споживачів.

Таким чином, на основі вищевикладеного природна монополія – суб'єкт господарювання, діяльність якого підлягає державному регулюванню у зв'язку із виробництвом чи наданням суспільно важливих товарів та послуг в умовах небажаної конкуренції або її відсутності.

Як зазначає М. Дерябіна [32, с. 103], відмінною характеристикою природних монополій від інших ринкових структур є наявність високих бар'єрів входу нових фірм у галузь, за яких суспільству вигідніше мати лиш одну фірму. «Висота» бар'єрів обумовлюється обсягом інвестицій, необхідних для створення інфраструктурної мережі. При цьому капіталовкладення в інфраструктуру завжди є менш привабливими для інвесторів, ніж вкладення в інші галузі економіки у зв'язку з тривалим терміном окупності, високим рівнем ризику, тривалим терміном амортизації основних засобів та наявністю регулюючих органів у таких галузях діяльності.

На думку О. А. Матіна [77, с. 7-8], природна монополія може виникати тільки тоді, коли ефективність виробництва і розподіл продукції або послуг

можливий за наявності одного підприємства-виробника. Це зумовлено низкою причин.

1. Особливості технології. Саме технології визначають способи постачання та виробництва продукції.

2. Зростання віддачі від масштабу виробництва. Зменшення сукупних витрат досягається за рахунок того, що валові витрати є меншими, якщо вся продукція виготовляється на одному підприємстві.

3. Субадитивність витрат. Сукупні витрати для одного підприємства є меншими, ніж для двох і більше підприємств при заданому рівні виробництва. Наявність двох і більше виробників на ринку призводить до невиправдано високих сукупних витрат на створення паралельної інфраструктури (залізничні колії, теплотраси, газо- і нафтопроводи). Однак, як зазначає автор [105, с. 104], для покупців відсутність близьких субститутів продукції означає, що доводиться купувати продукцію у монополістів за тими цінами, які вони встановлюють. Неможливість заміни товарів та послуг природних монополістів на рівноцінні робить попит на таку продукцію нееластичним за ціною товару. Саме така нееластичність дозволяє отримувати монополістичний дохід, який обумовлений не підвищенням ефективності, а завищеними цінами і тарифами на таку продукцію.

4. Унікальність продукції і ресурсів. Унікальність товарів або послуг, які виробляють природні монополісти, пов'язана з неможливістю їх заміни. Ресурси, що використовуються при виробництві товарів і послуг природними монополістами, також відіграють важливу роль в їх походженні.

5. Економія на різноманітності. Зазначена причина пов'язана з тим, що при випуску одного продукту чи послуги природний монополіст виготовляє також інші продукти чи послуги, які відносно скорочують сукупні витрати виробництва.

6. Вертикальна інтеграція діяльності за наявності мережевих структур. В цьому разі природна монополія виникає у зв'язку з інтеграцією всієї виробничої

структури починаючи від видобутку сировини і закінчуючи збутом продукції кінцевим споживачам.

7. Наявність ліцензій. Ця причина зумовлена юридичними питаннями щодо ведення діяльності природних монополістів.

8. Національна безпека. Більшість із галузей природних монополій є стратегічно важливими напрямками в економічному розвитку і національній безпеці, в забезпеченні єдиного територіального та економічного простору країни.

Таким чином, існування природних монополій викликане об'єктивними причинами, що пов'язано з унікальністю ресурсів та продукції, особливостями в технології, наявністю мережевих структур, обов'язковою наявністю ліцензій на право здійснення того чи іншого виду діяльності, а також субадитивністю витрат.

Підприємства газорозподільної системи належать до сфери діяльності природних монополій і складають єдиний техніко-технологічний комплекс загальнодержавного значення. Держава визнала його таким, що не підлягає приватизації, та передала підприємствам газового господарства у користування. Уповноваженим органом, який безпосередньо повинен здійснювати контроль за використанням державного майна та впровадженням єдиної технічної політики, є НАК «Нафтогаз України».

Згідно із Законом України «Про засади функціонування ринку природного газу» [93] газорозподільне підприємство – суб'єкт господарювання, що діє на підставі ліцензії, здійснює транспортування природного газу газорозподільними мережами безпосередньо споживачам, у власності чи в користуванні якого перебувають газорозподільні мережі та інші виробничі об'єкти та який здійснює щодо них функції з оперативно-технологічного управління. Відповідно газорозподільні мережі – виробничий комплекс, що складається з організаційно і технологічно пов'язаних між собою об'єктів, призначених для розподілу природного газу від газорозподільних станцій безпосередньо споживачам.

До основних напрямів виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств із газопостачання та газифікації відносять:

- здійснення газопостачання та транспортування природного газу до об'єктів промислового, комунального, побутового призначення, бюджетних організацій та населення;

- продаж скрапленого газу через мережу газозаправних станцій;

- виконання планових та позапланових робіт, пов'язаних з безперервним та безаварійним газопостачанням споживачів;

- здійснення капітального будівництва об'єктів газопостачання, виконання поточних і капітальних ремонтів об'єктів газопостачання, газових приладів, засобів автотранспорту;

- установку, сервісне обслуговування та ремонт газової апаратури;

- розробку проектів на виконання робіт з подальшого розвитку систем газопостачання;

- електрохімічний захист газових мереж від корозії; виготовлення запасних частин та деталей до газових приладів, обладнання та газової апаратури.

Таким чином, газорозподільні підприємства виконують соціально важливу функцію, а саме транспортування природного газу кінцевим споживачам, а також виконання комплексу робіт щодо підтримки в належному стані виробничих об'єктів та мережевих газопроводів.

Як зазначалось у попередніх підрозділах дослідження, стратегія підприємства є комплексною програмою дій, яка визначає пріоритети для підприємства, його місію, головні цілі і розподіл та позиціонування власних ресурсів. Вона формулює цілі та основні шляхи для їх досягнення, таким чином, що підприємство має спільний напрямок розвитку та забезпечує отримання запланованого результату. Для газорозподільних підприємств формування стратегії ускладнюється специфікою та умовами функціонування, а також регулюванням діяльності з боку державних органів.

Стратегія повинна формуватись на основі функціональних складових. Найважливішим з-поміж цих складових, на наш погляд, є фінансовий напрям, оскільки він відповідає за розподіл фінансових ресурсів. Тому формування фінансової стратегії як складової загальної (корпоративної) стратегії особливо важливе. Фінансова стратегія відображається у фінансових показниках як результатах її реалізації та здатності відповідати за своїми зобов'язаннями, а також в оцінці фінансової та економічної стійкості підприємства загалом.

Таким чином, фінансова стратегія – це сукупність правил та інструментів ведення діяльності з метою забезпечення фінансової рівноваги та стабільності розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища, яка спрямована на зростання економічної вартості підприємства із врахуванням потреб споживачів, корпоративних інтересів власників та державних вимог.

На наш погляд [115, с. 38], при формуванні фінансової стратегії газорозподільних підприємств у зв'язку із монопольним становищем, необхідно враховувати інтереси різних суб'єктів ринку. По-перше, це власники, які мають корпоративні інтереси. По-друге, це споживачі газу. По-третє, це державні органи управління, які встановлюють ціни на внутрішньому ринку газу, визначають податкову політику та заходи державного регулювання. З огляду на особливі умови функціонування газорозподільних підприємств, то фінансова стратегія повинна формуватись на основі оцінки ефективності їх функціонування.

Оцінка ефективності функціонування підприємства є комплексною характеристикою, яка відображає рівень використання усього наявного потенціалу, спроможність досягти намічених цілей та отримати позитивний результат (ефект). Важливою умовою такої оцінки є те, що вона виступає інформаційно-аналітичним забезпеченням прийняття стратегічних рішень на рівні розробки та реалізації фінансової стратегії та корпоративної стратегії розвитку підприємства загалом. Основною вимогою проведення оцінювання ефективності діяльності підприємств є необхідність застосування концепції бенчмаркінгу, яка дозволяє здійснювати порівняльну оцінку підприємств у

межах галузі, виявляти резерви підвищення ефективності, сприяти покращенню використання внутрішнього потенціалу.

Л. Г. Ліпич, А. М. Момчева зазначають [69, с. 240], що комплексна оцінка діяльності підприємства дозволяє провести всебічний аналіз об'єкта і на цій основі розглядати альтернативні стратегії функціонування та здійснити вибір найбільш оптимальної з них.

Варто погодитися з думкою дослідників [91, с. 41-42], які зазначають, що оцінка ефективності підприємства – одна з основних функцій регулюючих органів, оскільки саме регулятор ринку має повну інформацію про діяльність підприємств галузі, що при застосуванні сучасних методів аналізу ефективності дає можливість оцінити результати діяльності за будь-якої системи тарифного регулювання.

Основним показником діяльності природного монополіста є оцінка ефективності його витрат. Витрати залежать від багатьох зовнішніх факторів, таких як: географічне розташування, кліматичні умови, щільність населення, структура споживачів (частка промислових, сільських, побутових споживачів), протяжність та розгалуження мереж, а також від витрат на підтримку надійності постачання послуг (обслуговування та оновлення мереж), забезпечення надання споживачам якісних послуг. Підприємство також повинно мати добрі фінансові показники для того, щоб бути інвестиційно привабливим об'єктом. Вибір показників для оцінювання ефективності визначається потребами регулюючого органу, інвесторів, громади, керівників та інших зацікавлених у діяльності природної монополії сторін.

Використання економічних, фінансових, технічних показників дозволяє зробити аналіз і висновки за окремими напрямками діяльності та здійснити динаміку їх зміни в часі. Відомо, що на підприємство як на відкриту систему, впливає велика кількість факторів, які необхідно враховувати при аналізі загальної ефективності їх господарювання. Таке завдання вирішують методи аналізу ефективності, які поділяють на параметричні та непараметричні, .

Як зазначає автор [48, с. 12-14], параметричні методи потребують визначення функціональної форми виробничої функції підприємства або функцій витрат, прибутків, доходів та базуються на економетричному аналізі. Вони мають свої переваги, а саме: враховують таку характеристику як стохастичність, тобто дають оцінку ефективності, а не її суворе обчислення. Параметричним методам не потрібне застосування додаткових методик для перевірки гіпотез про значущість отриманих оцінок і вплив різних чинників. В методах розрахунку врахована можливість випадкових помилок, наприклад, через помилки побудови межі або невірної звітності. Неправильний вимір ефективності роботи одного підприємства не зумовлює зсуву оцінок інших підприємств.

Непараметричні методи не потребують визначення функціональної форми виробничої функції (функцій витрат), використовують математичне програмування, що є однією з головних переваг цих методів над параметричними. Непараметричні методи мають такі переваги: для оцінки ефективності не потрібно знати функціональну форму межі ефективності, межа представляється у вигляді довільної ламаної кривої; вони обходяться без припущень про розподіл показника неефективності. Дані методи засновані на розрахунку координат місцерозташування підприємств, які мають найбільшу ефективність, вони і визначають вершини ламаної кривої. Головними їх недоліками вважають: відсутність у моделях векторів помилок і чутливість результатів до кількості змінних у моделі (бо зі збільшенням кількості факторів у моделі зростає кількість підприємств, що перебувають на межі ефективності).

Одним із методів аналізу ефективності є аналіз середовища функціонування або по іншому його ще називають методом аналізу оболонки даних (Data Envelopment Analysis) [91, с. 47-48]. Його широко використовують для аналізу ефективності промислових підприємств. В його основу покладено методику оцінки загальної ефективності (продуктивності) та концепцію бенчмаркінгу. При оцінці оптимального співвідношення функції корисності входу (входів) із функцією корисності виходу (виходів) відбираються об'єкти

дослідження (Decision Making Units, DMU, суб'єкти прийняття рішень), які забезпечують максимум виходу продукції на одиницю вхідних ресурсів. Ці «еталонні» суб'єкти прийняття рішень використовуються для порівняння із рештою суб'єктів за рівнем використання ними вхідних ресурсів. Ці найефективніші підприємства утворюють так звану «межу ефективності виробництва», а для оцінки ефективності необхідно визначити відстань між об'єктами дослідження та «межею ефективності». Визначення «межі ефективності виробництва» дає можливість порівняти ресурси окремо взятого підприємства з усією множиною показників інших підприємств на основі використання методів лінійного програмування. Також, при застосуванні даного методу використовується основний постулат бенчмаркінгу: «для того щоб знайти ефективне рішення у сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху за подібних умов».

Формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств, як зазначалося вище, повинно базуватися на особливостях комплексної оцінки ефективності використання ресурсів суб'єктів природної монополії і на основних напрямках докладання зусиль, тобто на типізації (класифікації) фінансових стратегій природного монополіста. Без сумніву діяльність природного монополіста наділена низкою відмінностей порівняно з діяльністю суб'єктів господарювання, які працюють в умовах конкурентних ринків. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність у пошуку класифікаційних ознак стратегічного управління, які б дозволили визначити типи (види) стратегій, що є дієздатними в умовах функціонування природної монополії.

Критичний аналіз різних підходів до класифікації стратегій, можливих для використання в умовах конкуренції, зокрема вчених І. О. Бланка, О. О. Терещенка, А. А. Томпсона, Дж. К. Шима, Дж. Г. Сигела [9, с. 218; 132, с. 58; 134, с. 215; 143, с. 301], дозволяє виокремити найбільш ефективні з позиції діяльності на ринку природної монополії варіанти цілепокладання фінансових стратегій. Зокрема, вважається недоцільним в умовах природної монополії

використовувати такі види стратегій, як захисна, експансіоністська тощо, що обумовлено відсутністю на ринку конкуренції.

В умовах дії природної монополії альтернативний вибір монополіста є обмеженішим від ринку конкуренції, тому для монополіста найбільш вірогідними та практичними варіантами стратегічного вибору будуть такі стратегії як: інвестиційна, мінімізації витрат, диверсифікація діяльності та антикризова. Така класифікація фінансових стратегій найповніше окреслює набір інструментів та цілей діяльності природних монополістів, що забезпечує підвищення ефективності їх діяльності і дозволяє розробляти та реалізувати відповідну фінансову політику на підприємствах. Спрямованість інструментарію в рамках кожного виду запропонованої фінансової стратегії диференційована своїм спрямуванням та комплексним підходом до вирішення актуальних задач управління.

Наведемо характеристику кожного виділеного нами виду фінансової стратегії з врахуванням його особливостей на ринку природної монополії.

Стратегія зниження (мінімізації) витрат. Цю стратегію можна назвати універсальною в рамках концепції державного регулювання природних монополій, зокрема тарифного регулювання за підходом «витрати плюс». Суть цього підходу полягає в чіткій градації витрат газорозподільних підприємств за видами основної продукції та доведення до них економічно обґрунтованих тарифів. Політика поведінки природного монополіста при виборі цього типу фінансової стратегії повинна бути спрямована на пошук резервів зниження витрат.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації стратегії мінімізації витрат здебільшого використовують:

- нормування запасів оборотних коштів;
- контроль за закупівлями;
- впровадження системи бюджетування на підприємстві;
- формування відповідної системи мотивації працівників підприємства;

- зменшення потреби в зовнішньому фінансуванні та переорієнтація на власні джерела фінансування;
- заходи щодо мінімізації вартості капіталу, зокрема реструктуризація кредитів, їх консолідація;
- заходи щодо оптимізації чисельності персоналу.

Передумовою для концентрації уваги суб'єктів господарювання на стратегії мінімізації витрат насамперед є низький рівень використання ресурсів підприємства, що проявляється в збитковій його діяльності. Така стратегія дозволяє менеджменту підприємства підвищити ефективність діяльності до рівня середніх по галузі підприємств.

Важливим моментом в реалізації стратегії мінімізації витрат газорозподільних підприємств є той факт, що в структурі витрат значну питому вагу становлять постійні витрати. Газорозподільним підприємствам притаманний високий рівень постійних витрат [22, с. 116-117], оскільки обсяги виконуваних робіт для забезпечення безперебійного та безаварійного газопостачання не залежать від обсягів транспортування і постачання природного газу. Умовно постійними для такого виду діяльності, як транспортування природного газу, залишаються матеріальні витрати (окрім витрат, пов'язаних з оплатою вартості природного газу на виробничо-технологічні втрати), витрати на оплату праці адміністративно-управлінських та інших працівників, що мають фіксовану заробітну плату, а також загальновиробничі й загальногосподарські витрати; для постачання природного газу умовно-постійними є всі витрати, пов'язані з виконанням даного виду діяльності; для реалізації зрідженого газу та іншої діяльності постійними витратами є витрати на оплату праці адміністративно-управлінських та інших працівників, що мають фіксовану заробітну плату, а також загальновиробничі й загальногосподарські витрати.

Високий рівень умовно постійних витрат вказує на значні показники операційного левериджу газорозподільних підприємств. Високі значення показника операційного левериджу несуть високі ризики підприємства при

зміні обсягів його діяльності. В зв'язку з цим контроль за витратами підприємств газопостачання та газифікації є базовим елементом стратегічного управління.

Однак, як показує практика, суб'єкти природної монополії, володіючи знаннями щодо методології визначення економічно – обґрунтованих витрат державним регулятором, свідомо їх завищували, що вносило елемент асиметричності у прийняття рішень державним регулятором. Ця проблема державного регулювання природної монополії призводила до негативних зовнішніх суспільних ефектів та збільшення в цілому суспільних втрат від діяльності природного монополіста. Стратегія мінімізації витрат також має обмеження з точки зору впливу системи оподаткування. Для зменшення податкових зобов'язань суб'єкти природної монополії використовують схеми не мінімізації витрат, а навпаки – їх збільшення.

Інвестиційна стратегія. Інвестиційна стратегія є найбільш бажаною для суб'єктів природної монополії, і здебільшого її суть зводиться до розширення (експансії) та впровадження нових технологій, покращення обслуговування та надійності надання послуг, розширення числа клієнтської бази тощо. В сучасних умовах інвестиційна діяльність спрямована на впровадження певних видів інновацій у практику діяльності підприємства, що створює основу його довгострокового розвитку та суспільного ефекту.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації інвестиційної стратегії здебільшого використовують:

- пошук перспективних інвестиційних проектів, нових технологій;
- інвестиційне планування та проектування;
- активне використання зовнішніх джерел інвестування, зокрема кредитів, міжнародних та облігаційних позик;
- впровадження проектного підходу до процесу управління підприємством;
- широке використання рефінансування власних джерел у фінансуванні інвестицій;

- використання податкових пільг при здійсненні інвестиційної діяльності;

- активний пошук інвесторів.

Як зазначає [122], основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

- досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- максимізації доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;
- мінімізації інвестиційних ризиків;
- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

Потреба в інвестиціях при реалізації стратегії підприємства обумовлена необхідністю:

- відновлення та розширення матеріально-технічної бази підприємства;
- збільшення обсягів виробничої діяльності;
- освоєння нових видів діяльності;
- поліпшення якості продукції.

Т. В. Якимчук [146, с. 9] відзначає, що інвестиційна стратегія повинна відповідати вимогам стратегічного управління та бути адекватною зовнішньому середовищу підприємства, сприяти його розвитку і забезпеченню переваг на ринку.

Важливим моментом для вибору інвестиційної стратегії газорозподільним підприємством є його фінансовий стан та ефективність використання внутрішнього потенціалу. Якщо суб'єкт природної монополії неефективно використовує внутрішній потенціал, то інвестиційні ризики для такого суб'єкта підвищуються. Інвестиційну стратегію може використовувати суб'єкт, який має достатній рівень використання внутрішнього потенціалу.

З метою регулювання інвестиційної діяльності, спрямованої на підтримку матеріально-технічної бази природних монополій, державний регулятор використовує специфічний фінансовий інструментарій регуляторного

формування інвестиційного фонду, який має чітке джерело та цільове використання коштів.

Стратегія диверсифікації. Суть цієї стратегії полягає в диверсифікації продукції та послуг природного монополіста, зменшенні ризиковості основної діяльності та досягненні стабільності в довгостроковій перспективі.

Вітчизняні газорозподільні підприємства використовують диверсифікацію з метою збільшення доходів за рахунок виконання суміжних щодо основної діяльності видів робіт, збільшення рентабельності активів, продуктивності праці персоналу, економії на умовно постійних витратах, завантаженості основних засобів. Стратегія диверсифікації є основним інструментом протидії фінансовим ризикам діяльності природного монополіста, надає йому можливість нагромадити власні фінансові ресурси для інвестиційної діяльності.

Як універсальні фінансові інструменти реалізації стратегії диверсифікації здебільшого використовують:

- впровадження системи бюджетування за видами продукції;
- фінансування рекламних та маркетингових заходів;
- широке використання зовнішніх джерел фінансування;
- розширення активів підприємства, зокрема основних та оборотних засобів;
- збільшення чисельності персоналу;
- збільшення витрат на навчання персоналу та розробку системи мотивації праці;
- розширення структури управління підприємством;
- збільшення інвестиційних видатків підприємств.

Як зазначає [22, с. 117], одним із шляхів, який сприяє збереженню конкурентного рівня підприємств газорозподільної системи, є реструктуризація й переозброєння галузі в цілому, тобто розширення господарської діяльності на відповідній території за рахунок нових сфер діяльності: впровадження нових

технологій, форм обслуговування з одержання і розподілу газу промисловим споживачам і населенню.

Крім цього, до напрямів виробничої диверсифікованості газорозподільних підприємств можуть бути віднесені:

- будівництво мереж газопроводів з використанням нових видів устаткування на територіях, не охоплених газифікацією;

- будівництво компресорних станцій та інших об'єктів нових модифікацій по доставці зрідженого газу споживачам як на освоенних, так і на нових територіях;

- розробка прогресивних видів послуг з обслуговування газового устаткування;

- впровадження нових видів технічного контролю над споруджуваними об'єктами газопостачання (мережного й зрідженого газу).

Для газорозподільних підприємств важливим моментом є дотримання балансу між основною та допоміжною діяльністю з точки зору керованості процесами, спеціалізації та економічної ефективності. Диверсифікація як напрям стратегічного управління повинен мати чітку межу застосування, що пов'язано з особливістю обліку та контролю за центрами відповідальності, рентабельністю окремих видів діяльності тощо. Стратегію диверсифікації в сучасних умовах часто використовують в процесах мінімізації податкових зобов'язань.

Антикризова стратегія. Застосування антикризової стратегії природного монополіста на нашу думку слід ототожнювати з інституціональними процедурами його банкрутства. Антикризова стратегія включає ряд заходів щодо діяльності менеджменту газорозподільних підприємств при впровадженні таких стадій банкрутства як розпорядження майном, санація, ліквідація підприємства. Антикризова стратегія передбачає такі фінансові інструментарії:

- інвентаризація кредиторської та дебіторської заборгованості;
- вжиття заходів стягнення дебіторської заборгованості;

- виявлення надлишкових запасів оборотних засобів та можливих основних засобів для їх реалізації;
- пошук можливих інвесторів та санаторів підприємства з урахуванням державної політики;
- оптимізацію чисельності працівників;
- заходи щодо реструктуризації заборгованості, підготовки мирових угод;
- формування стратегічних ініціатив щодо реорганізації суб'єкта природної монополії, погодженої з власниками та державою.

Одним з важливих чинників, що призводить до виникнення ситуації, в якій необхідно здійснювати антикризові заходи, є низький рівень використання внутрішнього потенціалу підприємства поряд із довгостроковою збитковістю підприємства.

Висновки до першого розділу

1. Стратегічне управління підприємством є необхідним елементом досягнення достатнього рівня конкурентоспроможного потенціалу підприємства, об'єктивною основою його розвитку. При розробці стратегії розвитку необхідно враховувати цілі та напрямки майбутньої діяльності підприємства, вона повинна формуватись на наявному потенціалі, враховувати зміни у зовнішньому середовищі та прилаштовуватись до них з метою здійснення ефективного управління, спрямованого на зростання економічної вартості підприємства.

2. Фінансова стратегія є невід'ємною складовою та надзвичайно важливим елементом у системі стратегічного управління підприємством. Вона повинна узгоджуватись і відповідати цілям, напрямам, завданням формування загальної стратегії розвитку підприємства. Вона дає змогу підприємству сформувати фінансові резерви, з її допомогою можна оцінити результати поточної роботи та визначитися керівництву підприємства щодо майбутніх напрямів діяльності.

3. На підставі проведеного аналізу нами запропоновано під фінансовою стратегією розуміти модель розвитку підприємства, побудова якої базується на використанні правил та інструментів ведення діяльності з метою забезпечення фінансової стійкості та стабільності розвитку в умовах невизначеності і мінливості зовнішнього середовища і яка спрямована на зростання економічної вартості підприємства із врахуванням потреб споживачів, корпоративних інтересів власників та державних вимог.

4. Газорозподільні підприємства, як суб'єкти природних монополій підпадають під регулювання з боку держави. Тому нами досліджено сутність природної монополії як суб'єкта господарювання, діяльність якого підлягає державному регулюванню у зв'язку з виробництвом чи наданням суспільно важливих товарів та послуг в умовах небажаної конкуренції або її відсутності. Зазначено, що існування природних монополій викликане об'єктивними причинами, що пов'язано із унікальністю ресурсів та продукції, особливостями в технології, наявністю мережевих структур, обов'язковою наявністю ліцензій на право здійснення того чи іншого виду діяльності, а також субадитивністю витрат.

5. З'ясовано, що формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств у зв'язку з особливостями функціонування повинно здійснюватись на основі оцінювання ефективності їх діяльності. На діяльність газорозподільних підприємств істотно впливають фактори внутрішнього середовища, оскільки вони визначають результати діяльності, а також позначаються на процесі формування самої стратегії. Однак визначальними є саме фактори зовнішнього середовища, які впливають на фінансовий стан та розвиток діяльності в цілому, тому важливим є прийняття комплексу заходів щодо мінімізації політичних та економічних ризиків.

6. Обґрунтовано, що для оцінки ефективності діяльності газорозподільних підприємств доцільно застосовувати параметричні і непараметричні методи. Вони дають можливість комплексно оцінити ефективність підприємства як відкритої системи, на яку впливає велика

кількість факторів, та ранжувати її за рівнем ефективності. Підкреслено, що підприємства газорозподільної системи як природні монополісти мають дещо обмежений вибір фінансових стратегій порівняно із суб'єктами, що працюють на інших типах ринку, оскільки умови функціонування природних монополій вимагають транспарентності у відносинах між власниками та державою з точки зору спрямованості, цілепокладання та регулювання діяльності. Тому нами обґрунтовано та запропоновано чотири базових види фінансової стратегії: зниження витрат, диверсифікація діяльності, інвестиційна та антикризова стратегії. Перелічені види фінансових стратегій охоплюють найбільш важливі напрями діяльності підприємств – природних монополістів та дозволяють здійснювати ефективний вибір фінансового інструментарію при реалізації кожної з них.

Основні результати аналізу наукових джерел щодо сутності фінансової стратегії, факторів та етапів її формування представлені автором у наукових публікаціях: [29, 115, 116, 117, 121].

РОЗДІЛ 2

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Методичні засади аналізу тенденцій розвитку газорозподільних підприємств України

Газорозподільні підприємства виступають заключною ланкою в газотранспортній системі, що сполучає постачальника послуг з безпосереднім споживачем, тому ефективність роботи їх в цілому впливає як на рівень життя населення, так і на ефективність національного виробництва. Газорозподільні підприємства належать до підприємств інфраструктурної сфери, входять до складу так званих «критичних» інфраструктур, підпадають під дію теорій суспільного і приватного блага, теорії природної монополії. Активи, що знаходяться в розпорядженні газорозподільних підприємств, належать до критичних інфраструктур, які визначені в [150, с. 2] як активи, що мають велике значення для підтримання життєво важливих соціальних функцій, здоров'я, економічного і соціального благополуччя людей, а їх порушення чи руйнування матимуть значний вплив на державу в результаті її неспроможності підтримувати ці функції.

Основними завданнями більшості газорозподільних підприємств на сьогодні є:

- необхідність проведення реконструкції і капітального ремонту газорозподільних мереж, їх технічного переоснащення і автоматизації, впровадження нових матеріалів та обладнання з мінімальною потребою в обслуговуванні і максимальним терміном служби;

- впровадження IT-технологій і АСУТП (автоматизованих систем управління технологічним процесом);

- необхідність забезпечення ефективності і фінансової стійкості, в тому числі шляхом удосконалення тарифного регулювання та ціноутворення на послуги;

- забезпечення безпеки експлуатації газового обладнання житлової сфери та в промисловості.

Місце газорозподільних підприємств у системі газового ринку України наведене в додатку В. У ньому зображено спрощену модель функціонування газового ринку, який охоплює всі процеси імпорту газу, його видобування, транспортування та постачання найбільш важливим групам споживачів.

Найбільш відповідальним етапом розробки фінансової стратегії є проведення аналізу і оцінки зовнішнього оточення та внутрішнього середовища підприємства [128, с. 54]. Суть цього етапу зводиться до визначення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на економічне становище підприємства у перспективі, а також шляхів досягнення стратегічних цілей підприємств.

Аналіз і оцінка зовнішнього оточення необхідні газорозподільним підприємствам для підтримання потенціалу на рівні, достатньому для досягнення їх цілей, визначення загроз та можливостей для розвитку газорозподільного підприємства в довгостроковій перспективі.

Аналіз і оцінка внутрішнього середовища необхідні газорозподільному підприємству для визначення сильних та слабких сторін і відповідно потенціалу та тенденцій розвитку, а також, як зазначають [70, с. 228], пріоритетних напрямів підвищення конкурентоздатності суб'єктів господарювання.

При організації процесу формування фінансової стратегії кожному газорозподільному підприємству необхідно здійснювати постійний моніторинг перспективних та поточних завдань своєї діяльності, оцінювати галузеві тенденції та аналізувати їх вплив на компанію.

Моніторинг (діагностика) (аналіз зовнішніх факторів, оцінка внутрішніх можливостей і проблем, виявлення сильних і слабких сторін компанії). Для

зазначеного аналітичного етапу характерне використання цілого комплексу різних інструментів і методів стратегічного планування.

Стратегічний аналіз являє собою процес передпланових досліджень, що включає системний аналіз факторів зовнішнього ділового навколишнього середовища та внутрішніх можливостей підприємства [90]. Він проводиться з метою визначення поточного стану підприємства і виявлення можливостей подальшого ефективного розвитку. У загальному вигляді стратегічний аналіз формує інформаційну основу, на яку спирається керівництво компанії при здійсненні процесу визначення мети й вироблення рекомендацій щодо вибору стратегії.

Важливе значення має порівняльний галузевий аналіз, який ґрунтується на показниках діяльності підприємств галузі. Основою порівняльного галузевого аналізу є бенчмаркінг. Бенчмаркінг – це метод порівняння показників бізнес-процесів з найкращими представниками у своєму класі діяльності. Його використання дозволяє визначити рівень ефективності виконання тих чи інших функцій та визначити резерви росту ефективності.

Для проведення структурного аналізу конкурентного оточення підприємства використовується методика, розроблена М. Портером [90], – *«модель п'яти сил Портера»*. Практичне застосування цієї моделі передбачає аналіз тиску кожної з п'яти ринкових сил, що визначають динаміку конкурентної боротьби галузі (покупців, постачальників, потенційних учасників ринку, потенційне заміщення іншими товарами галузі і суперництво між конкурентами) і вибір найкращої стратегії реакції (збереження нейтралітету, «удару у відповідь», поступки).

Ще одним інструментом збору та систематизації інформації про фактори зовнішнього середовища є PEST-аналіз [128, с. 54-57; 129, с. 66-67]. Цей маркетинговий інструмент призначений для виявлення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії. Аналіз виконується за схемою «чинник – підприємство». Результати аналізу

оформляються у вигляді матриці, підметом якої є чинники макросередовища, присудком – сила їх впливу, що оцінюється в балах, рангах та інших одиницях виміру. Результати PEST-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності для найбільш точного визначення альтернативних стратегій розвитку. В загальному вигляді схема проведення PEST-аналізу зображена на рис. 2.1.

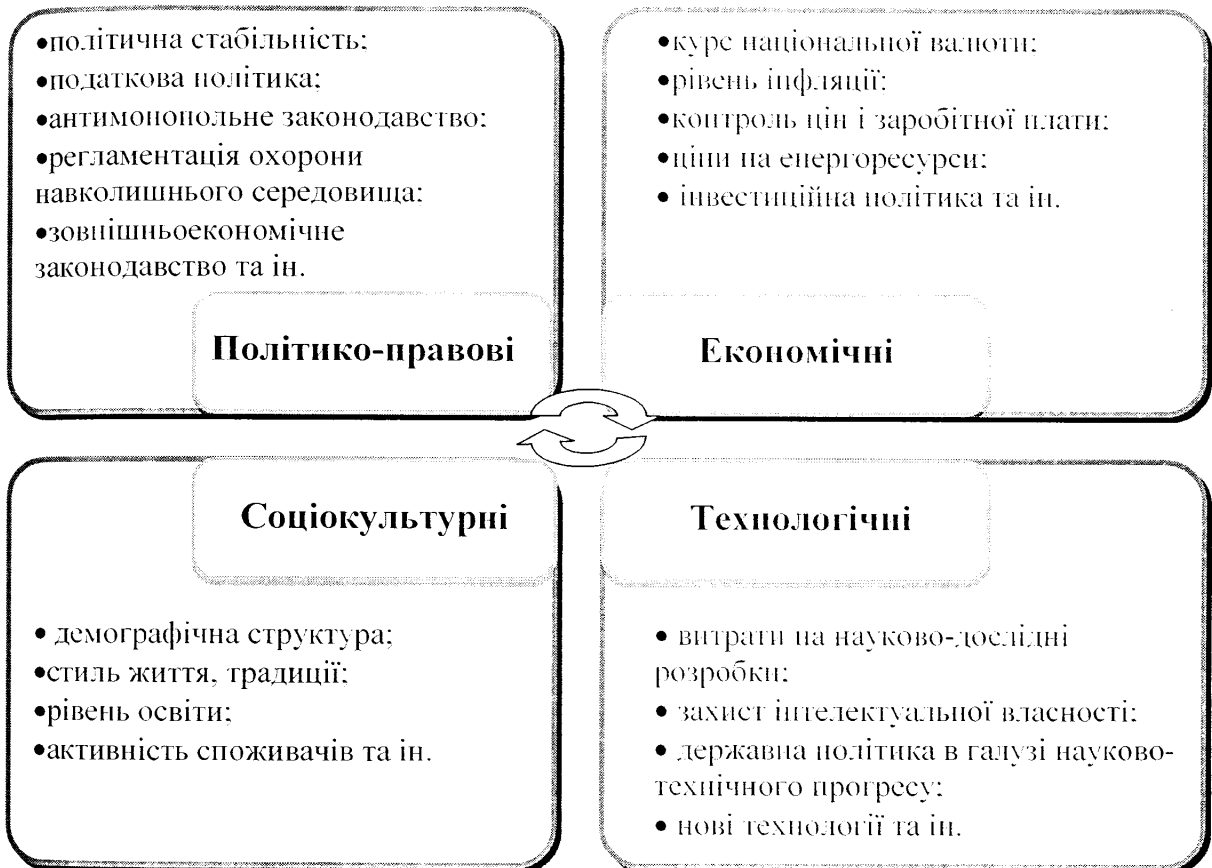


Рисунок 2.1 – Фактори аналізу зовнішнього середовища за технологією PEST-аналізу

Примітка: сформовано автором на основі [128, с. 54-57; 129, с. 66-67]

Нині в рамках технологій стратегічного планування SWOT-аналіз розглядається як окремий етап оцінки та структуривання інформації, зібраної відповідно за класичними моделями PEST-аналізу та М. Портера [90]. Використання SWOT-аналізу дозволить систематизувати наявну інформацію щодо сильних і слабких сторін організації (переваг і недоліків), а також її можливостей і загроз (фактори зовнішнього середовища, вплив яких створить

переваги або потенційно перешкодить організації на ринку). Авторство методики визнане за Альбертом Хемфрі, який розробив її в 60-70-х роках ХХ століття в рамках своєї дослідницької роботи на базі Стенфордського університету. Методика отримала широке розповсюдження завдяки своїй простоті, наочності і логічності. Традиційно SWOT-аналіз представлявся у вигляді матриці 2x2, яка нині удосконалена і включає більше елементів, зокрема короткий виклад причин доброї і поганої роботи. SWOT-аналіз є основою для визначення цілей і стратегій і повинен проводитися на декількох рівнях: організації, кожного основного сегмента ринку, кожного основного товару / послуги, а також конкурентної боротьби.

Для оцінки напрямів розвитку газорозподільних підприємств становить інтерес також класифікація факторів запропонована Ю. Залигіною [44, с. 144], які впливають на управління даними компаніями. Вона пропонує систематизувати фактори у дві великі групи: організаційні та галузеві. До організаційних належать наступні фактори: законодавчо – правові, економічні, державно-політичні, технологічні. До галузевих факторів відносять: державне регулювання газопостачання, ієрархічні структури галузі та підприємства, які входять до неї, технічну оснащеність.

Для аналізу зовнішнього середовища специфічних суб'єктів природної монополії більший пріоритет має врахування якісних галузевих факторів формування фінансової стратегії.

Вивчення галузевих чинників базується на опрацюванні досліджень, пов'язаних з тенденціями на газовому ринку України, прийнятою енергетичною стратегією розвитку України до 2030 року [40], імплементацією в Україні Третього енергетичного пакета ЄС.

Основними тенденціями, які найбільш вплинуть на діяльність підприємств газопостачання та газифікації, на нашу думку, є такі:

1. Систематичне скорочення обсягів транспортування та постачання газу. Відповідно до статистики Міністерства енергетики та вугільної промисловості в Україні відбувається зменшення споживання

природного газу, що призводить до аналогічного зменшення газорозподільними підприємствами його транзиту та постачання. Так, за 2013 рік обсяг споживання газу зменшився на 6,7%, або на 4,41 млрд. м³, порівняно з 2012 р. – до 50 млрд. 357,6 млн. м³. У 2012 році Україна скоротила споживання газу на 7,6% або на 4,5 млрд. м³ порівняно з 2011 роком – до 54,77 млрд. м³.

Тенденція скорочення споживання газу передбачена і в оновленій енергетичній стратегії України до 2030 року. Зокрема, динаміка прогнозних обсягів споживання газу, передбачена енергетичною стратегією, наведена на рис. 2.2.

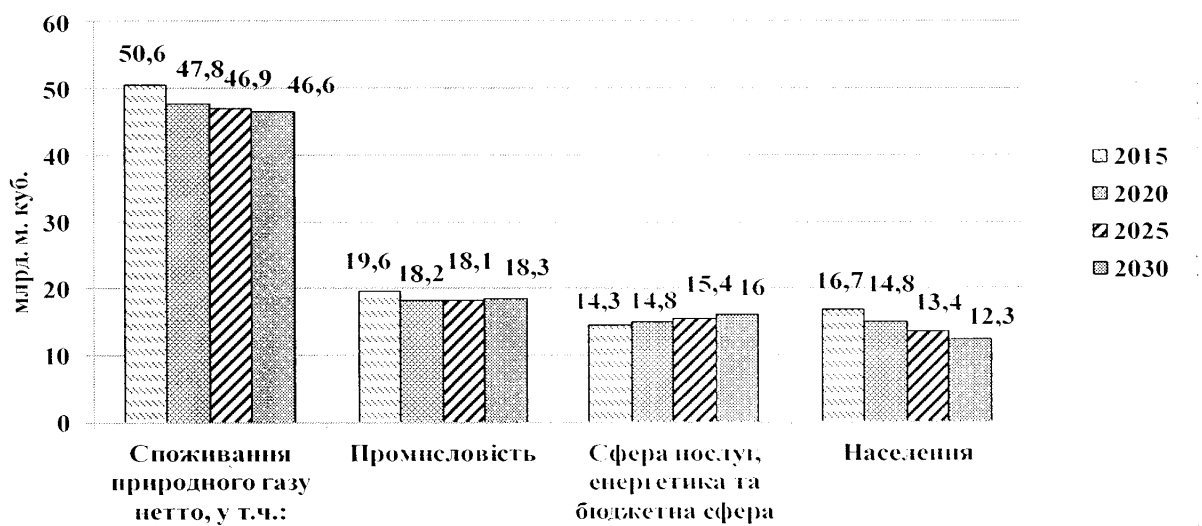


Рисунок 2.2 – Динаміка прогнозу споживання природного газу за базовим сценарієм оновленої енергетичної стратегії України до 2030 року [40]

Зменшення споживання газу основними його споживачами буде зумовлене комплексною дією факторів, спрямованих на підвищення енергоефективності в економіці країни. Енергоефективність беззаперечно є одним із пріоритетів енергетичної політики України, проте, попри систематичне скорочення споживання та імпорту газу в останні роки, потенціал продовження цієї тенденції ще далеко не вичерпався. Передусім він залежить від нарощування інвестицій в енергозбереження та енергоефективність, адже енергоємність ВВП України у 2,5 рази перевищує середньоєвропейський рівень і становить 0,50 т у.п./\$1 000 ВВП, а показник газоемності ВВП ще гірший.

Якщо в Україні у 2012 р. він становив 0,14 тис. м³/\$1 000, то в середньому по ЄС – 0,02 тис. м³/\$1 000. За витратами газу на одиницю ВВП Україну можна порівняти лише з Росією, але з тією різницею, що остання за доведеними запасами та обсягами експорту газу посідає перше місце у світі, а Україна здатна на цей час забезпечувати себе власним паливом не більше ніж на 45%.

2. Ціноутворення на імпортований газ в Україні. Україна є достатньо залежною державою від поставок природного газу. Імпорт газу в Україну лише в 2013 році склав 27,9 млрд. куб. Одним з істотних факторів, який впливатиме на зменшення обсягів споживання газу в Україні, буде подальша висока ціна на імпортований газ, що носить політичний характер. Так, за підсумками 2013 року середня ціна 1 тис. куб. м. російського газу, який імпортовано в Європу, склала 387 дол., при цьому середня ціна за російський газ в Україні становила 413,5 дол. При цьому в 2013 році в світі на спотових ринках природного газу (хабах) діяли тенденції до зниження ціни (ціна була в межах 376-379 дол.). Непрозорі механізми ціноутворення на імпортований російський природний газ і надалі будуть створювати передумови для пошуку альтернативних джерел енергії та скорочення споживання газу. Для газорозподільних підприємств висока ціна на імпортований газ спричиняє збільшення витрат за статтею «газ на технологічні потреби», що збільшуватиме вартість транспортування, а отже і кінцеву ціну газу для споживачів.

3. Зростання видобутку власного газу. В оновленій енергетичній стратегії України до 2030 року значну увагу приділено зростанню власного видобутку газу як із традиційних, так і з альтернативних джерел, зокрема сланцевого, біогазу тощо. Так, до 2030 року за оптимістичним сценарієм власний видобуток повинен скласти 47 млрд. куб. м, за базовим сценарієм – 44 млрд. куб. м, за песимістичним – 30 млрд. куб. м. Зростання видобутку газу та реальний економічний ріст повинні позитивно позначитися на обсягах транспортування газу для газорозподільних підприємств.

4. Підвищення ціни на газ для населення. Україна планує поетапне збільшення ціни на газ для населення. Це пов'язано з існуванням глибокої

диференціації цін для населення та інших суб'єктів економіки і, як наслідок, проблемою перехресного субсидування та відсутністю мотивів для підвищення енергоефективності в секторі домогосподарств. Крім цього, значні втрати несе газовидобувний сектор України, який недоотримує значні ресурси для подальшого розвитку. На підвищенні тарифів для населення наполягають і Міжнародний валютний фонд та інші міжнародні організації. Зростання ціни на газ у секторі домогосподарств неодмінно буде супроводжуватись скороченням споживання газу та його заміщенням іншими джерелами енергії, зокрема електроенергією. Передбачається, що в результаті дії цього чинника обсяги постачання та транзиту газу зменшуватимуться.

5. Необхідність значних витрат на модернізацію газорозподільних мереж. Рівень зносу газорозподільних мереж України – більше 72%, що істотно впливає на показники діяльності підприємств, а також на рівень втрати газу при транспортуванні та постачанні газорозподільними трубопроводами. Обсяг втрат газу залежить від технічного стану газопроводів і кількості споруд на газових мережах та проведенні капітальних, поточних, попереджувальних ремонтів [110, с. 172]. Слід відмітити, що в перспективі величина інвестицій, необхідних для забезпечення ремонту та модернізації мереж, збільшуватиметься. Це вимагатиме від газорозподільних підприємств ефективного формування інвестиційних ресурсів та пошуку фінансових джерел для забезпечення безперебійної роботи мереж та їх модернізації. Одним із варіантів здійснення заходів з модернізації є активний пошук іноземних інвестицій, оскільки власних коштів газорозподільних підприємств виявиться недостатньо.

6. Необхідність реформ та подальшої євроінтеграції газового ринку України. Ще у вересні 2007 р. Європейська Комісія (ЄК) розробила та запропонувала на розгляд низку оновлених директив з лібералізації енергетичного ринку ЄС [108]. Суть цих директив зводилась в основному до протидії монополізації ринку газу вертикально інтегрованими структурами на основі впровадження принципу «відокремлення» (unbundling). Цей принцип

передбачав необхідність розмежування (відокремлення) діяльності у сфері володіння інфраструктурою постачання та розподільчими мережами суб'єктів, які діють на енергетичному ринку. Україна приєдналась до цих директив, підписавши Меморандум між Україною та ЄС про взаєморозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі від 1 грудня 2005 р. Документом визначено головну мету співробітництва в енергетиці – інтеграцію нормативно-правової бази енергетичних ринків України в єдиний правовий простір ЄС для підвищення рівня європейської енергетичної безпеки та розвитку конкурентних ринків. Прийнятий у 2010 р. Закон України «Про засади функціонування ринку природного газу» та затверджений у 2012 р. [93] НКРЕ Порядок доступу до Єдиної газотранспортної системи України узгоджуються з правовими актами ЄС, відповідно – Директивою 2003/55/ЄС та Регламентом 1775/2005.

Виконання директив Енергетичної хартії повинно сприяти такій ситуації, коли транзит газу здійснюватиметься незалежним оператором, підконтрольним лише Національній комісії регулювання енергетики (НКРЕ). Управління всією системою передачі енергії здійснюється без розподілу на транскордонні (транзитні) та розподільчі мережі. Діяльність системного оператора з управління, зокрема газовими мережами, в будь-який спосіб не може бути пов'язаною з ціною газу, що транспортується системою, і він не може бути власником газу. Постачання газу перейде на засади конкурентного ринку. Основним завданням реформування підприємств газопостачання та газифікації в найближчій перспективі є розділення природно монопольних (транспортування і розподіл) і потенційно конкурентних (постачання та збут) видів діяльності.

Таке реформування викличе реорганізацію газорозподільних підприємств з метою відокремлення транзитної компоненти діяльності від усіх інших.

І. К. Чукаєва [140, с. 30] зазначає, що основними принципами державної політики щодо реформування газового ринку є:

- послідовий перехід до ринкових важелів державного регулювання в галузі, який передбачає зменшення централізованого регулювання в ринковій

економіці, що є однією з основних причин неефективної діяльності підприємств галузі;

- послідовність, прозорість та прогнозованість дій державних органів, форм та методів державного регулювання ринку;

- поступове та поетапне здійснення реформ у галузі, що передбачає детальний аналіз проведених попередніх заходів для здійснення наступних кроків у цьому напрямку;

- наявність стимулів щодо лібералізації ринку, які повинні відповідати критерію загальноекономічної ефективності та цілям державної політики. Відсутність таких стимулів є основною причиною зловживань та корупції.

Реалізація зазначених принципів повинна забезпечити збільшення ефективності підприємств галузі та сформувати конкурентний ринок газу в країні.

7. Зміна принципів формування тарифів на послуги газорозподільних підприємств. Національна комісія регулювання енергетики (НКРЕ) встановлює граничний рівень цін на природний газ для усіх категорій споживачів і визначає розмір тарифів на транспортування, постачання та зберігання газу. Розрахунок тарифів та роздрібних цін на природний газ здійснюється відповідно до Методики НКРЕ щодо розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації [95]. Роздрібна ціна для споживачів розраховується як сума середньозваженої ціни природного газу на розрахунковий період та тарифів на транспортування природного газу магістральними газопроводами, тарифу на транспортування природного газу газорозподільними мережами, середньозваженого тарифу на зберігання природного газу та тарифу на постачання природного газу споживачам грн./1000 м куб. Тарифи, визначені на основі зазначеної методики повинні забезпечувати покриття економічно обґрунтованих витрат виробництва для підприємств із газопостачання і газифікації, отримання достатнього рівня прибутку для нормальної виробничо-господарської діяльності та сплату всіх обов'язкових платежів та податків.

Як відзначають [130, с. 235] діюча методологія встановлення цін на послуги з транспортування природного газу в Україні передбачає, що споживачі оплачують загальний тариф, який складається із розрахункових середньозважених тарифів на транспортування магістральними газопроводами та розподільними мережами. Тариф на транспортування природного газу магістральними трубопроводами в регіонах визначається як різниця між розміром загального тарифу та тарифу на транспортування природного газу розподільними мережами в даному регіоні. Тариф на транспортування природного газу розподільними мережами встановлюється для кожного підприємства з газопостачання та газифікації індивідуально виходячи із обсягів транспортування природного газу і розміру експлуатаційних витрат за попередній період.

Формування основних складових тарифів здійснюється відповідно до Процедури НКРЕ щодо встановлення та перегляду тарифів на послуги з транспортування, розподілу, постачання, закачування, зберігання та відбору природного газу [98]. Згідно з нею кожен суб'єкт господарювання повинен надати обсяг надання послуг за кожним видом ліцензійної діяльності, обґрунтування кожної складової витрат (витрат, пов'язаних із закупівлею природного газу, що використовується для забезпечення виробничо-технологічних витрат та нормативних витрат природного газу; матеріальних витрат; витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи; амортизаційних відрахувань; інших витрат) на планований період та їх динаміку за попередній, базовий та на планований періоди з відповідними обґрунтуваннями, а також розрахунок прибутку з урахуванням суми капітальних інвестицій.

Слід зазначити, що за основу при розрахунку вартості газу покладено витратний метод ціноутворення, а це не створює умов для стимулювання зменшення витрат та підвищення ефективності діяльності підприємств даної галузі. Зазначений метод не враховує можливості раціонального споживання паливно-енергетичних ресурсів та використання альтернативних видів палива

[34, с. 16]. Як зазначають [11, с. 18; 114, с. 167] основними недоліками діючої тарифної політики при застосуванні витратного методу є:

- не враховується очікуваний рівень інфляції при плануванні витрат закладених у тарифи;
- у структурі тарифів не передбачаються умови компенсації за отримані збитки в попередні періоди при можливих змінах у кон'юнктурі ринку;
- механізми утворення тарифів не сприяють впровадженню заходів із енергозбереження та скорочення експлуатаційних витрат, оскільки при розрахунку тарифів на майбутні періоди це приведе до їх скорочення;
- у структурі тарифів не враховуються нормативи чисельності працюючого персоналу, здатного забезпечити надійне обслуговування газових мереж.

Варто зауважити, що діяльність газорозподільних підприємств пов'язана із сезонним характером виробництва (надання послуг). Тобто в осінньо-зимовий період споживання природного газу усіма категоріями споживачів є значно вищим, ніж у весняно-літній період. Тому, з огляду на сезонні коливання обсягу надання послуг та відповідно прибутку підприємств, як зазначає [23, с. 203] при визначенні тарифу на транспортування природного газу доцільно враховувати сезонний температурний фактор. Це дозволить вирівнювати прибутковість діяльності газорозподільних підприємств.

В умовах ринкової економіки необхідне встановлення рівня цін на послуги газотранспортних та газорозподільних підприємств, які б враховували такі елементи [34, с. 15]:

- створення дієвих механізмів зменшення витрат;
- забезпечення ринкової рівноваги на природний газ;
- можливості із застосування альтернативних видів палива для кожного окремого регіону країни в залежності від цінових пропозицій.

Отже, формування та встановлення цін на послуги зазначених підприємств повинні здійснюватися на основі нормативно-правових документів і враховувати: цінові фактори, попит та пропозицію на такий вид товару як

природний газ, існуючі недоліки в діючій політиці формування тарифів, а також використання альтернативних видів енергоресурсів.

Таким чином, всі перелічені вище тенденції вимагатимуть формування дієвої фінансової стратегії спрямованої на мінімізацію ризиків у діяльності досліджуваних підприємств та підвищення конкуренції в даному секторі економіки держави.

Як відзначалось раніше, SWOT-аналіз є одним із дієвих інструментів стратегічного планування, який часто використовується для збору та систематизації інформації про підприємство. Він є важливим компонентом при виборі і розробці стратегії суб'єкта господарювання, оскільки дозволяє оцінити внутрішній потенціал підприємства та визначитись із можливостями та загрозами зовнішнього оточення.

Проведемо SWOT-аналіз газорозподільних підприємств з урахуванням наявної інформації про їх ринкову позицію, основних тенденцій подальшого розвитку, опитувань провідних фахівців підприємств та інших експертів (табл. 2.1 та табл. 2.2).

Таблиця 2.1 – Результати SWOT-аналізу діяльності газорозподільних підприємств

<i>Сфера</i>	<i>Strengths (Сильні сторони)</i>
1	2
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> ● Велика частка ринку – монопольна влада на ринку. Чітко визначене коло споживачів; ● обмежений асортимент продукції – постачання та транспортування газу, послуги з газифікації, продаж скрапленого газу; ● широка мережа збуту – облгази та міськгази надають послуги по всій території обслуговування; ● відсутність потреби в рекламних заходах.
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> ● Регульованість тарифів на транспортування та постачання газу НКРЕ; ● достатньо високий обсяг інвестицій в компанію – здійснено значні вкладення в розширення матеріального забезпечення розвитку підприємства, купівлю основних засобів, модернізацію мереж, їх розширення; ● стабільність надходжень доходів та висока кредитоспроможність підприємств.
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> ● Висока кваліфікація працівників; ● наявність достатньо дієвої системи стимулювання за досягнуті результати. Рівень матеріального заохочення працівників вищий, ніж середня зарплата по області; ● систематичні навчання персоналу організації.

1	2
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> ● Наявність власного замкнутого виробничого циклу; ● наявність високотехнологічного обладнання; ● високий ризик аварійних ситуацій та необхідність заходів щодо безаварійної роботи; ● відповідність технологій міжнародним стандартам.
Сфера	Weaknesses (Слабкі сторони)
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> ● Систематичне скорочення транзиту та постачань газу; ● збільшення конкуренції зі збуту газу, виконанні робіт з газифікації; ● відсутність системи знижок, єдиний регульований тариф.
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> ● Великий обсяг дебіторської заборгованості покупців (проблеми заборгованості); ● зростання величини касового розриву між сплатою дебіторської та кредиторської заборгованості; ● спостерігається зниження обсягу продажів продукції і, як наслідок, зменшення грошових потоків компанії; ● низький рівень рентабельності та можливість акумулювання власних коштів; ● сезонний характер діяльності; ● значні податкові зобов'язання.
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> ● Складність контролю та координації діяльності працівників; ● дублювання функцій персоналу; ● недосить ефективна система стимулювання праці.
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> ● Застарілість технологічних процесів; ● відсутність сучасної вимірювальної техніки; ● велика кількість об'єктів, що знаходяться на обслуговуванні; ● значні обсяги втрат природного газу при експлуатації газових мереж.
Сфера	Opportunities (Можливості)
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> ● Можливість збільшення конкурентних переваг та диверсифікації послуг; ● впровадження нової маркетингової політики та політики стимулювання збуту.
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> ● Підвищення оборотності коштів за рахунок зменшення дебіторської заборгованості, оптимізації запасів; ● зменшення вартості залучення позикового капіталу за рахунок фінансового інжинірингу та оптимізації кредитного портфеля та кредиторської заборгованості. ● зменшення витрат за рахунок «ефекту масштабу».
Сфера	Threats (Загрози)
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> ● Скорочення постачання газу.
Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> ● Перехід споживачів на альтернативну енергетику; ● економічний спад.
Економічна	<ul style="list-style-type: none"> ● Зміна курсу валюти; ● ріст інфляції – нині спостерігається значний ріст інфляційних процесів, ця ситуація несприятлива для інвестицій. Коли в країні немає росту економіки й виникають додаткові ризики, іноземні інвестори починають вивозити свій капітал. Також у зв'язку з кризою спостерігаються значні затримки платежів від частини контрагентів; ● зниження рівня доходів населення.
Регуляторно-законодавча	<ul style="list-style-type: none"> ● Зміни в податковому законодавстві, реформування галузі.

Таблиця 2.2 – Матриця SWOT аналізу газорозподільних підприємств

Потенційно внутрішні сильні сторони (S)	Потенційно внутрішні слабкі сторони (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Стабільні зв'язки з контрагентами. 2. Наявність кваліфікованого персоналу. 3. Висока кредитоспроможність підприємств. 4. Надання додаткових послуг (газифікація будинків, формування проекційно-кошторисної документації, будівництво газопроводів). 5. Розвинута інфраструктурна мережа газопроводів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значні борги споживачів за газ. 2. Сезонність виробництва (продажу газу) і відповідно грошових надходжень підприємств. 3. Висока залежність діяльності підприємств від основних постачальників газу НАК «Нафтогаз». 4. Домінування діяльності вертикально-інтегрованих утворень (декілька ФПГ). 5. Високий ступінь зносу газового обладнання.
Потенційно зовнішні сприятливі можливості (O)	Потенційно зовнішні загрози (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Достатня стабільність поставок газу споживачам. 2. Нерозвинутість конкурентного оточення. 3. Монопольне становище на ринку. 4. Перехід до стимулюючого тарифоутворення. 5. Збільшення присутності підприємств на ринку продажу скрапленого газу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зміни кон'юнктури на зовнішніх ринках. 2. Складнощі в залученні інвестицій. 3. Високий ступінь державного регулювання діяльності. 4. Регулювання тарифів на основні види послуг. 5. Недосконалість податкового законодавства, високий рівень податкового навантаження. 6. Зниження рівня споживання природного газу у зв'язку з інфляційними процесами. 7. Спад економіки. 8. Перехід споживачів на альтернативні види палива.

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Таким чином, формування матриці SWOT дало можливість визначитися з подальшими дослідженнями діяльності газорозподільних підприємств у напрямі формування їх фінансових стратегій.

Дослідження основних тенденцій діяльності газорозподільних підприємств, визначення на основі результатів аналізу сильних, слабких сторін, можливостей і загроз функціонування дає основу для проведення комплексного аналізу ефективності їх господарювання для формування методичних підходів щодо вибору фінансової стратегії.

2.2 Аналіз результатів діяльності газорозподільних підприємств та їх вплив на формування фінансової стратегії

Фінансово-економічний аналіз діяльності газорозподільних підприємств має важливе значення для системи формування, реалізації та оцінки ефективності фінансової стратегії. Це передусім пояснюється особливістю та різноманітністю інструментарію даного аналізу, спрямованістю його на оцінку фінансового потенціалу підприємств, значними його можливостями у сфері проведення порівняльного аналізу з використанням інструментарію бенчмаркінгу тощо.

Фінансово-економічний аналіз виступає інформаційно-аналітичним забезпеченням прийняття стратегічних рішень на рівні розробки та реалізації фінансової стратегії, за допомогою його інструментарію здійснюється історична, поточна та перспективна оцінка ефективності реалізації фінансової стратегії, він є основою для проведення оцінки зовнішнього та внутрішнього оточення підприємства і його впливу на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Як вихідний етап здійснення процесу стратегічного управління розглядають фінансовий аналіз такі визнані науковці у сфері стратегічного управління як І. Ансофф, І. А. Бланк, Л. В. Давидова, В. Савчук, А. Дж. Стрікланд, А. А. Томпсон, З. Є. Шершньова та багато інших. Зокрема, вітчизняні науковці З. Галушка та І. Ф. Комарницький вважають, що фінансовий аналіз проводиться з метою визначення стратегії розвитку підприємства та ґрунтується на дослідженні внутрішнього та зовнішнього середовища [21, с. 160].

Значний внесок фінансового аналізу у формування стратегій розвитку діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі у формування фінансової стратегії, сприяв появі такої економічної категорії як стратегічний фінансовий аналіз, який являє собою процес вивчення впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на результативність здійснення фінансової діяльності

підприємств з метою виявлення особливостей і можливих напрямків її розвитку в перспективному періоді.

Г. В. Блакита [7, с. 145] пропонує проводити стратегічний фінансовий аналіз за трьома базовими структурними елементами: ресурси підприємства для здійснення фінансової діяльності; фінансова структура підприємства; компетенції підприємства щодо здійснення фінансової діяльності.

І. А. Бланк [9, с. 368] пропонує як об'єкти стратегічного фінансового аналізу розглядати так звані домінантні сфери (напрями) стратегічного фінансового розвитку підприємства і визначає чотири таких напрями: потенціал формування фінансових ресурсів, рівень ефективності інвестицій, рівень фінансової безпеки і рівень якості управління фінансовою діяльністю підприємства.

Аналіз досліджень вчених з питань формування та реалізації фінансової стратегії, загальноприйнятий методологічний підхід у питаннях проведення фінансового аналізу діяльності підприємств та вивчення галузевої специфіки діяльності газорозподільних підприємств України дозволяють визначити такі основні напрями проведення фінансово-економічного аналізу газорозподільної галузі України:

- оцінка ефективності використання майна газорозподільних підприємств;
- аналіз факторів впливу на доходи та витрати газорозподільних підприємств;
- оцінка фінансової стійкості та платоспроможності підприємств;
- аналіз ділової активності підприємств галузі;
- оцінка загрози виникнення банкрутства та кризових явищ, пов'язаних із неплатоспроможністю.

Дослідження функціонування газорозподільних підприємств за наведеними вище напрямками дозволить виявити тенденції у змінах їх фінансового потенціалу під дією зовнішніх та внутрішніх факторів, вивчити закономірності їх фінансового розвитку та ідентифікувати подальші напрями

реалізації фінансової стратегії, спрямованої на підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості галузі.

Для проведення фінансово-економічного аналізу підприємств газорозподільної системи України було відібрано та використано дані 41 суб'єкта господарської діяльності (СГД), а саме обласних та міських підприємств з газопостачання та газифікації, які під контролем НАК «Нафтогаз України» здійснюють діяльність у сфері постачання та транспортування природного газу кінцевим споживачам. Перелік підприємств газопостачання та газифікації, які ввійшли до нашої вибірки, а також динаміку їх фінансово-економічних показників наведено в додатку Г. Слід відмітити, що генеральна сукупність підприємств, які мають ліцензію на здійснення підприємницької діяльності з транспортування природного газу розподільними трубопроводами станом на 2012 рік охоплює 52 СГД (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз репрезентативності вибірки СГД з газопостачання та газифікації (за даними 2012 року)

Показники	Вибірка	Вся галузь
1. Кількість СГД	41	52
в % до галузі	78.84	100
2. Обсяг протранспортованого та поставленого газу, млн. м ³	61721.96	66731.05
в % до галузі	92.4	100
3. Середньооблікова чисельність працівників	83541	86335
в % до галузі	96.7	100
4. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	20050747.93	20696750.20
в % до галузі	96.88	100

Примітка: сформовано автором на основі звітних даних підприємств

Дані табл. 2.3 дозволяють стверджувати, що вибірка з 41 газорозподільного підприємства адекватно відображає стан галузі та охоплює близько 92% загальних обсягів транспортування та постачання газу кінцевим споживачам.

Інформаційним забезпеченням для здійснення фінансово-економічного аналізу стала фінансова звітність підприємств за період з 01.01.2009 р. по 01.01.2013 р. та інші статистичні дані про їх фінансово-господарську діяльність.

Для проведення фінансово-економічного аналізу будуть використані різноманітні прийоми та методи: від горизонтального та вертикального аналізу до використання економіко-статистичних та економітричних методів.

Основні техніко-економічні показники діяльності газорозподільних підприємств протягом 2009-2012 рр. наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Основні техніко-економічні показники діяльності підприємств з газопостачання та газифікації за 2009-2012 рр.

Показники	Роки			
	2009	2010	2011	2012
1. Обсяг робіт (послуг) усіх видів діяльності *, тис. грн.	4944868	6398330	9549093	10669231
2. Загальні витрати усіх видів діяльності, тис. грн.	5620395	6897408	8611270	9326565
3. Фінансові результати усіх видів діяльності, тис. грн.	-675527	-499078	937823.2	1342666
4. Середня чисельність працюючих (усіх видів діяльності), осіб	55301	82208	83841	83514
5. Середньомісячна заробітна плата (усіх видів діяльності), грн.	1861	2183	2602,12	2818,719
6. Загальна протяжність розподільних газових мереж і внутрішньоквартальних введів, що знаходяться на обслуговуванні та експлуатації на кінець звітного року, км.	362795	371798	381024.4	385578.2
7. Кількість газифікованих квартир природним газом, кв.	12247639	12394016	12542142	12692039
8. Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	10862683	12938194	14296212	20050748
9. Матеріальні витрати, тис. грн.	3071735.8	3126228	3914846	4387548
10. Витрати на оплату праці (фонд оплати праці), тис. грн.	1881238	2139587	2617972	2824830
11. Продуктивність праці, тис. грн./ос.	89.42	77.83	113.89	127.75
12. Фондовіддача, грн./грн.	0.46	0.49	0.67	0.53
13. Фондоозбросність праці, тис. грн./ос.	196.43	157.38	170.52	240.09
14. Матеріаломісткість виробництва, грн./грн.	0.622	0.488	0.409	0.411
15. Зарплатомісткість, грн./грн.	0.380	0.334	0.274	0.265

Примітка: сформовано автором на основі звітних даних підприємств

* Обсяг робіт не включає проміжної вартості природного газу

Аналізуючи основні техніко-економічні показники діяльності газорозподільних підприємств, можна в цілому стверджувати про загальну позитивну динаміку їх розвитку. Так, загальна вартість робіт (послуг), наданих усіма газорозподільними підприємствами, зросла протягом 2009-2012 рр. більше ніж у два рази. Динаміка доходів від наданих послуг з транспортування, постачання газу значно перевищує динаміку витрат газорозподільних підприємств, і, як наслідок, відбувся стрімкий перехід від загального від'ємного фінансового результату галузі до прибуткової діяльності.

У 2010-2011 роках відбувалося значне збільшення чисельності працівників та зростання заробітної плати. Підприємства газопостачання та газифікації динамічно нарощують свій виробничий потенціал, здійснюють оновлення основних засобів. Так, вартість основних засобів протягом 2009-2012 рр. зросла на 9188 млн. грн., або на 84%.

Спостерігається певна інтенсифікація діяльності, про що свідчить динаміка показників продуктивності праці, фондівіддачі, зменшення матеріаломісткості та зарплатомісткості продукції. Збільшилася фондоозброєність праці з 196,4 до 240 тис. грн. /ос., або на 22%.

Позитивна динаміка доходів від усіх видів діяльності зумовлена підвищенням регульованих тарифів на транспортування та постачання газу НКРЕ та зростанням ефективності діяльності газорозподільних підприємств у контексті мінімізації витрат, а також диверсифікацією видів діяльності.

Як зазначалось вище, діяльність з транспортування та постачання газу у зв'язку з монопольним становищем підприємств підлягає регулюванню з боку держави. Нами проведено аналіз діючої тарифної політики (рис. 2.3), яка показала, що дії регулятора щодо формування ефективних тарифів не були послідовними та своєчасними. Періоди заниження тарифів, які приводили до збиткової діяльності, змінювалися періодами різкого їх зростання, що спричинювало отримання підприємствами значних прибутків і не стимулювало їх до реалізації фінансових стратегій, спрямованих на мінімізацію витрат. Зростання тарифів на послуги з транспортування природного газу, на яке пішов

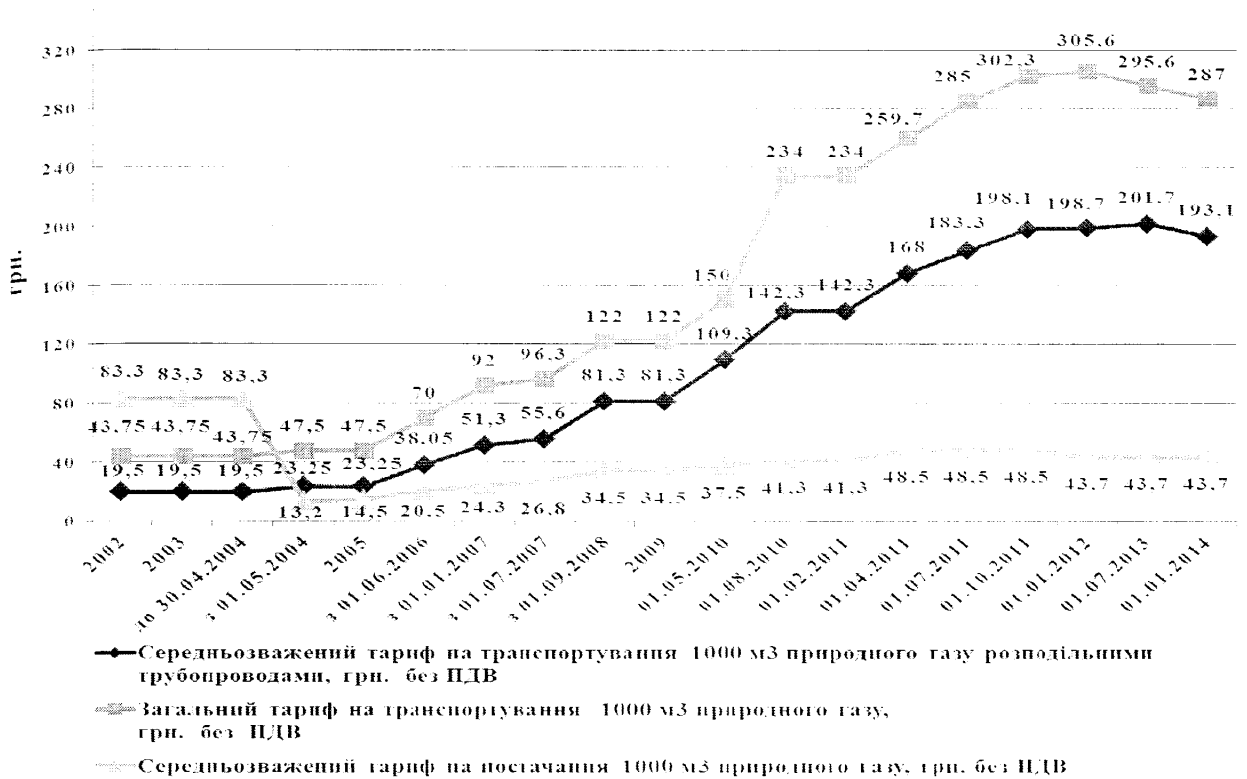


Рисунок 2.3 – Динаміка рівнів тарифів на постачання та транспортування природного газу

Примітка: сформовано автором на основі [83; 84; 94; 145]

регулятор ринку (НКРЕ), було обумовлене кризовим фінансовим станом підприємств газопостачання, їх збитковою роботою, відсутністю джерел фінансування реалізації інвестиційних програм, що спостерігалось у 2008-2010 роках. Однак починаючи з 01.04.2011 року відбувалося поступове підвищення тарифів на послуги газорозподільних підприємств, що дозволило вийти на прибуткову діяльність.

Газорозподільні підприємства для потреб регулювання ціноутворення введуть відокремлений облік результатів діяльності в розрізі основних її видів, а саме діяльності з транспортування природного газу, його постачання, продажу скрапленого газу та іншої діяльності. Аналіз в розрізі основних видів діяльності дозволяє визначити структуру доходів, чинники, які впливають на реалізацію фінансової стратегії діяльності підприємств.

Структуру доходів, витрат та фінансових результатів газорозподільних підприємств у розрізі видів діяльності і їх динаміку наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Зведена динаміка доходів, витрат та фінансових результатів газорозподільних підприємств у розрізі видів діяльності за 2009-2012 рр.

Види діяльності	Показники	Роки			
		2009	2010	2011	2012
Транспортування природного газу, тис. грн.	Доходи	3116507	4469025	7217285	8228282
	Витрати	3928080	5077970	6508239	7113487
	Фінансовий результат	-811573	-608944	709046	1114795
Постачання природного газу, тис. грн.	Доходи	832591	705660	976745	998174
	Витрати	835312	762128	906262	930383
	Фінансовий результат	-2721	-56468	70483	67790
Продаж скрапленого газу, тис. грн.	Доходи	207961	361771	428572	377362
	Витрати	213511	386620	446547	409817
	Фінансовий результат	-5550	-24849	-17975	-32455
Інша діяльність, тис. грн.	Доходи	787809	861873	926490	1065413
	Витрати	643492	670691	750221	872878
	Фінансовий результат	144317	191183	176269	192536

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Найбільшу частку в сукупних доходах газорозподільних підприємств становлять доходи з транспортування газу газорозподільними трубопроводами. У в 2012 році вона склала 77%. Доходи від транспортування газу протягом 2009-2012 рр. збільшилися у 2,64 раза. Найбільший ріст доходів від транспортування газу спостерігався у 2010 році (на 43,3%) та у 2011 році (на 61,5%), що пов'язано з підвищенням регулятором тарифів.

Слід зауважити, що причиною підняття НКРЕ тарифів у 2010-2011 роках стала збиткова діяльність галузі. Так, за 2009 рік величина загальних збитків по вказаній групі підприємств досягла 811,5 млн. грн.

Для поглибленого аналізу факторів, що вплинули на динаміку доходів від транспортування газу підприємствами газопостачання та газифікації, розглянемо, як змінювалися доходи від обсягів транспортування газу (рис. 2.4).

Ріст доходів від транспортування газу протягом тривалого періоду (2004-2012 рр.) на газорозподільних підприємствах відбувався винятково за рахунок

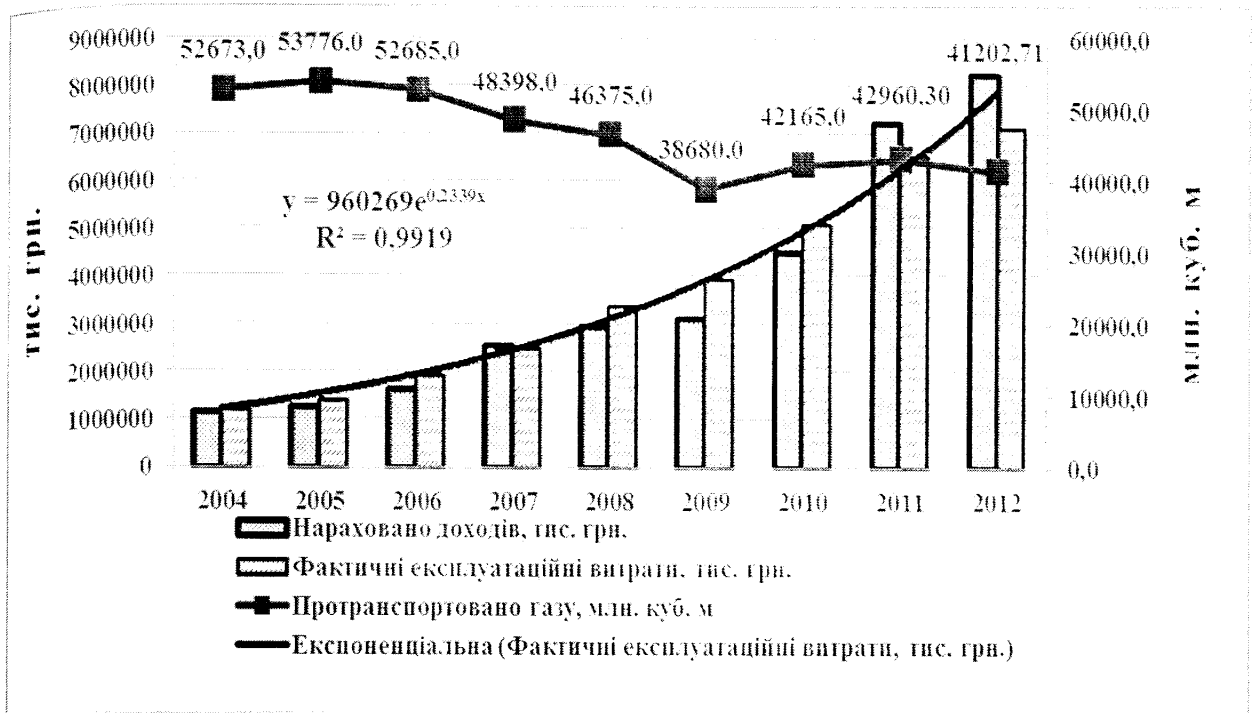


Рисунок 2.4 – Динаміка обсягів транспортування природного газу, доходів та витрат газорозподільних підприємств

Примітка: розроблено автором на основі результатів проведених досліджень

підвищення тарифів на його транспортування на фоні значного скорочення обсягів транспортування газу. Цінова політика регулятора і рівень доходів підприємств тісно пов'язані і відображають характерні проблеми тарифного регулювання в Україні на ринках з природною монополією. Динаміка витрат за 2004-2012 рр. на транспортування газу характеризувалась постійним ростом, яку можна відобразити експоненціальною функцією ($R^2=0,9919$), що свідчить про тісний взаємозв'язок між нарахованими доходами та фактичними експлуатаційними витрати підприємств із середньорічним темпом приросту 23,4%. Такі темпи росту витрат значно перевищували темпи інфляції і свідчать про відсутність економічних стимулів оптимізації витрат з боку газорозподільних підприємств та загальну неефективність діючого тарифного регулювання за методом «витрати плюс». Газорозподільним підприємствам вигідніше нарощувати свої витрати, ніж вживати заходів щодо їх оптимізації.

На другій позиції у структурі загальних доходів газорозподільних підприємств знаходиться діяльність з постачання природного газу. Частка

доходів від постачання природного газу в структурі загальних доходів протягом 2009-2012 рр. значно скоротилась, із 16,8% у 2009 році до 9,3% в 2012 році, що зумовлено незначними темпами їх абсолютного зростання порівняно з іншими видами діяльності. Так, за чотири останніх роки величина доходів від постачання природного газу зросла лише на 19,8%, або 4,95% середньорічних. На величину доходів від постачання впливають, як і в першому випадку, дві групи факторів: ціни та обсяг постачання. Обсяг постачання природного газу споживачам у 2012 році склав 22497 млн. м³ і збільшився порівняно з 2009 роком на 3698 млн. м³, або на 19,6%. При цьому витрати за даним видом діяльності збільшувалися меншими темпами, і в 2012 році вдалося досягнути рентабельності діяльності з постачання газу на рівні 7,2%, що свідчить про позитивні процеси у сфері підвищення ефективності діяльності підприємств.

У структурі загальних доходів діяльність з продажу скрапленого газу була незначною і становила у 2009 році 4%, а в 2012 році – 3,54%. Протягом аналізованого періоду фінансовий результат від провадження даного виду діяльності характеризується від'ємними значеннями. Основною причиною збитковості є встановлення державою фіксованих цін на продаж скрапленого газу для населення, що не забезпечує покриття експлуатаційних витрат та оновлення технічної бази підприємств.

Інша діяльність представлена роботами з газифікації новозбудованого житла, формуванням проектної документації, будівництвом газопроводів тощо. Темпи зростання доходів від іншої діяльності протягом досліджуваного періоду склали 35%. Середня рентабельність цього виду діяльності склала в 2012 році 22%, що визначає її як один з найрентабельніших напрямів діяльності газорозподільних підприємств. Питома вага доходів від іншої діяльності в структурі загальних доходів газорозподільних підприємств становила 9,9% за підсумками 2012 року [28, с. 87-88].

Порівняльна структура витрат у розрізі всіх видів діяльності газорозподільних підприємств за 2012 рік наведена на рис. 2.5.

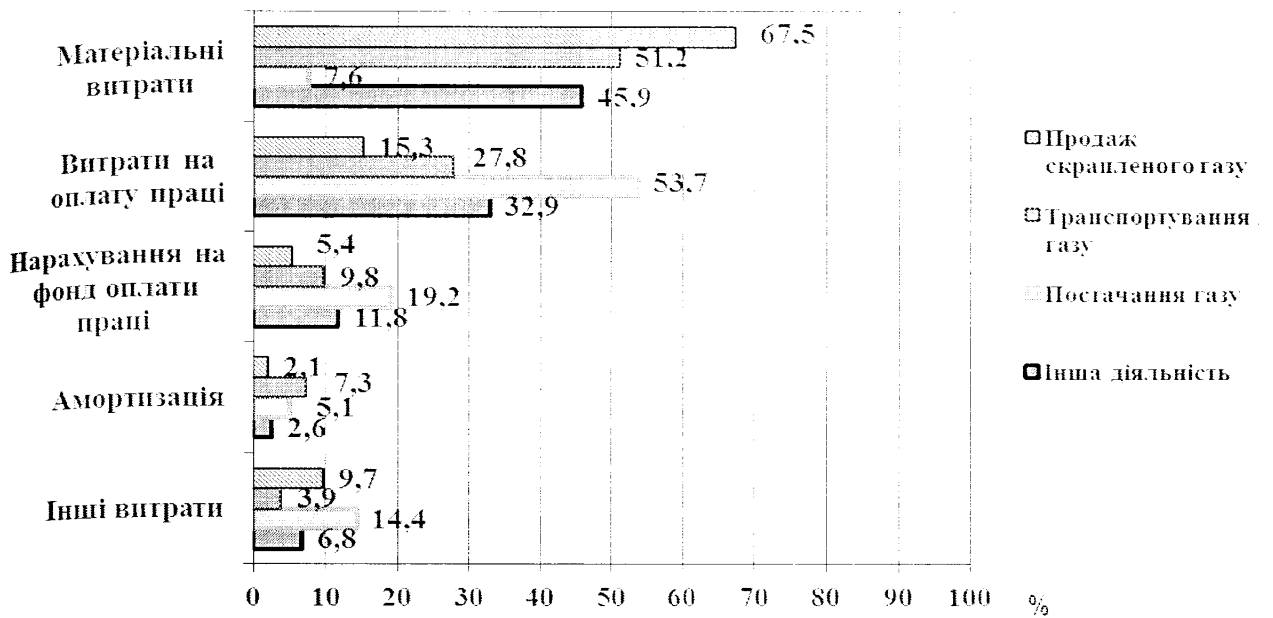


Рисунок 2.5 – Порівняльна зведена структура витрат газорозподільних підприємств у розрізі видів діяльності в 2012 році

Примітка: сформовано автором на основі результатів проведених досліджень

Діаграма відображає диференційовану структуру витрат, яка обумовлена специфікою формування витрат за кожним видом діяльності. Зокрема, найбільша питома вага за статтями «матеріальні витрати» наявна в діяльності з реалізації зрідженого газу де частка цих витрат складає 67%. Тобто діяльність з реалізації скрапленого газу є найбільш матеріаломісткою порівняно з іншими видами діяльності. Найбільш зарплатомісткою є діяльність пов'язана з постачанням природного газу. Так, частка витрат на заробітну плату з постачання природного газу становить 53,7%. Другою за питомою вагою витрат на заробітну плату йде інша діяльність (33%). Найбільша частка витрат на амортизацію припадає на транспортування газу (7,3%), що обумовлено її значною фондомісткістю. Найменші амортизаційні витрати в іншій діяльності (2,6%).

Аналіз структури витрат у розрізі основних видів діяльності газорозподільних підприємств виявив певні закономірності їх розподілу, зокрема найбільшою фондомісткістю та матеріаломісткістю характеризується діяльність з транспортування природного газу. Діяльність, пов'язана з

постачанням газу, є найбільш зарплатомісткою порівняно з іншими видами діяльності.

Для оцінки ефективності використання майна газорозподільних підприємств використаємо показники, що характеризують структуру майна підприємств, співвідношення необоротних та оборотних активів, динаміку майна в часі, його окремих показників, зокрема коефіцієнта зносу основних засобів. У табл. 2.6 представлена структура майна газорозподільних підприємств за основними його статтями.

Таблиця 2.6 – Консолідований склад майна газорозподільних підприємства за 2008-2012 рр.

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всього майна, тис. грн.	13255434	16075919	17922643	18808959	19386231
1. Вартість необоротних активів, тис. грн.	6720507	7804734	9553251	11134707	12166765
питома вага в структурі майна, %	50.7	48.5	53.3	59.2	62.8
1.1. Вартість основних засобів, тис. грн.	5604564	6624792	8264457	10454333	11179982
питома вага в структурі майна, %	42.3	41.2	46.1	55.6	57.7
2. Вартість оборотних засобів, тис. грн.	6480161	8205258	8275794	7645878	7217886
питома вага в структурі майна, %	48.9	51.0	46.2	40.7	37.2
2.1. Вартість виробничих запасів, тис. грн.	644144	741718	530497	374762	402599
питома вага в структурі майна, %	4,9	4,6	3,0	2,0	2,1
2.2. Дебіторська заборгованість, тис. грн.	4507697	5736723	5985191	5266372	4213507
питома вага в структурі майна, %	34,0	35,7	33,4	28,0	21,7
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	675281	1013310	1024932	1744321	2378515
питома вага в структурі майна, %	5,1	6,3	5,7	9,3	12,3

Примітка: сформовано автором на основі звітності підприємств

Відзначається позитивна тенденція росту вартості майна сукупності підприємств. Так, протягом 2008-2009 років вартість майна газорозподільних підприємств збільшилась на 6130,7 млн. грн., або на 46%. У структурі вартості майна найбільшу частку становлять необоротні активи, що зумовлено як

специфікою галузі, так і інтенсивним збільшенням вартості основних засобів у зв'язку з процесами їх оновлення, капітального ремонту та купівлі нового обладнання й устаткування. Вартість основних засобів за досліджуваній період зросла в 2 рази, а питома вага в структурі майна основних засобів збільшилася з 50,7% у 2008 році до 62,8% у 2012 році. Ще одним свідченням інтенсивного оновлення основних засобів на підприємствах газопостачання та газифікації є тенденції в динаміці показника зносу основних засобів. Протягом 2008-2012 років спостерігалось зменшення показника зносу основних засобів. Так, якщо в 2008 році середній коефіцієнт зносу основних засобів досліджуваних підприємств становив 0,39, то на кінець 2012 року його середнє значення склало 0,254. При цьому у вибірці підприємств максимальне значення варіювало від 0,66 у 2008 році (ПАТ «Харківміськгаз») до 0,68 у 2012 році (ПАТ «Лубнигаз»). На зменшення коефіцієнта зносу основних засобів значною мірою вплинули такі процеси: оновлення; введення в експлуатацію; купівля основних засобів; зміни в обліковій політиці підприємств (перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності); індексація вартості основних засобів, їх дооцінка.

Виробничі запаси становлять незначну частку у складі майна підприємств, що зумовлено специфікою технологічних процесів у галузі, відсутністю незавершеного виробництва. Крім цього, спостерігається скорочення вартості та питомої ваги цих активів у структурі майна підприємств з 4,9% у 2008 році до 2,1% у 2012 році.

У складі оборотних активів найбільшу частку становить дебіторська заборгованість. Наявні тенденції скорочення дебіторської заборгованості як в абсолютному, так і у відносному вимірі. З 2008 року дебіторська заборгованість підприємств газопостачання та газифікації скоротилась на 294 млн. грн., або на 6,5%, а її питома вага у структурі оборотних активів зменшилась з 69,5% в 2008 році до 58% в 2012 році. Ці тенденції свідчать про активну політику підприємств у напрямі скорочення дебіторської заборгованості і, як наслідок, зменшення потреби у фінансуванні оборотних активів.

Газорозподільні підприємства протягом аналізованого періоду систематично збільшували залишки грошових коштів, що сприяло зростанню ліквідності суб'єктів господарювання.

Важливим напрямком фінансово-економічного аналізу діяльності газорозподільних підприємств є оцінка їх ліквідності та платоспроможності. Ліквідність та платоспроможність здебільшого характеризують наявність оборотних засобів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань.

Для аналізу ліквідності підприємств газорозподільної системи було використано традиційні показники, в основі розрахунку яких лежить зіставлення оборотних активів різного ступеня ліквідності з поточними зобов'язаннями, зокрема: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Динаміка середніх значень коефіцієнтів ліквідності за 2008-2012 роки представлена на рис. 2.6.

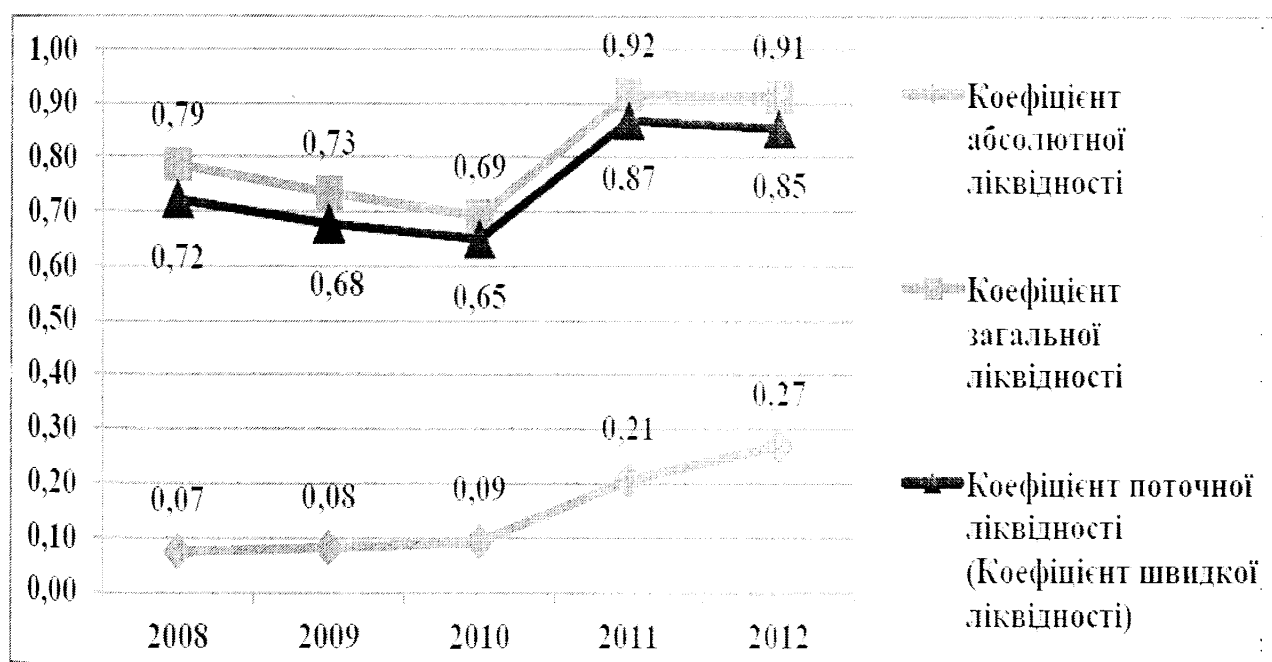


Рисунок 2.6 – Динаміка середніх значень коефіцієнтів ліквідності газорозподільних підприємств України протягом 2008-2012 рр.

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Слід відзначити, що в цілому динаміка показників ліквідності в галузі позитивна і наявні тенденції росту зазначених показників. Так, спостерігається значне зростання показника абсолютної ліквідності, значення якого в 2011-2012 роках становило відповідно 0,21 та 0,27, що перевищувало нормативне значення – 0,2. Коефіцієнт загальної ліквідності дещо менший від нормативного (1-2), однак наближається до нижньої його межі. Коефіцієнт швидкої ліквідності знаходиться в нормативних межах (0,7-0,8) [113, с. 159].

Варто зазначити, що на динаміку показників ліквідності підприємств мають значний вплив наступні чинники: зміна чистого оборотного капіталу; зменшення терміну дебіторської заборгованості; збільшення терміну кредиторської заборгованості; зменшення витрат підприємства; скорочення невиробничого споживання та контроль за грошовими потоками; збільшення власного капіталу.

Величина чистого оборотного капіталу важлива для оцінки ефективності фінансової стратегії підприємства, оскільки вона узагальнює результати реалізації комплексної політики управління поточними активами та пасивами.

Суть фінансової політики комплексного управління поточними активами та поточними пасивами полягає у визначенні раціональної структури активів (співвідношення необоротних та оборотних активів) та структури джерел їх фінансування. Розрізняють три типи фінансової політики управління поточними активами та відповідно три типи управління поточними пасивами: агресивну, помірковану та консервативну [127].

Величина чистого оборотного капіталу для більшості газорозподільних підприємств (у 2012 році їх кількість становила 31 із 41 підприємства, взятого для дослідження) характеризується від'ємним значенням, що вказує на домінування агресивної політики управління поточними пасивами. Від'ємне значення величини чистого робочого капіталу також свідчить про зменшення потреби у фінансуванні оборотних коштів і характеризує такий стан підприємства, коли воно фінансує свою діяльність за рахунок кредиторів.

Негативними проявами від'ємного значення чистого оборотного капіталу є зниження фінансової стійкості та високі ризики неплатоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства та її підтримка на належному рівні є одним із пріоритетів фінансової стратегії [119, с. 135]. Фінансова стійкість здебільшого визначається структурою капіталу підприємства, а її аналіз доцільно проводити з урахуванням політики управління власним та позиковим капіталом. Фінансова стійкість як оцінка структури капіталу безпосередньо впливає на підтримку ліквідності, кредитоспроможність підприємства, його інвестиційну привабливість [120, с. 169].

Аналіз фінансової стійкості здійснено з використанням найбільш поширених груп показників: коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу), коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнт маневреності власних коштів.

Розподіл значень коефіцієнтів фінансової стійкості за даними 41 суб'єкта господарювання наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Зведені показники фінансової стійкості газорозподільних підприємств за 2008-2012 рр.

Коефіцієнти фінансової стійкості	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Коефіцієнт заборгованості	3,012	4,141	4,899	1,159	1,015
Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу)	0,249	0,194	0,169	0,463	0,496
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,756	-0,836	-1,52	-0,099	-0,109
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,278	0,659	0,615	0,178	0,154

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Тенденції показників структури капіталу свідчать про нарощування власного капіталу газорозподільних підприємств, зниження їх фінансової залежності. Так, коефіцієнт заборгованості скоротився протягом досліджуваного періоду більше ніж у 2 рази і на кінець 2012 року склав 1,015.

Це означає, що в консолідованій структурі пасиву на 1 грн. власних коштів припадало лише 1,015 грн. залучених (позикових).

Ріст коефіцієнта автономії вказує на збільшення вкладення власних коштів підприємств у загальну вартість свого майна. Значення цього показника у 2012 році становило 0,496. Негативною тенденцією, яка свідчить про процеси згортання довгострокового кредитування підприємств галузі, є динаміка коефіцієнта довгострокового залучення позичкових засобів, який у 2011-2012 роках суттєво зменшився у порівнянні з попередніми роками.

Широкого використання в економічній літературі для оцінки фінансової стійкості набула методика побудови абсолютних показників фінансової стійкості на основі визначення та ранжування джерел формування запасів і витрат [3, с. 94-98; 65; 74, с. 112-115;]. Такий методичний підхід, за яким виокремлюють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства, є доповненням до коефіцієнтного аналізу, наведеного вище.

Для характеристики джерел формування запасів і витрат використовують кілька показників, які відбивають різні види джерел:

1. Наявність власних оборотних коштів;

2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і витрат, або функціонуючий капітал;

3. Загальна величина основних джерел формування запасів і витрат.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпечення запасів джерелами формування коштів:

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів:

$$\Phi^{BOK} = K_{BOK} - Z, \quad (2.1)$$

де Φ^{BOK} – наявність власних обігових коштів, тис. грн.;

K_{BOK} – власні обігові кошти, тис. грн.;

Z – загальна величина запасів і витрат, тис. грн.

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних обігових коштів і довгострокових джерел формування запасів:

$$\pm \Phi^{ФК} = K_{ФК} - З, \quad (2.2)$$

де $\Phi^{ФК}$ – наявність власних обігових коштів і довгострокові та середньострокові кредити і позики, тис. грн.;

$K_{ФК}$ – власні, а також довгострокові і середньострокові кредити і позики, тис. грн.

3. Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів:

$$\pm \Phi^{ЗЛ} = K_0 - З, \quad (2.3)$$

де $\Phi^{ЗЛ}$ – наявність загальної величини обігових коштів, тис. грн.;

K_0 – загальна величина обігових коштів, тис. грн.

За допомогою показників забезпечення запасів джерелами формування коштів визначають трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \Phi > 0 \\ 0, & \text{якщо } \Phi < 0 \end{cases} \quad (2.4)$$

За допомогою показників забезпечення запасів джерелами формування коштів визначають трьохкомпонентний показник фінансової стійкості підприємства (табл. 2.8). В даному методичному підході виокремлюють чотири типи поточної фінансової стійкості підприємства, і він є доповненням до коефіцієнтного аналізу, наведеного вище.

За даними газорозподільних підприємств було визначено трьохкомпонентний показник фінансової стійкості як для галузі в цілому, так і

Таблиця 2.8 – Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійкий стан	Кризовий стан
$S(\infty)$	$S(1, 1, 1)$	$S(0, 1, 1)$	$S(0, 0, 1)$	$S(0, 0, 0)$
Стисла характеристика	Висока платоспроможність: підприємство не залежить від кредитів	Нормальна платоспроможність: ефективне використання позикових коштів	Порушення платоспроможності: необхідне залучення додаткових джерел	Неплатоспроможність підприємства – межа банкрутства

для окремих підприємств. Результати розрахунків зведеного абсолютного показника фінансової стійкості наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9– Оцінка фінансової стійкості газорозподільних підприємств за методикою абсолютних показників, тис. грн.

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Загальна величина запасів, Z	644144	741718	530497	374762	402599
Наявність власних оборотних засобів	-3417355	-4678033	-6515218	-2423960	-2547573
Наявність власних та довгострокових джерел формування запасів та витрат	-2498252	-2616362	-4645494	-865282	-1057001
Загальна величина джерел	6534927	8271185	8369402	7674245	7219496
Надлишок (нестача) власних джерел	-4061499	-5419751	-7045715	-2798722	-2950172
Надлишок (нестача) власних та довгострокових джерел	-3142396	-3358080	-5175991	-1240044	-1459600
Надлишок (нестача) загальної величини джерел	5890783	7529467	7838905	7299483	6816897
Тип фінансової стійкості	Нестійкий	Нестійкий	Нестійкий	Нестійкий	Нестійкий

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

Хоча зведений розрахунок трьохкомпонентного показника показав нестійкий фінансовий стан, динаміка компонентних показників засвідчує систематичне зменшення нестачі власних та довгострокових джерел фінансування величини запасів, що є підтвердженням зростання рівня фінансової стійкості газорозподільних підприємств. Крім цього, на кінець 2012

року встановлено збільшення кількості підприємств, які відповідно до даної методики виявилися абсолютно стійкими: в 2008 році – 4, а в 2012 році – 7.

При оцінці ділової активності та оборотності оборотних засобів газорозподільних підприємств важливим є виявлення тенденцій щодо пришвидшення оборотності оборотних засобів та активів, а також виявлення відносного вивільнення оборотних коштів та зміни потреб у їх фінансуванні з допомогою показника тривалості фінансового циклу.

Динаміка основних показників оборотності наведена на рис 2.7.

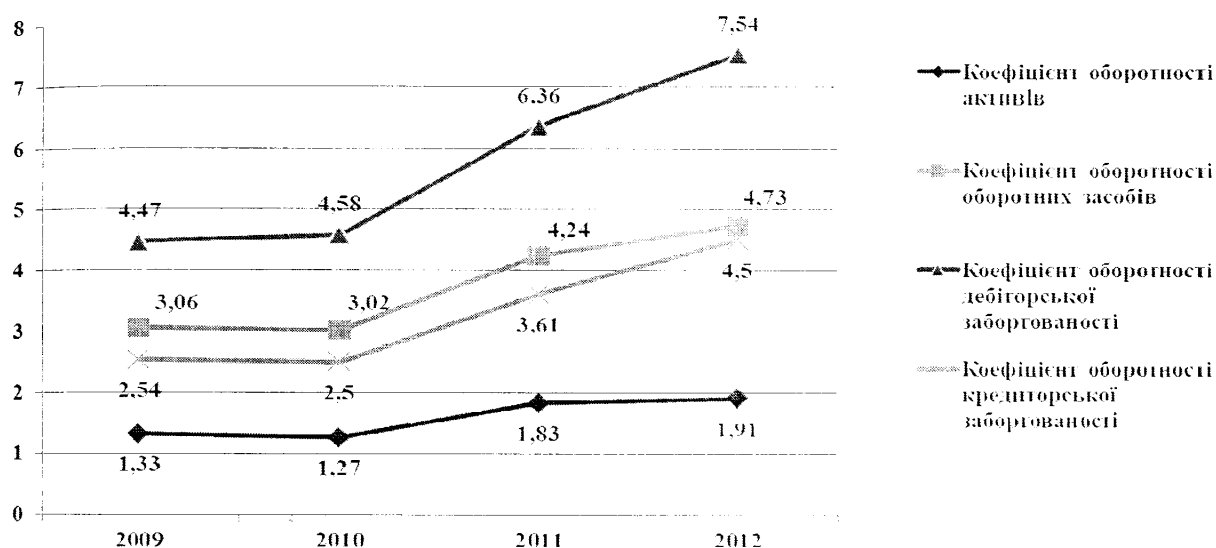


Рисунок 2.7 – Динаміка середніх значень коефіцієнтів оборотності на газорозподільних підприємствах протягом 2009-2012 рр.

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Основні показники оборотності відображають тенденцію до прискорення оборотності, що свідчить про достатньо ефективне управління майном. Найбільшими темпами зростали коефіцієнти оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості, що свідчить про покращення розрахунків та скорочення заборгованостей. Зростання коефіцієнтів оборотності на газорозподільних підприємствах відбулося завдяки випереджаючим темпам росту доходів над ростом активів.

Дослідження показують, що від'ємні значення таких показників як чистий оборотний капітал, тривалість фінансового циклу, показники структури

капіталу підприємств зумовлюють наявність високого ризику неплатоспроможності та банкрутства. Тому для ефективного формування фінансової стратегії розвитку газорозподільних підприємств пріоритетне значення має оцінка ризику неплатоспроможності. В практиці проведення фінансового аналізу ризик неплатоспроможності визначають використовуючи цілу сукупність показників неплатоспроможності та ризику банкрутства, серед яких чільне місце займають зарубіжні моделі. Основними моделями оцінки ризику неплатоспроможності та банкрутства, які використані в дослідженні, стали: п'ятифакторна модель Альтмана редакцій 1968 та 1983 років, коефіцієнт неплатоспроможності Бівера, модель Таффлера, модель Спрінгейта [49, с. 133-134; 107, с. 178; 109, с. 620-623; 141, с. 134-136]. Всі ці моделі, крім коефіцієнта неплатоспроможності Бівера, визначені на основі проведення дискримінантного аналізу, неодноразово тестувалися на масивах даних діяльності різних підприємств та показували статистично значимі результати.

Розрахунок за відповідною методологією цих показників для підприємств з газопостачання та газифікації також виявив помітні тенденції до зростання їх середніх значень протягом 2009-2012 років. Це свідчить про те, що діюча фінансова стратегія сприяла покращенню загального фінансового стану підприємств (рис. 2.8).



Рисунок 2.8 – Динаміка середніх значень показників загрози банкрутства газорозподільних підприємств за 2008-2012 рр.

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Зміна середніх значень комплексних показників ризику банкрутства однозначно свідчить про загальне зниження ризику та покращення фінансового стану підприємств. Так, середнє значення показника Альтмана за редакцією 1983 року підвищилося з 1,4 в 2009 році до 2,4 в 2012 році. Показник Таффлера зріс в 1,66 раза, інтегральний показник Спрінгейта – в 3,13 раза, коефіцієнт Бівера – в 2,9 раза. Тобто всі показники банкрутства показали синхронну динаміку, яка свідчить про покращення фінансового стану підприємств за досліджуваний період та зниження ризиків неплатоспроможності.

Оскільки кожен із показників загрози банкрутства визначався на основі системи показників, які відображають різні аспекти фінансової діяльності підприємства, то вони мають інтегральний характер відображення фінансового стану. Для визначення взаємоузгодження в динаміці інтегральних показників банкрутства побудуємо їх кореляційну матрицю. Розрахунки проведемо за допомогою програмного продукту Statistica 6.0 та представимо в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Кореляційна матриця показників ймовірності банкрутства газорозподільних підприємств

Показники	Відмічено значимі рівні кореляції $p < 0,05000$				
	K_bivera	Z_alt_1983	Z_alt_1968	Z_teff	Z_sprin
K_bivera	1.00	0.62	0.63	0.50	0.86
Z_alt_1983	0.62	1.00	0.98	0.67	0.87
Z_alt_1968	0.63	0.98	1.00	0.75	0.85
Z_teff	0.5	0.67	0.75	1.00	0.54
Z_sprin	0.86	0.87	0.85	0.54	1.00

Примітка: розроблено автором на основі проведених досліджень

Як показує кореляційна матриця, між показниками ймовірності банкрутства існує значимий позитивний зв'язок, що свідчить про об'єктивність висновків щодо загального покращення фінансового стану газорозподільних підприємств протягом 2008-2012 рр. Причинами такої динаміки стали як підвищення регульованих тарифів, збільшення рентабельності діяльності підприємств, так і перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності.

На початку 2013 року було порушено провадження про банкрутство 11 газорозподільних підприємств, що передусім визначалось скасуванням

мораторію на ініціювання процедур банкрутства підприємств паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) [99]. Однак, як показали результати проведеного вище аналізу, значних економічних підстав для ініціювання процедури банкрутства газорозподільних підприємств не було.

Таким чином, фінансово-економічний аналіз газорозподільних підприємств за основними напрямками діяльності дав можливість оцінити існуючу політику управління поточними активами та зобов'язаннями, а також сформулювати бачення щодо її можливого удосконалення. Домінування агресивної політики управління оборотними активами поряд зі зміною політики управління поточними зобов'язаннями, як підкреслено нами [118, с. 369], сприяли покращенню основних показників фінансового стану підприємств. На основі сформованої кореляційної матриці показників імовірності банкрутства було виявлено істотний позитивний зв'язок між даними значеннями, який підтверджує висновки, зроблені на основі аналізу фінансової політики управління активами і зобов'язаннями газорозподільних підприємств.

2.3 Аналіз рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств

За результатами дослідження з-поміж найбільш значимих чинників, що стримують розвиток енергетичного ринку України чільне місце посідає високий рівень податкового навантаження [41]. Значимість цього чинника знаходиться на рівні геополітичних ризиків, цін на енергоносії, доступу до ресурсів. Крім цього, на значимості чинників податкового регулювання для забезпечення ефективності діяльності газорозподільних підприємств наголошують у своїх річних звітах і самі компанії. Корпоративний податковий менеджмент є невід'ємною складовою стратегічного управління, тому оцінка ефективності податкової політики газорозподільних підприємств є одним з елементів оцінки ефективності фінансової стратегії загалом.

Найпоширенішим аналітичним інструментарієм оцінки податкового менеджменту, на рівні як підприємства, так і держави є показник рівня

податкового навантаження, або ефективної ставки оподаткування. Єдиної методики визначення рівня податкового навантаження не існує. Різні методики та показники відповідають тому чи іншому завданню, яке ставить перед собою дослідник.

Систематизація показників для оцінки податкового навантаження на основі вивчення та аналізу наукових та методичних джерел представлена на рис. 2.9.

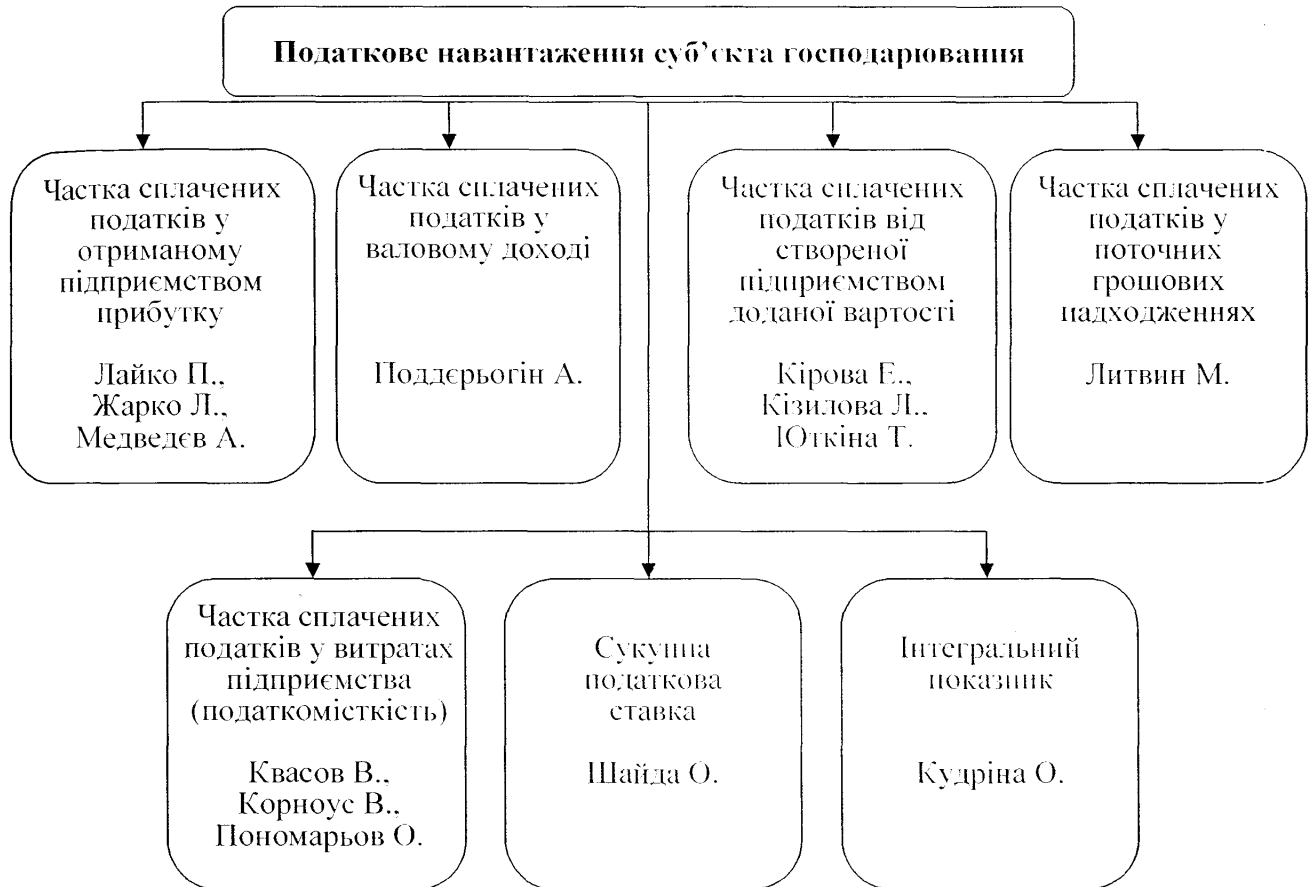


Рисунок 2.9 – Систематизація показників для оцінки податкового навантаження суб'єкта господарювання [66, с. 272]

У вітчизняній економічній літературі немає єдиного підходу до розрахунку податкового навантаження на підприємство. Одні науковці виходять із того, що при визначенні податкового навантаження не повинні враховуватись непрямі податки, оскільки їх сплачують кінцеві споживачі. Інші, навпаки, включають до розрахунку всі податки, які сплачує підприємство як за своїми зобов'язаннями, так і за зобов'язаннями працівників. Ще інші науковці

визначають податкове навантаження на підприємство виходячи лише з тих податків, які підприємство сплачує як платник.

При розрахунках податкового навантаження на підприємство в різних методиках використовується весь спектр найважливіших показників діяльності підприємства – від виручки від реалізації продукції до прибутку. Це відбувається тому, що джерелом сплати може бути лише дохід підприємства в різних його формах: виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) – для ПДВ і акцизів; собівартості продукції з подальшим покриттям витрат з виручки від реалізації (для комунального і соціальних податків і зборів); прибутку підприємства у процесі його розподілу (для податку на прибуток); чистого прибутку підприємства (для економічних санкцій, що вносяться до бюджету, деяких місцевих податків і ліцензійних зборів) [61].

Розрахунок податкового навантаження із врахуванням галузевих особливостей запропоновано Г. Девлікамовою [31, с. 40-42]. Ця методика дозволяє визначити міру податкового тиску на підприємство із врахуванням виробничих особливостей, здійснювати порівняльний аналіз впливу змін чинного податкового законодавства і на цій основі формувати рекомендації щодо подальших методів податкового планування. Однак згідно з цією методикою необхідно враховувати велику кількість економічних та технологічних показників, які іноді складно порівнювати за роками. Від фахівця-аналітика вимагаються знання нормативно-правової бази, податкового права, а також виробничого процесу, що значно ускладнює застосування даної методики.

А. С. Бородіна [12, с. 189] зазначає, що у російській літературі всі наукові підходи до розрахунку податкового навантаження можна звести у дві групи. Одні науковці розглядають податкове навантаження як частину доходу платника податків, яка вилучається в бюджет у вигляді податків і зборів. При цьому кількісна оцінка податкового навантаження зводиться до розрахунку одного показника, який є універсальним і розрахувати його просто, однак він недостатньо інформативний. Інша група науковців пропонує визначати

показник податкового навантаження як комплексну характеристику, що впливає на суб'єкт господарювання. У цьому підході податкове навантаження пропонується визначати не одним, а декількома показниками, що дасть змогу показати цілісну картину його впливу на фінансовий стан підприємства.

Слід зауважити, що чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) містить у своєму складі новостворену вартість, а джерелом сплати податків і зборів є додана вартість. На користь даного твердження можна використати методику розрахунку податкового навантаження запропоновану А. Н. Кадушним та Н. М. Михайловою [47], які вважають необхідним зіставлення суми податкових платежів з доданою вартістю. Цю саму ж думку підтримують і автори [20, с. 488]. Додану вартість пропонується визначати наступним чином:

$$\begin{aligned}
 ДВ &= В - МВ \text{ або} \\
 ДВ &= ФОП + ВП + АВ + СП.
 \end{aligned}
 \tag{2.5}$$

де $В$ – виручка (чистий дохід) від реалізації продукції;

$МВ$ – матеріальні витрати;

$ДВ$ – додана вартість, створена суб'єктом господарювання;

$ФОП$ – фонд оплати праці;

$ВП$ – валовий прибуток;

$АВ$ – амортизаційні відрахування;

$СП$ – сплачені податки і збори (крім податку на додану вартість (ПДВ)).

Автори даної методики розглядають окремі елементи доданої вартості як джерело виникнення податкових зобов'язань і саме з ними пов'язують розрахунок структурних коефіцієнтів, що використовуються для розрахунку податкового навантаження, таких як: питома вага доданої вартості у виручці від реалізації продукції (матеріаломісткість) ($K_{м.м}$), частка заробітної плати з нарахуваннями в доданій вартості (зарплатомісткість) ($K_{з.м}$), питома вага

амортизаційних відрахувань у доданій вартості, створеній підприємством (фондомісткість) ($K_{\phi M}$).

Коефіцієнт матеріаломісткості (K_{MM}) діяльності характеризує частку матеріальних витрат у доданій вартості підприємства. Цей показник оцінює матеріаломісткість виробництва та розраховується за формулою:

$$K_{MM} = 1 - \frac{ДВ}{В}. \quad (2.6)$$

Коефіцієнт зарплатомісткості ($K_{ЗМ}$) характеризує частку витрат на оплату праці в доданій вартості. Цей показник оцінює працеемність діяльності підприємства та розраховується за формулою:

$$K_{ЗМ} = \frac{\text{ФОП}}{ДВ}. \quad (2.7)$$

Коефіцієнт фондомісткості ($K_{\phi M}$) характеризує частку амортизаційних відрахувань у доданій вартості. Цей показник враховує фондомісткість виробництва та розраховується за формулою:

$$K_{\phi M} = \frac{АВ}{ДВ}. \quad (2.8)$$

Слід відзначити, що даний метод є одним із комплексних методів аналізу показників податкового навантаження на рівні підприємства. Він дозволяє оцінити податкове навантаження в залежності від зміни витрат на матеріальні ресурси, оплати праці та амортизаційних відрахувань.

На нашу думку, при розрахунку податкового навантаження необхідно враховувати суму усіх податкових платежів, які нараховані і сплачені суб'єктом господарювання (без врахування переplat та податкового боргу) за мінусом

податку на додану вартість, оскільки він сплачується кінцевими споживачами. Тоді податкове навантаження буде розраховуватися за формулою:

$$K_{mi} = \frac{III - ПДВ}{ДВ} \times 100, \quad (2.9)$$

де K_{mi} – податкове навантаження;

III – сума нарахованих (сплачених) податків і зборів до бюджетів усіх рівнів;

$ПДВ$ – податок на додану вартість.

На основі наведених вище формул (2.5-2.9) проаналізуємо податкове навантаження та оцінимо його взаємозв'язок із іншими показниками, що характеризують діяльність підприємств (матеріаломісткість, фондомісткість, зарплатомісткість, абсолютна величина доходів підприємств).

Необхідно зазначити [111, с. 413], що незважаючи на однаковий характер діяльності газорозподільних підприємств і такі особливості їх діяльності, як монопольне становище на ринку, стратегічне значення їх діяльності для держави, має місце значний розподіл у характеристиках їх діяльності, що в свою чергу впливає і на суми сплачених до бюджетів усіх рівнів податків і зборів (табл. 2.11).

Як бачимо з таблиці, середньозважене значення коефіцієнта матеріаломісткості діяльності газорозподільних підприємств у 2011-2012 роках практично не змінилося та коливалося від 0,80 до 0,81, при цьому спостерігалася варіація показників за сукупністю досліджуваних об'єктів – у 2011 році максимальне значення цього показника становило 0,9, а мінімальне – 0,66, відповідно в 2012 році цей коефіцієнт змінювався від 0,55 до 0,83. Коефіцієнт зарплатомісткості зменшився у 2012 році порівняно з попереднім роком з 0,41 до 0,37, при цьому значні його варіації мали місце в обох періодах – у 2011 році мінімальне значення зарплатомісткості становило 0,26, а максимальне – 0,55, у 2012 році – відповідно 0,23 та 0,54.

Таблиця 2.11 – Показники, що характеризують рівень податкового навантаження газорозподільних підприємств

Показники	2011				2012			
	Всього газорозподільних підприємств	Середнє значення	Максимальне значення	Мінімальне значення	Всього газорозподільних підприємств	Середнє значення	Максимальне значення	Мінімальне значення
Доходи, млн. грн.	35483,0	865,4	2865,8	47,0	41281,9	982,9	3011,9	43,7
Сплачено податків до бюджетів усіх рівнів та єдиного соціального внеску, млн. грн.	2869,8	70,0	189,5	3,2	3566,7	87,0	254,4	3,2
в т.ч. сплачено ПДВ, млн. грн.	1099,1	26,8	77,6	1,1	1495,1	36,5	113,2	1,0
Додана вартість, млн. грн.	6794,1	165,7	488,9	9,4	7805,6	190,4	534,9	9,6
Коефіцієнт матеріаломісткості	0,81	0,79	0,90	0,66	0,80	0,78	0,88	0,55
Коефіцієнт зарплатомісткості	0,41	0,41	0,55	0,26	0,37	0,37	0,54	0,23
Коефіцієнт фондомісткості	0,09	0,09	0,25	0,03	0,10	0,10	0,33	0,02
Частка сплачених податків і зборів та ЄСВ (без ПДВ) у доданій вартості, %	26,1	27,4	36,4	17,8	26,5	27,3	38,2	18,3

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Широкий діапазон зміни показників частки сплати податків у створеній підприємством доданої вартості (від 17,8% до 36,4% у 2011 році та від 18,3% до 38,2% у 2012 році) свідчить про резерви діяльності в сфері корпоративного податкового менеджменту підприємств в напрямі вибору оптимальної для підприємства фінансової стратегії.

Охарактеризуємо складові сплачених до бюджету податків і зборів та єдиного внеску в розрізі видів податкових платежів (табл. 2.12). У 2012 році в порівнянні з 2011 роком спостерігалася найбільша позитивна динаміка сплати платежів до бюджетів усіх рівнів та позабюджетних фондів як в цілому, так і за видами платежів. Слід зазначити, що приріст сплачених платежів (+24,3%) перевищує приріст доходів (+16,3%) та новоствореної доданої вартості (+16,4%).

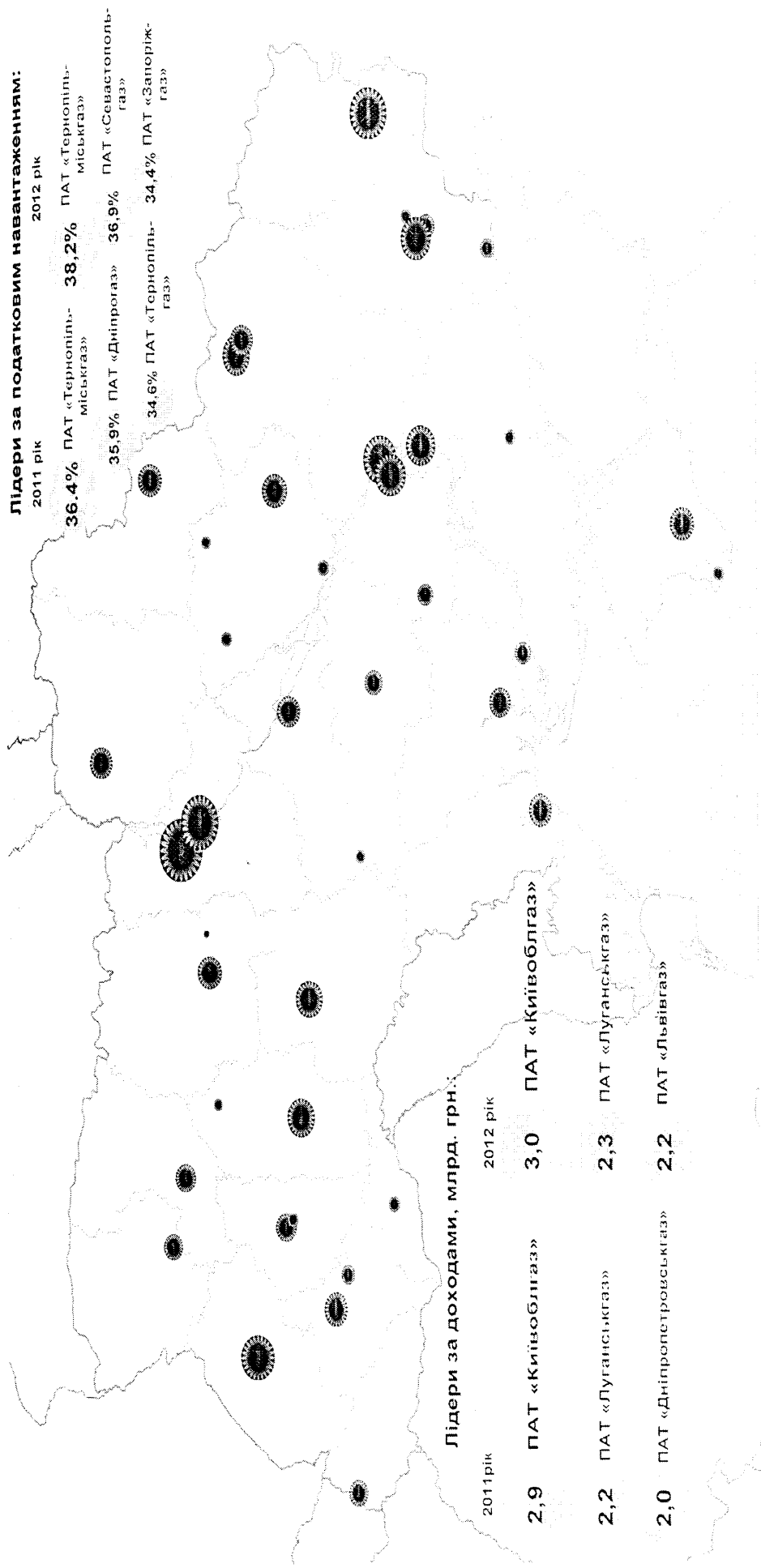
Таблиця 2.12 – Динаміка сплати податків і зборів та єдиного соціального внеску в 2011-2012 рр. по підприємствах газорозподільної системи, млн. грн.

Період	Всього сплачено податків і зборів до бюджетів усіх рівнів + ЄСВ	в т.ч.			
		Податок на прибуток	Податок на додану вартість	Інші податки і збори	Єдиний соціальний внесок
2011 рік	2869.8	239.3	1099.1	592.7	938.6
2012 рік	3566.7	378	1495.7	689.6	1003.9
Абсолютне відхилення, 2012-2011	696.9	138.7	396.6	96.9	65.3
Темпи зростання, 2012/2011, %	124,3	158,0	136,1	116,3	107,0

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Найбільше зростання надходжень до бюджету спостерігається по податку на прибуток (+58%) та податку на додану вартість (+36,1%). Динаміка надходжень єдиного соціального внеску відповідає зростанню фонду оплати праці, який у 2011-2012 роках збільшився на 5,1%.

Водночас у розрізі газорозподільних підприємств (рис. 2.10) спостерігається значна варіація показників податкового навантаження. Якщо в



● - газорозподільні підприємства в залежності від обсягу надання послуг

Рисунок 2.10 – Локалізація газорозподільних підприємств України та ранжування лідерів за показниками отриманих

доходів та податкового навантаження

Примітка: розроблено автором на основі результатів дослідження

Таблиця 2.13 – Динаміка показників сплати податків в розрахунку на одиницю виробничих та кадрових ресурсів

Показник	Роки		Абсолютне відхилення	Темпи росту, %
	2011	2012		
Сума сплачених податків до бюджетів усіх рівнів та позабюджетних фондів, млн. грн.	1770.67	2071.58	300.91	117.0
на одного працюючого, тис. грн.	21.1	24.8	3.7	117.5
на одиницю основних засобів, тис. грн.	0.17	0.19	0.02	109.4

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Спостерігалось зростання показника продуктивності сплати платежів на одного працюючого в 2012 році порівняно з попереднім роком з 21,1 тис. грн./ос. до 24,8 тис. грн./ос. Водночас цей показник демонструє значну варіацію в розрізі підприємств – у 2011 році мінімальне його значення було у ПАТ «Хмельницькгаз» (12,5 тис. грн./ос.), а максимальне – у ПАТ «Дніпрогаз» (44.9 тис. грн./ос.), в 2012 році мінімальне значення показника мало місце у ПАТ «Донецькоблгаз» (16 тис. грн./ос.), а максимальне – у ПАТ «Тернопільміськгаз» (56 тис. грн./ос.). Менший рівень сплати податків на одного працюючого, ніж середній по галузі, у 2012 році мали 26 газорозподільних підприємств (рис. 2.11).

Аналогічна варіація має місце стосовно показника продуктивності сплати платежів до бюджетів усіх рівнів та єдиного соціального внеску (ЄСВ) з розрахунку на одиницю основних засобів. Так, значення цього показника зросло з 0,17 в 2011 році до 0,19 в 2012 році. В 2011 році мінімальне значення показника продемонструвало товариство «Чернівцігаз» (0,04), а максимальне – «Шепетівкагаз» (1,23), у 2012 лідерство за цим показником належить товариству «Тернопільміськгаз» (0,97), а аутсайдерство у ПАТ «Одесагаз» (0,05). Двадцять чотири із 41-го підприємства газорозподільної системи мають показник сплати платежів та ЄСВ менший за середній рівень по галузі (рис. 2.12).

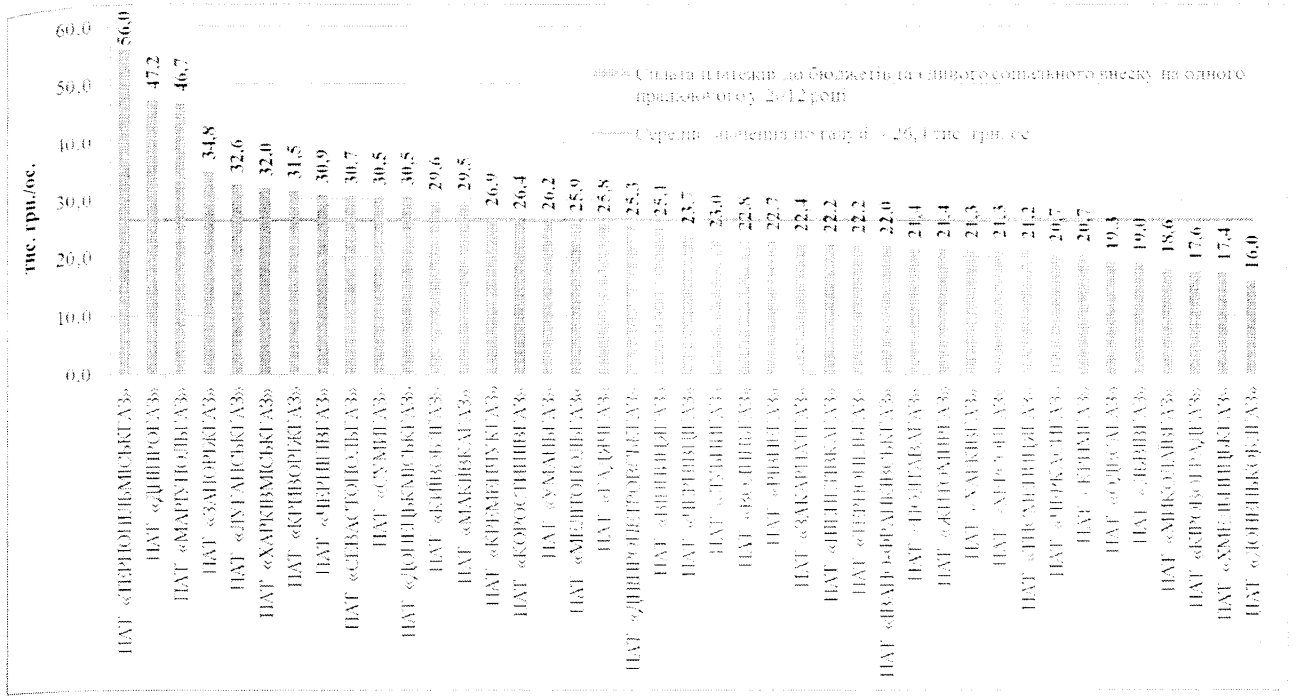


Рисунок 2.11 – Сплата платежів до бюджету на одного працюючого у 2012 році в розрізі газорозподільних підприємств

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

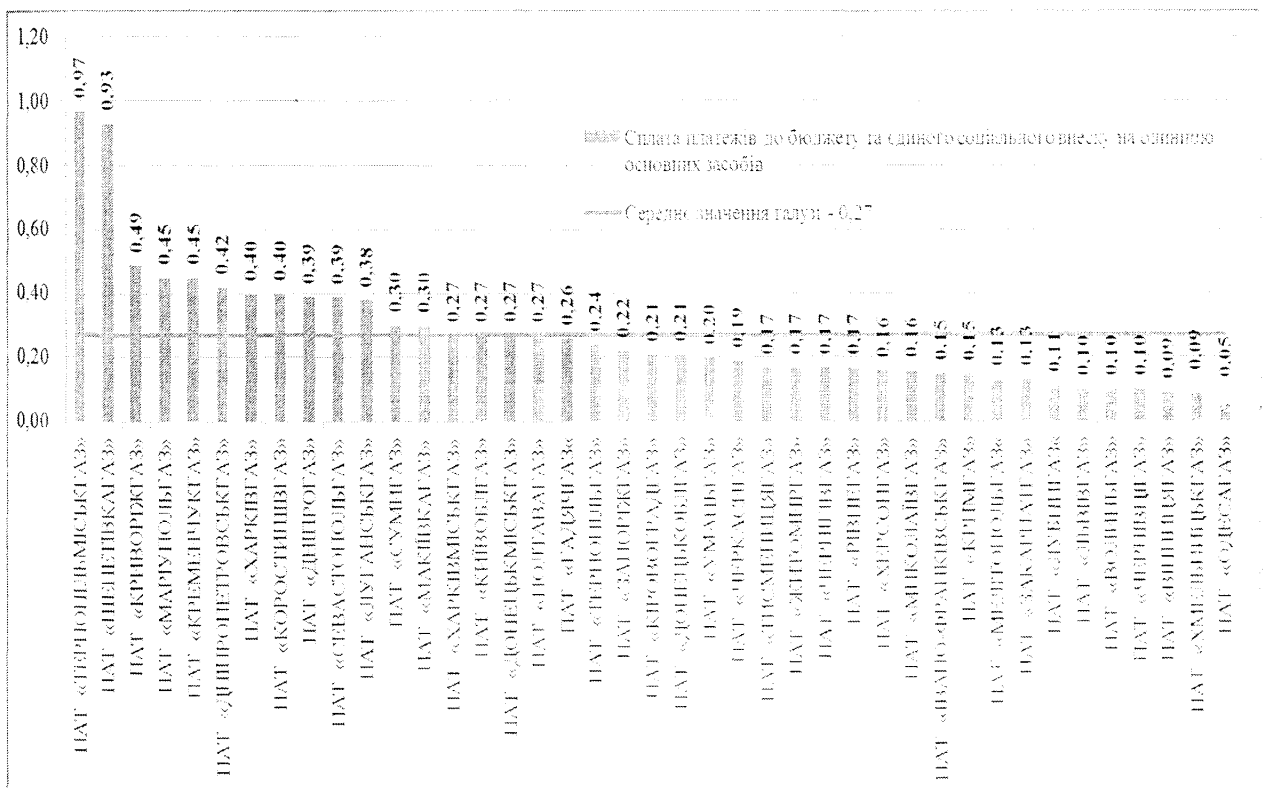


Рисунок 2.12 – Сплата платежів до бюджету на одиницю основних засобів у 2012 році

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Отже, наведені вище розрахунки свідчать, що за такою безумовно важливою економічною категорією в діяльності підприємств газорозподільної системи, як сплата податків, та показником, який її характеризує достатньою мірою – податковим навантаженням, спостерігається значна варіація в розрізі досліджуваних підприємств.

З метою визначення взаємозв'язку між показниками частки сплачених податків і зборів в залежності від зміни показників, які характеризують особливості діяльності підприємств (матеріаломісткість, зарплатомісткість, фондомісткість), було застосовано методи дисперсійного аналізу (ANOVA) за допомогою програмного продукту ПП Statistica 6.0.

Проведено дослідження взаємозв'язку між коефіцієнтом матеріаломісткості та податковим навантаженням. Для цього визначимо для підприємств газорозподільної галузі рівні фіксованих ефектів: від 0 до 0,76, від 0,76 до 0,78, від 0,78 до 0,81, від 0,82 і вище. Дослідимо гіпотезу щодо існування аналогічної залежності матеріаломісткості та загального податкового навантаження, розрахованого як відношення сплачених податків до бюджетів усіх рівнів (за винятком ПДВ) та єдиного соціального внеску до отриманих доходів від реалізації товарів, робіт, послуг (далі – загальне податкове навантаження).

Отримані результати засвідчують відсутність статистично значимого взаємозв'язку між показником податкового навантаження ($p=0,42363$) та матеріаломісткістю. Водночас висока значимість ($p=0,00001$) має місце між матеріаломісткістю та загальним податковим навантаженням (рис. 2.13, рис. 2.14).

На рис. 2.14 чітко простежується спадний характер залежності між величиною коефіцієнта матеріаломісткості та сплачених по відношенню до отриманих доходів платежів до бюджетів усіх рівнів та позабюджетних фондів. Таким чином, чим більшою є величина новоствореної на підприємстві доданої вартості, тим більше сплачується платежів до бюджету. Істотно впливає на встановлений взаємозв'язок той факт, що однією з основних складових доданої

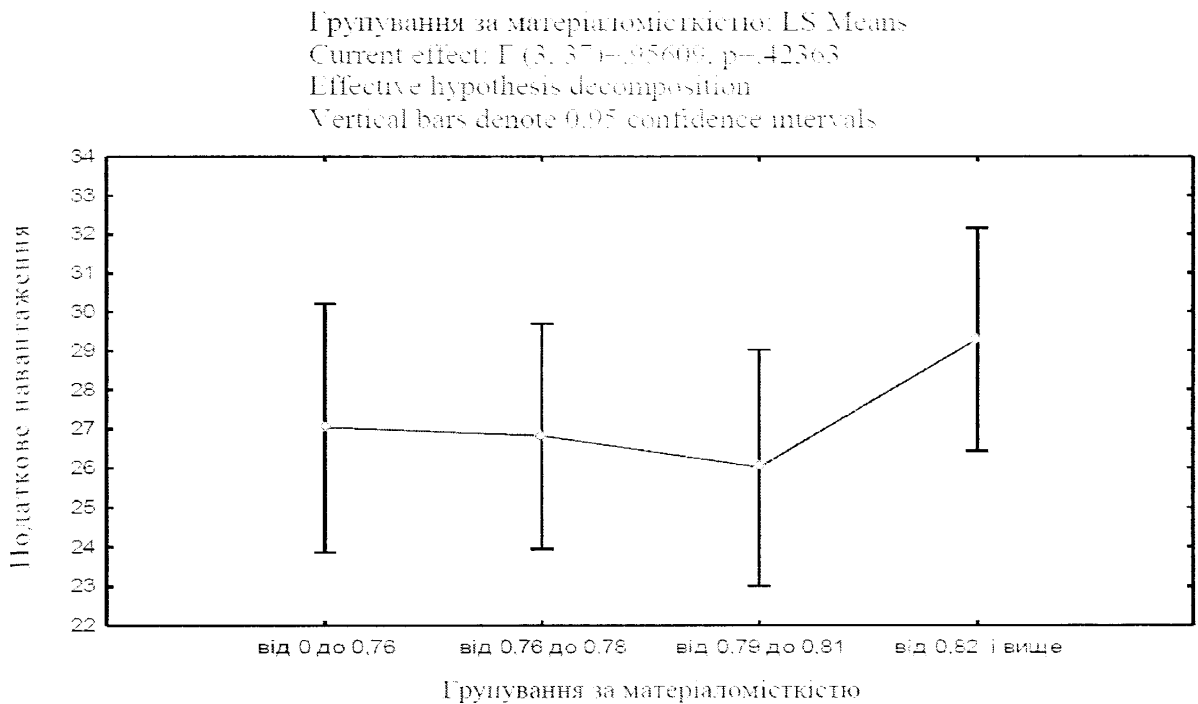


Рисунок 2.13 – Результати дисперсійного аналізу податкового навантаження в залежності від значення коефіцієнта матеріаломісткості за 2012 рік

Примітка: сформовано автором на основі результатів досліджень

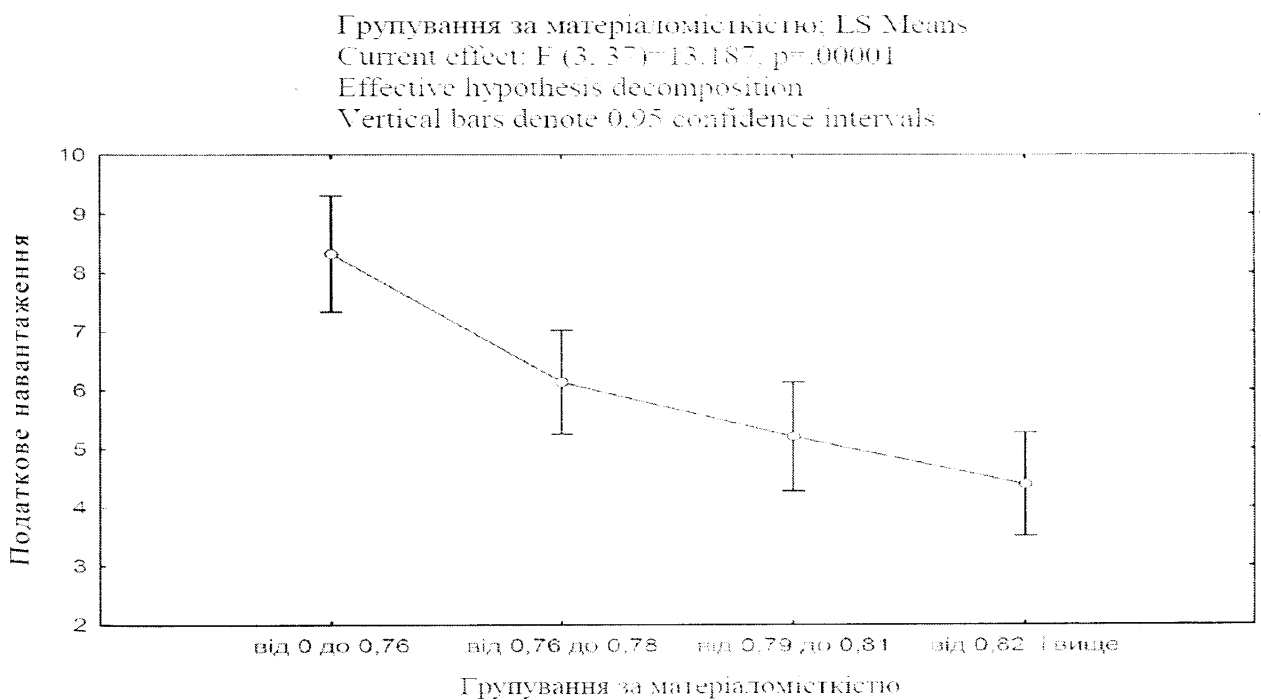


Рисунок 2.14 – Результати дисперсійного аналізу загального податкового навантаження в залежності від значення коефіцієнта матеріаломісткості за 2012 рік

Примітка: сформовано автором на основі результатів досліджень

вартості є фонд оплати праці, який в свою чергу є базою оподаткування для податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску.

Для оцінки взаємозв'язку показника, що характеризує вплив фондомісткості виробництва на величину сплачених податків, визначимо групи фіксованих ефектів для проведення однофакторного дисперсійного аналізу: від 0 до 0,06, від 0,06 до 0,08, від 0,09 до 0,12, від 0,12 і вище.

Згідно з отриманими результатами (додаток Е, рис. Е1) досліджуваний взаємозв'язок в обох випадках (стосовно податкового навантаження від доданої вартості та загального податкового навантаження) є статистично не значимим, відповідно рівень значимості становить $p=0.97210$ та $p=0.49320$. Відсутність значимого зв'язку пояснюється очевидно незначною питомою вагою амортизації як складової новоствореної доданої вартості.

З метою вивчення взаємозв'язку між зарплатомісткістю та сплатою платежів до бюджету визначено групи фіксованих ефектів – від 0 до 0,31, від 0,32 до 0,37, від 0,37 до 0,42, від 0,42 і вище. Дослідження виявило відсутність сталого статистично значимого зв'язку цих двох економічних категорій (Додаток Е, рис. Е2).

Таким чином, дисперсійний аналіз не виявив статистично значимого взаємозв'язку між показниками фондомісткості та зарплатомісткості і показниками податкового навантаження.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, що статистично значимий зв'язок між показниками, які характеризують частку фонду оплати праці та амортизації в доданій вартості, та показниками, які дають якісну характеристику сплати податків газорозподільними підприємствами, – податковим навантаженням по доданій вартості та загальним податковим навантаженням відсутній. Водночас за результатами проведеного однофакторного дисперсійного аналізу встановлено чіткий взаємозв'язок між загальним податковим навантаженням та показником, що характеризує відносну величину доданої вартості в матеріальних витратах газорозподільних підприємств.

Висновки до другого розділу

1. Виявлено основні напрями подальшої діяльності газорозподільних підприємств, до яких віднесено: поступове скорочення обсягів транспортування та постачання газу; ціноутворення на імпортований газ; зростання видобутку власного газу; необхідність значних витрат на модернізацію газорозподільних мереж; необхідність зміни принципів формування тарифів на послуги підприємств; необхідність реформ та подальшої євроінтеграції газового ринку України. З урахуванням дії цих зовнішніх впливів та їх тенденції проведено SWOT-аналіз, який дозволив структурувати основні загрози та можливості при формуванні фінансової стратегії газорозподільних підприємств. Встановлено, що результатом дії цих чинників стане систематичне скорочення обсягів транспортування природного газу в газорозподільних мережах, що у фінансовому аспекті вимагатиме додаткових заходів щодо оптимізації витрат, переходу до більш дієвої системи ціноутворення на послуги підприємств (відмови від тарифоутворення за принципом «витрати плюс»).

2. Проведений комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності 41 газорозподільного підприємства за такими основними напрямами як: оцінка ефективності використання майна; аналіз факторів впливу на доходи та витрати газорозподільних підприємств; оцінка фінансової стійкості та платоспроможності підприємств; аналіз ділової активності; оцінка загрози виникнення банкрутства та кризових явищ, пов'язаних з неплатоспроможністю, дозволив виявити домінуючі процеси в управлінні фінансовими ресурсами, а саме: проведення більш агресивної та ефективної політики управління активами суб'єктів господарювання, що характеризувалась скороченнями обсягів дебіторської заборгованості, пришвидшенням оборотності оборотних коштів. У 2009-2012 роках спостерігалася позитивна тенденція щодо випередження динаміки росту доходів над витратами, підвищення показників інтенсифікації діяльності, про що свідчить динаміка показників продуктивності праці, фондівіддачі, зменшення матеріаломісткості та зарплатомісткості

продукції. Ці тенденції сприяли покращенню основних показників фінансового стану газорозподільних підприємств.

3. Розрахунок основних інтегральних показників банкрутства газорозподільних підприємств за дискримінантними моделями виявив позитивний кореляційний зв'язок їх значень та позитивну динаміку, яка відображає зниження ризику банкрутства суб'єктів господарювання протягом 2009-2012 рр. Такі тенденції в цілому свідчать про покращення фінансової стійкості газорозподільних підприємств та підтверджують висновки за результатами комплексного фінансово-економічного аналізу.

4. Встановлено, що в структурі доходів газорозподільних підприємств основну частку становлять доходи від транспортування природного газу – 77% (за даними 2012 року), які залежать від встановлених регулятором ринку тарифів. Тарифна політика на послуги для даних підприємств визначається на основі витратного методу (за допомогою ціноутворення «витрати плюс»). Аналіз діяльності засвідчив, що формування тарифів за даним методом не є ефективним і має істотні недоліки, які здебільшого впливають на результати господарювання. Відзначено, що фінансова стратегія в цьому напрямі повинна формуватись на основі встановлених тарифів на послуги підприємств як головного джерела доходів, а також має бути орієнтована та оптимізацію і перегляд статей витрат та збільшення інвестиційної привабливості даних суб'єктів господарювання.

5. Потреба газорозподільних підприємств у фінансових ресурсах визначається податковою політикою, яка впливає на результати діяльності підприємства і є елементом фінансової стратегії. Узагальненим показником ефективності податкової політики суб'єктів господарювання виступає показник податкового навантаження. За результатами вивчення існуючих методик оцінки податкового навантаження на мікрорівні вважасмо за доцільне при аналізі ефективності заходів, що вживаються представниками менеджменту газорозподільних підприємств, використовувати показник податкового навантаження, що розраховується як відношення сплачених податків до бюджетів усіх рівнів до новоствореної на підприємстві доданої вартості.

6. За допомогою програмного продукту Statistica 6. проведено однофакторний дисперсійний аналіз з метою встановлення взаємозв'язку між показниками, що характеризують особливості діяльності газорозподільних підприємств (матеріаломісткість, фондомісткість, зарплатомісткість), та показниками, що якісно характеризують сплату платежів до бюджету та позабюджетних фондів. За результатами дослідження встановлено відсутність сталого статистично значимого взаємозв'язку між показниками фондомісткості і зарплатомісткості та податкового навантаження. Водночас має місце висока значимість ($p=0,00001$) стосовно взаємозв'язку показника матеріаломісткості та загального податкового навантаження.

Результати комплексного аналізу результатів діяльності та розвитку газорозподільних підприємств представлено у наступних наукових публікаціях: [28, 110, 111, 113, 114, 118, 119, 120].

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХ ДІЯЛЬНОСТІ

3.1 Параметричні підходи до оцінки ефективності діяльності газорозподільних підприємств

Для порівняльної характеристики загальної ефективності діяльності галузі, підприємств, регіонів використовують методи загальної оцінки ефективності (продуктивності), які базуються на врахуванні оптимального поєднання основних вхідних та вихідних чинників, що комплексно характеризують діяльність об'єкта дослідження. Показник загальної ефективності (продуктивності) для здійснення порівняльного аналізу був визначений Фаррелом [154, с. 260] як відношення функції корисності виходів до функції корисності входів. При збільшенні ефективності об'єкт генерує більший обсяг виходів, при цьому споживає попередній обсяг входів. При цьому загальна ефективність розглядається як відносна величина яка визначається на основі порівняльного аналізу об'єктів.

Використання порівняльного аналізу загальної ефективності (продуктивності) дозволяє:

- оцінювати ефективність газорозподільних підприємств з урахуванням сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього оточення;
- порівнювати ефективність підприємств із моделлю підприємства середньої ефективності, яка побудована за даними вибірки реальних підприємств;
- ранжувати підприємства за рівнем їх ефективності;
- оцінювати потенціал підприємства з підвищення ефективності його використання.

Розвиток методів оцінки загальної ефективності підприємств базується на інструментарії виробничих функцій, що дозволяють оцінити технологічну ефективність та функції витрат, яка дає змогу оцінити економічну ефективність виробництва.

Для цілей регулювання суб'єктів природних монополій, в тому числі у сфері розподілу енергоносіїв, регулятор використовує систему методів загальної оцінки ефективності діяльності підприємств, що базуються на використанні параметричних та непараметричних методів оцінки. Використання цих методів є необхідним елементом при формуванні стимулюючих методів ціноутворення на ринках з монопольним компонентом.

Світова практика проведення аналізу загальної ефективності підприємств, які працюють у газорозподільній системі, свідчить про те, що для цієї цілі використовуються параметричні та непараметричні методи аналізу, побудовані на концепції бенчмаркінгу.

Параметричні методи порівняльного аналізу ефективності вимагають визначення функціональної форми виробничої функції, функції витрат тощо. Непараметричні методи вимагають лише наявності даних за вхідними та вихідні факторами, які комплексно характеризують діяльність підприємства та будуть використані в процесі аналізу.

До непараметричних методів оцінки ефективності відносять такі методи, як визначення індексів продуктивності (індекс Малмквіста (Malmquist index)) [158, с. 220], метод аналізу оболонки даних (Data Envelopment Analysis, DEA) [25, с. 60].

До параметричних методів відносять методи простого регресивного аналізу виробничих функцій та функцій витрат (OLS та Corrected Ordinary Least Squares (COLS)), а також методи стохастичного граничного аналізу (SFA) [162, с. 300].

Для оцінки загальної ефективності діяльності підприємств використано параметричні підходи, які базуються на побудові та оцінці регресійних залежностей за методом найменших квадратів (OLS). Для цього побудовано за

даними газорозподільних підприємств нашої вибірки виробничу функцію та оцінимо на її основі загальну ефективність у галузі. Для порівняльної оцінки ефективності окремих підприємств використано функцію витрат.

Для оцінки ефективності підприємств газорозподільної системи використаємо класичну степеневу виробничу функцію (Q) наступного виду:

$$Q = A \cdot \sum_{i=1}^n x_i^{a_i} \cdot e^{\varepsilon}, \quad (3.1)$$

де A – параметр виробничої функції, що характеризує середню ефективність підприємств галузі;

x_i – вхідний фактор виробництва;

a_i – параметр еластичності фактора виробництва;

e^{ε} – мультиплікативна випадкова помилка оцінювання.

Важливим етапом побудови виробничої функції є її специфікація, тобто визначення факторів, які впливають на результати діяльності підприємств. Виробничу функцію оцінюватимемо для двох основних видів діяльності, а саме для діяльності з транспортування газу та діяльності з постачання газу, які загалом становлять 87 відсотків у структурі всіх доходів газорозподільних підприємств (за результатами 2012 року).

Для оцінки виробничої функції в якості вихідного параметру (Q) використано чистий дохід від транспортування та постачання газу.

Як вхідні параметри використано класичні фактори виробництва, а саме величину матеріальних витрат (M), фонд оплати праці (L), та вартість основних засобів (K).

У нашому випадку рівняння виробничої функція матиме вигляд:

$$Q = A \cdot L^a \cdot K^b \cdot M^c \cdot e^{\varepsilon}. \quad (3.2)$$

Оцінку параметрів трьохфакторної виробничої функції проведено на основі даних просторової вибірки, до якої входить 41 підприємство газорозподільної системи з використанням спеціалізованого програмного забезпечення Statistica 6.0.

Описову статистику вхідних та вихідних даних для оцінки виробничої функції наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 –Описова статистика вибірки газорозподільних підприємств за 2010-2012 рр.

Показники	Вибірка	Середнє значення	Мінімум	Максимум	Стандартне відхилення
Чистий дохід від транспортування газу, тис. грн.	123	183880.0	4624.000	648917	147002.5
Вартість основних засобів, тис. грн.	123	354866.1	1496.000	4725714	470081.1
Матеріальні витрати, тис. грн.	123	77769.3	1206.000	255082	63540.0
Фонд заробітної плати, тис. грн.	123	53850.6	1941.000	183607	41053.2

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Для оцінювання параметрів виробничої функції проведено її аналіз шляхом логарифмування та здійснено оцінку за методом найменших квадратів. Розрахунки проводились у програмному продукті Statistica 6.0 в модулях «Нелінійна множинна регресія» та «Нелінійне оцінювання»

Для зменшення ступеня мультиколеніарності та надлишковості даних використано, також покроковий метод з виключенням змінних. Результати розрахунків оцінки параметрів виробничої функції газорозподільних підприємств наведено в табл. 3.2.

Оцінка параметрів виробничої функції трьома різними методами виявила основну закономірність, а саме незначний внесок капіталу у зростання обсягу доходів газорозподільних підприємств. Найбільшою апроксимуючою здатністю характеризується виробнича функція, параметри якої визначено методом нелінійного оцінювання Левенберга-Маркара. Коефіцієнт множинної детермінації цієї функції становить $R^2=0,9787$.

Таблиця 3.2 – Оцінка основних параметрів степеневі виробничі функції газорозподільних підприємств в ПП Statistica 6.0

Методи оцінки	Параметри та t статистика				Множинний R ²	DW
	A	a	β	γ		
Найменших квадратів	2,53* (6,075)	0,6708 (18,36)	-0.004326 (-0.185)	0,3495 (10,87)	0,9782	1,201528
Найменших квадратів, покровий з виключенням	2,5185 (6,17)	0,6685 (19,52)	-	0,3474 (11,65)	0,97828	1,195343
Нелінійного оцінювання Левенберга-Маркара	2,196 (3,09)	0,517 (11,25)	0.02198 (0.41)	0,4817 (10,4)	0,9787	1,215

Примітка: сформовано автором на підставі проведених досліджень

*Жирним виділено статистично значимі коефіцієнти

Загальний вигляд отриманої нами виробничі функції має наступний вигляд:

$$Q = 2,196 \cdot L^{0,517} \cdot K^{0,0219} \cdot M^{0,4817} \cdot e^{\varepsilon} \quad (3.3)$$

Статистичні критерії показують велику значимість оцінених параметрів, крім параметра β. Статистика DW свідчить про відсутність автокореляції залишків. Графіки залишків відповідають нормальному розподілу у всіх методах оцінки.

Аналогічні дослідження виробничі функції газорозподільних підприємств було виконано А. Г. Гончаруком [25, с. 63] за даними 33 газорозподільних підприємств за результатами їх діяльності в 2011 році. Оцінюючи трьохфакторну виробничу функцію аналогічної специфікації, А. Г. Гончарук встановив наступні її параметри:

$$Q = 2,475 \cdot L^{0,607} \cdot K^{0,179} \cdot M^{0,176} \quad (3.4)$$

При цьому відповідно до нашого дослідження вплив капіталу на величину доходу є значно нижчим ніж, у виробничі функції А. Г. Гончарука.

Для тестування однорідності виробничої функції (масштабу виробництва в газорозподільній галузі) просумуємо значення всіх еластичностей за факторами моделі – $1,02 \approx 1$. Тобто за результатами нашого дослідження можемо стверджувати, що в підприємств газорозподільної системи за 2010-2012 роки відсутній як позитивний, так і негативний ефект масштабу виробництва.

Найбільшою виробничою еластичністю характеризується такий фактор виробництва як праця, яка найбільше впливала на обсяги отриманих доходів. Так, зростання фонду заробітної плати на 1% сприяло середньому зростанню величини доходів на 0,517%.

Виробнича еластичність матеріальних витрат становила 0,4817, тобто зростання матеріальних витрат на 1% в середньому збільшило доходи на 0,4817%.

Найменшою виробничою еластичністю характеризується обсяг капіталу (0,0219). Тобто зростання вартості основних засобів майже не впливає на збільшення доходів газорозподільних підприємств.

Для порівняльної загальної оцінки діяльності окремих підприємств галузі найбільш поширеним методом є використання функції витрат, яка показує залежність між обсягом діяльності підприємства та мінімальними витратами на його здійснення. Функція витрат широко використовується у світовій практиці діяльності регуляторів ринку з компонентами природної монополії [37], зокрема в енергетичній сфері.

З допомогою регресійного аналізу витрат підприємства (C), який у загальному вигляді відображається в формі функції:

$$C = f(y, w, z) + \varepsilon, \quad (3.5)$$

де y – об'єм виробництва;

w – вартість факторів виробництва;

z – зовнішні чинники;

ε – випадкова помилка оцінювання.

На основні зовнішніх чинників визначаються коефіцієнти функції витрат, яка являє собою модель середньої ефективності за вибіркою підприємств.

Порівняння фактичних витрат підприємства з розрахованими за оціненою виробничою функцією середнього за ефективністю підприємства дозволяє провести якісний аналіз ефективності, тобто визначити, які підприємства мають ефективність, вищу за середній рівень, а які – нижчу.

Важливою проблемою є оцінка специфікації функції витрат для нашого дослідження, оскільки рівень витрат на транспортування природного газу залежить від багатьох чинників.

Методика розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств газопостачання та газифікації затверджена Постановою НРКЕ [95], в якій зазначено, що витрати на транспортування та постачання природного газу не залежать від кількості протранспортованого (поставленого) газу, але можуть збільшуватись (зменшуватись), враховуючи галузеві фактори (наприклад, введення в дію нових газопроводів і споруд на них; створення нових служб, цехів та ін.). Витрати на транспортування природного газу значною мірою залежать від обсягу робіт при обслуговуванні, утриманні й експлуатації систем газопостачання, а саме:

- кількості газопроводів високого, середнього, низького тиску (розподільних мереж), внутрішньоквартальних, внутрішньодворових і споруд на них, ГРП (газорегуляторних пунктів), ШРП (шафових регуляторних пунктів), які забезпечують транспортування газу від газорозподільних станцій (ГРС) до усіх споживачів;

- кількості станцій катодного захисту;

- наявності систем хімічного захисту газопроводів від корозії;

- наявності систем телемеханіки і зв'язку;

- кількості побутових та промислових приладів обліку газу;

- кількості газифікованих квартир та опалювальних приладів у них (газових плит, газових водонагрівачів, опалювальних печей тощо);

- кількості газифікованих об'єктів, промислових підприємств, підприємств теплоенергетики, бюджетних установ і організацій;
- утримання усіх вищезазначених систем газопостачання, а також утримання будівель і приміщень, оренди будівель і приміщень;
- утримання спеціалізованого автотранспорту;
- наявності обчислювальної техніки;
- інших адміністративних та загальногосподарських витрат, крім тієї частини, яка розподілена пропорційно обсягу робіт, послуг та ін.;
- кількості встановлених приладів обліку газу.

Тобто, враховуючи галузеву специфіку, прямої залежності між витратами на транспортування та обсягами транспортування газу немає. Витрати на транспортування нерелевантні до обсягів транспортування природного газу.

Для нашої порівняльної оцінки ефективності було використано підхід, що застосовується регулятором Великобританії (Ofgem) до оцінки ефективності енергетичних компаній у сфері постачання електроенергетики [37].

Суть підходу зводиться до оцінювання функції витрат, як регресії до композитного показника, що відображає з певною значимістю основні фактори впливу на рівень витрат за формулою:

$$B_{o.o.} = A + B \cdot CV + \varepsilon, \quad (3.6)$$

де $B_{o.o.}$ – витрати операційної діяльності;

A, B – параметри рівняння регресії;

CV (*Composit Variable*) – композитний показник, який визначається за формулою:

$CV = (\text{кількість споживачів})^{\alpha} \cdot (\text{об'єм переданої енергії})^{\beta} \cdot (\text{довжина мереж})^{\gamma}$;

α, β, γ – коефіцієнти вагомості ($\alpha + \beta + \gamma = 1$; $\alpha = 0,5$; $\beta = \gamma = 0,25$).

У нашому випадку для побудови функції витрат газорозподільних підприємств як змінні для визначення композитного показника використано

наступні складові: протяжність газорозподільних мереж, чисельністю працівників, кількість газифікованих квартир. Вибір цих показників зумовлений їх впливом на рівень витрат. Отже, для визначення композитного показника для газорозподільних підприємств пропонується наступне рівняння:

$$CV = C^{\alpha} \cdot P^{\beta} \cdot K^{\gamma}, \quad (3.7)$$

де C – чисельність працівників, осіб;

P – протяжність газорозподільних мереж, км;

K – кількість газифікованих квартир, кв.

Вибір найбільшої значимості для чисельності працівників обумовлений результатами оцінювання виробничої функції (виробнича еластичність праці є найбільшою).

Слід зазначити, що використання композитної змінної у функції витрат є одним із методів зменшення фактора мультиколеніарності в рівнянні регресії, яка виникає у зв'язку зі значною кореляцією вхідних даних. Результати розрахунку композитного показника для газорозподільних підприємств наведено в додатку Ж.

Так, кореляційна матриця показує наявність між усіма факторами високого колінійарного зв'язку. Він виникає в результаті того, що всі фактори є залежними від масштабу діяльності підприємства і це викликає помилкову кореляцію (табл. 3.3).

Результати побудови функції витрат газорозподільних підприємств наведено на рис 3.1.

На рис. 3.1. кожна точка відображає окреме підприємство з такими параметрами як, величина операційних витрат на транспортування газу та значенням композитного показника. Композитний показник виступає певним відображенням масштабу діяльності підприємства. Чим більше значення показника, тим більше і підприємство. Побудована регресія залежності витрат на транспортування газу від значення композитного показника і буде в нашому

Таблиця 3.3 – Кореляційна матриця між витратами на транспортування газу газорозподільними підприємствами та факторами, що впливають на них за 2010-2012 рр.

Показники	Витрати на транспортування газу, тис. грн.	Загальна протяжність газорозподільних мереж, км	Чисельність працівників, ос.	Кількість газифікованих квартир, кв.
Витрати на транспортування газу, тис. грн.	1			
Загальна протяжність газорозподільних мереж, км	0.901	1		
Чисельність працівників, ос.	0.971	0.861	1	
Кількість газифікованих квартир, кв.	0.934	0.816	0.936	1

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

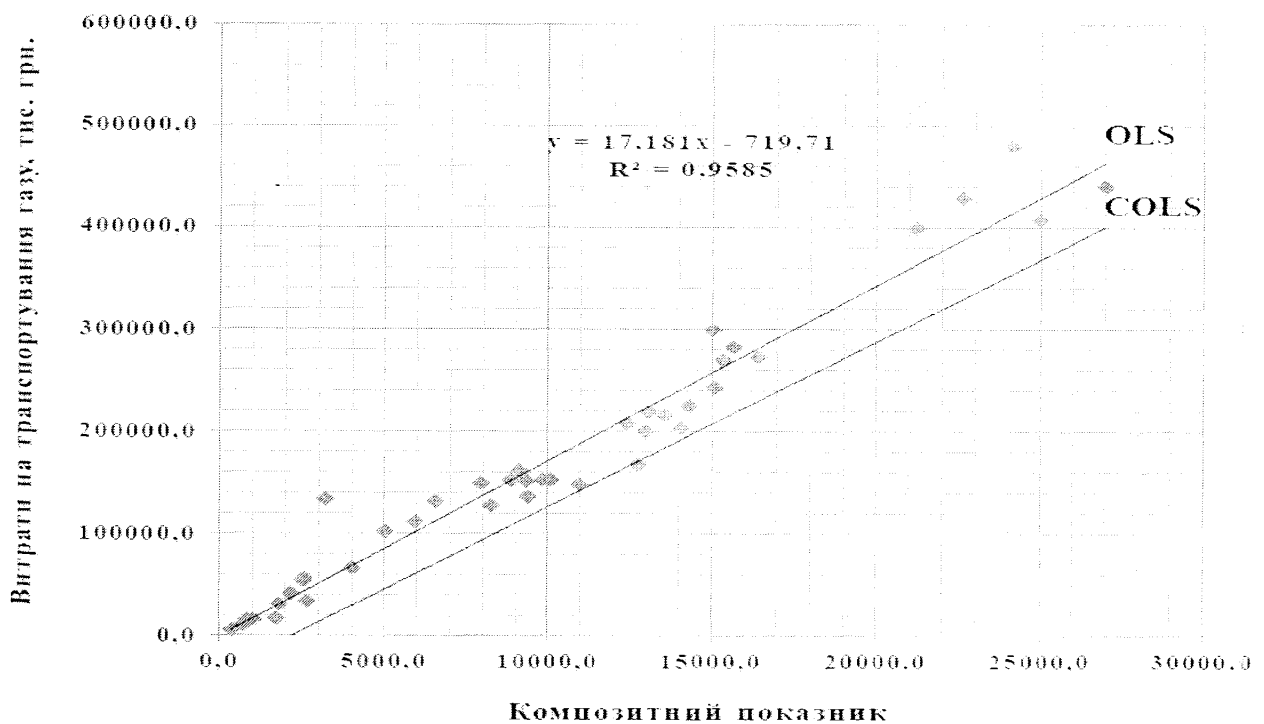


Рисунок 3.1 – Функція витрат для оцінки ефективності газорозподільних підприємств за методом найменших квадратів та корегованим методом найменших квадратів (OLS та COLS) (за даними 2012 року)

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

випадку функцією витрат за методом найменших квадратів (OLS). Ця функція витрат характеризує усереднені дані щодо витрат при заданому масштабі виробництва. Всі підприємства які знаходяться вище функції витрат мають вищу ефективність діяльності у порівнянні з підприємствами які знаходяться нижче функції витрат.

Отже, така модель функції витрат дозволяє здійснити порівняльну ефективність діяльності підприємств, хоча строго ранжувати їх в порядку зниження рівня ефективності вона не здатна.

З метою впорядкування підприємств за рівнем ефективності використовують корегований метод найменших квадратів (COLS). Визначення функції витрат за методом OLS дозволяє нам проранжувати газорозподільні підприємства за ступенем їх ефективності, змістивши лінію витрат до рівня найефективнішого газорозподільного підприємства (лінія COLS).

Ті підприємства, які найбільш віддалені від лінії OLS будуть відповідно і мати найвищу ефективність. Результати розрахунків за цими методами наведено в додатку Ж.

На основі результатів аналізу слід відмітити, що найбільшу ефективність діяльності показують ПАТ «Житомиргаз», ПАТ «Коростишівгаз», ПАТ «Шепетівкагаз», ПАТ «Миколаївгаз» та ПАТ «Черкасигаз». Ранги цих підприємств знаходяться в діапазоні від 1 до 5 відповідно. До підприємств з низькою ефективністю діяльності належать: ПАТ «Донецькоблгаз», ПАТ «Луганськгаз», ПАТ «Кримгаз», ПАТ «Дніпропетровськгаз» та ПАТ «Чернівцігаз». Згідно з ранжуванням зазначені підприємства займають останні позиції.

Слід відмітити, що до основних недоліків методів OLS та COLS відноситься проблеми в чіткому ранжуванні суб'єктів за ступенем ефективності, так як кожен суб'єкт порівнюють з середнім значенням по галузі, а не за «еталонним» підприємством, що знижує ефективність використання цих підходів в оцінці порівняльної ефективності (бенчмаркінгу). Ще один недолік використання параметричних методів полягає в необхідності вибору

правильної специфікації моделі, чи то виробнича функція, чи то функція витрат. Висока чутливість результатів до правильності та релевантності вхідних даних, їх повноти та достовірності, також знижує ефективність використання цих підходів при визначенні порівняльної ефективності. У зв'язку з цим, на сьогодні ширшого використання набувають непараметричні методи порівняльної ефективності, які відносно не чутливі до дії цих проблемних чинників.

В рамках стратегічного управління підприємством параметричні методи використовують як на етапі формування стратегії так і на етапах контролю за ефективністю реалізації стратегій. Позитивними сторонами використання параметричних методів оцінки ефективності діяльності підприємств є їх поширеність, чітка інтерпретація результатів аналізу для потреб управління.

В наступному підрозділі буде проведено аналіз діяльності газорозподільних підприємств на основі непараметричних методів оцінки ефективності, а також розподіл підприємств на умовні групи: «лідери», «потенційні лідери», «неприбуткові» та «аутсайтери», що дозволить сформулювати передумови для розробки фінансової стратегії їх діяльності.

3.2 Оцінювання результатів діяльності газорозподільних підприємств на засадах застосування методу аналізу оболонки даних (DEA)

Одним із методів, які використовуються для оцінки загальної ефективності будь-яких об'єктів досліджень (галузі народного господарства, регіони, підприємства, виробничі або інші підрозділи), є метод аналізу оболонки даних (Data Envelopment Analysis, DEA) [70]. Як зазначалось раніше, метод аналізу оболонки даних (DEA) належать до непараметричних методів аналізу, схематично використання методу зображено на рис. 3.2.

Використання методу дає можливість:

- здійснювати комплексну оцінку функціонування суб'єктів прийняття рішень порівняно з іншими подібними суб'єктами;

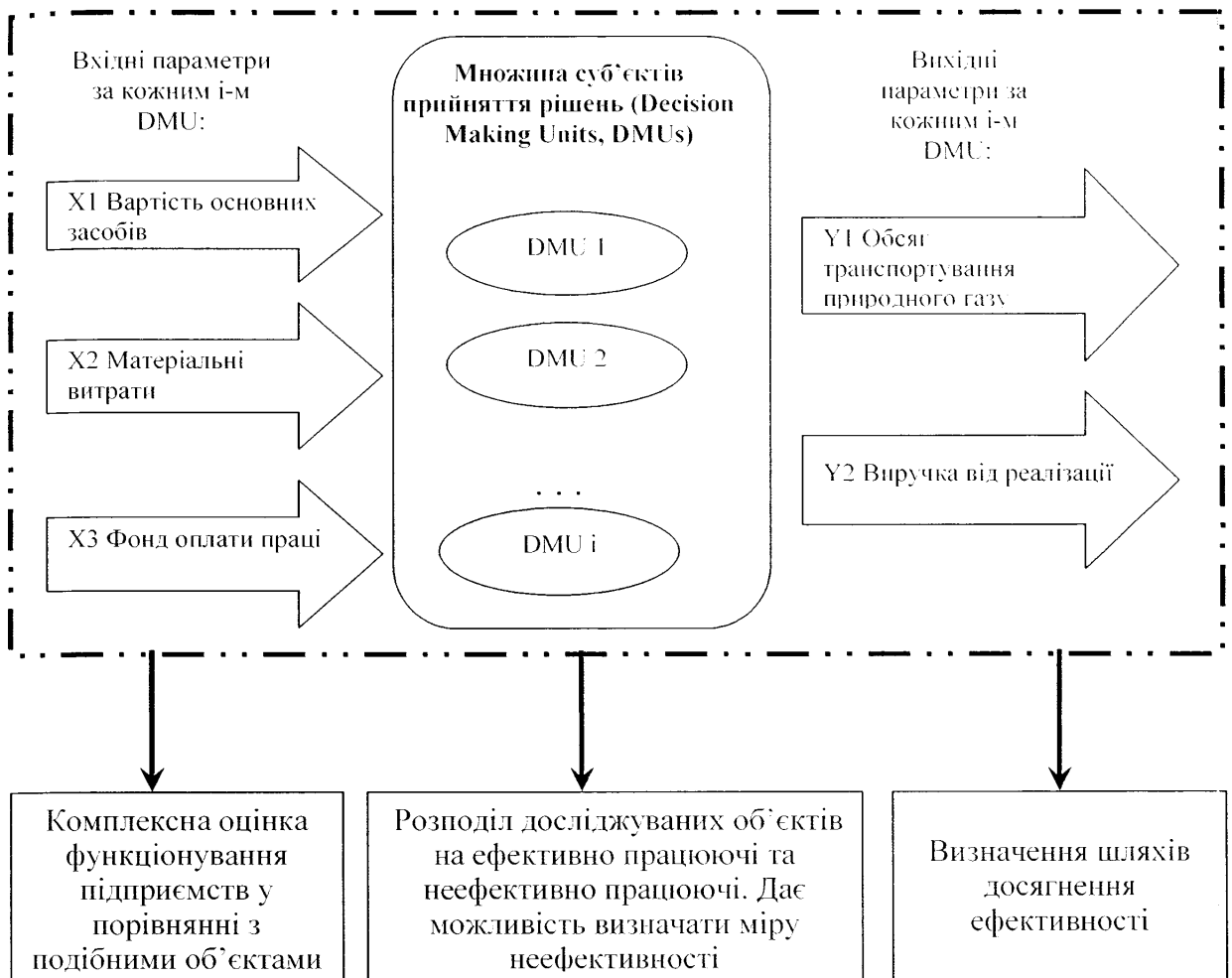


Рисунок 3.2 – Схема використання методів аналізу оболонки даних (DEA) задля оцінки ефективності діяльності газорозподільних підприємств

Примітка: сформовано автором на основі власних досліджень та адаптовано для діяльності газорозподільних підприємств

- розподіляти досліджувані суб'єкти прийняття рішень на «ефективно функціонуючі» та «неефективно функціонуючі», визначати міру неефективності, аналізуючи відстань суб'єкта до «межі виробничих можливостей»;

- визначати для кожного об'єкта так зване підприємство-«ідеал», на яке досліджуваному об'єкту необхідно рівнятися для досягнення найвищої ефективності;

- визначати шляхи досягнення ефективності у вигляді розрахункових величин змін того чи іншого фактора (входу або виходу), необхідних для досягнення найвищої ефективності.

В результаті отримані висновки щодо функціонування суб'єкта прийняття рішень (працівника, виробничого підрозділу, підприємства, галузі, регіону) можна і необхідно використовувати для оцінки якості менеджменту, в тому числі в динаміці, визначати найбільш ефективне або оптимальне співвідношення вхідних параметрів (наприклад, структуру власності) тощо. Починаючи від М. Фарелла [154], який уперше в 1957 році запропонував концепцію вимірювання ефективності функціонування суб'єктів прийняття рішень, і до нині оцінка ефективності (продуктивності) за допомогою непараметричних методів аналізу є одним із найбільш розповсюджених напрямів досліджень вченими-економістами та практиками. Бібліографія досліджень, систематизована А. Емроузнеджадом [152], містить понад 4000 посилань на опубліковані статті, де значна увага зосереджена на застосуванні методів аналізу оболонки даних (DEA) для оцінки продуктивності та ефективності в приватному та публічному секторах. З огляду на кількість опублікованих досліджень можна відзначити 11 дослідників, які доклали найбільше зусиль для розвитку методології DEA: Р. Банкер III, Д. Гросскопф, В. Кук, В. Купер, С. Ловелл, Л. Сейфорд, Д. Сенгупта, Т. Суйоші, Е. Танассуліс, Р. Фаре, А. Чарнс [153]. Серед дослідників у країнах СНД слід назвати В. Андрійчука, А. Гончарука, В. Зеленюка А. Ліссітсу. Детальна класифікація методів аналізу оболонки даних наведена А. Ліссітсою [73]. Згідно з нею методи аналізу оболонки даних поділяються за наступними критеріями:

- за видом виробничої функції (лінійний або нелінійний);
- за орієнтацією дослідження (модель орієнтована на вхід(входи) або на вихід(виходи), або без орієнтації);
- за ефектом масштабу (постійний або змінний).

Доцільність використання того чи іншого метода визначається дослідником залежно від того, які саме завдання необхідно вирішити в ході дослідження. В даному розділі ми зупинимося на тих основних моделях аналізу оболонки даних, які безпосередньо будуть використані при аналізі ефективності

функціонування газорозподільних підприємств. Спрощена їх класифікація наведена на рис. 3.3.

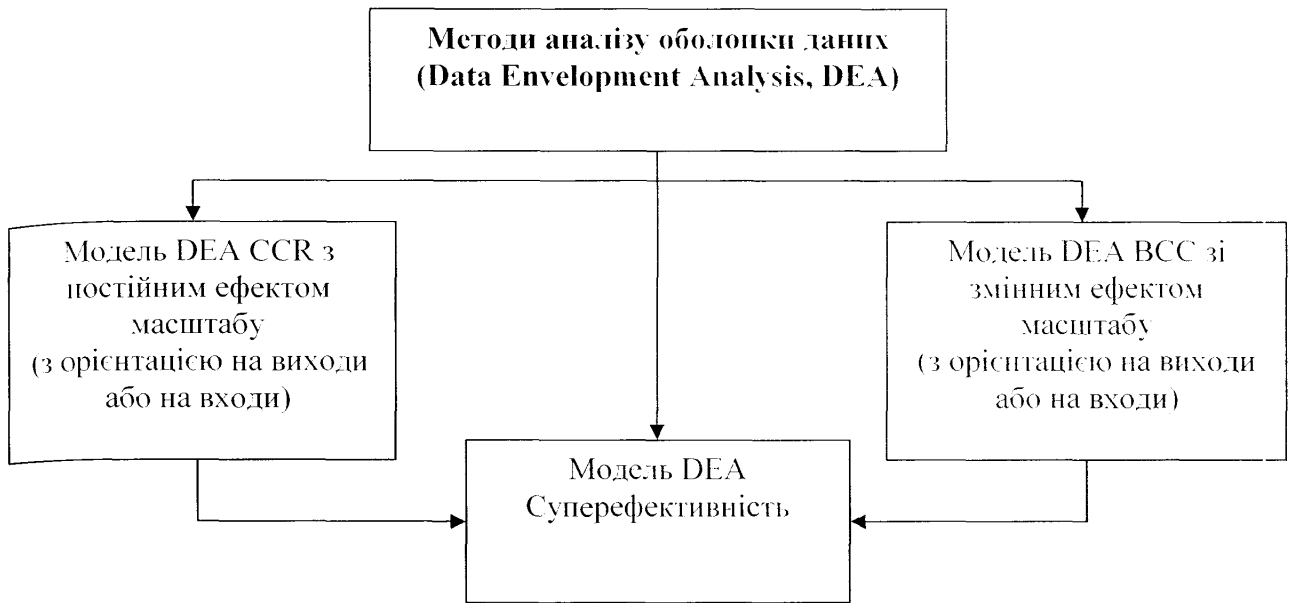


Рисунок 3.3 – Спрощена класифікація методів аналізу оболонки даних (DEA)

Примітка: сформовано автором на основі [72: 148]

Перша модель DEA була представлена в 1978 році Чарнсом, Купером та Родесом [149] (Charnes, Cooper, Rhodes – CCR-модель) і базувалася на постійному рості масштабів виробництва.

Модель Чарнса, Купера, Родеса (CCR) виглядає наступним чином [149]:

Модель CCR _p -Output зі змінною резерву	Модель CCR _p -Input зі змінною резерву
$\max \varphi_0 + \varepsilon (\sum_{j=1}^s s_j^+ + \sum_{i=1}^r s_i^-) \quad (1)$	$\min \theta_0, \lambda_j - \varepsilon (\sum_{j=1}^s s_j^- - \sum_{i=1}^r s_i^-) \quad (2)$
при умовах:	при умовах:
$y_{j0} \varphi_0 - \sum_{m=1}^n y_{jm} \lambda_m + s_j^+ = 0 \text{ для усіх фірм } j=1, \dots, s$	$\sum_{m=1}^n y_{jm} \lambda_m - s_j^- = y_{j0} \text{ для усіх фірм } j=1, \dots, s$
$\sum_{m=1}^n x_{im} \lambda_m + s_i^- = x_{i0} \text{ для усіх фірм } m=1, \dots, n$	$x_{i0} \theta_0 - \sum_{m=1}^n x_{im} \lambda_m - s_i^- = 0 \text{ для усіх фірм } m=1, \dots, n$
$\lambda_m, s_j^+, s_i^- \geq 0, m=1, 2, \dots, n$	$\lambda_m, s_j^-, s_i^- \geq 0, m=1, 2, \dots, n$

де n – кількість фірм, що порівнюються;

r – кількість вхідних параметрів;

s – кількість вихідних параметрів;

φ_0 – максимальна ефективність вихідного параметра;

θ_0 - мінімальна ефективність вхідного параметра;

x_{i0} - i -тий вхідний фактор фірми, що досліджується;

x_{im} - i -тий вхідний фактор m -тої фірми з $i=1, \dots, r$ та $m=1, \dots, n$;

y_{j0} - j -тий вихідний фактор фірми, що досліджується;

y_{jm} - j -тий вихідний фактор m -тої фірми з $i=1, \dots, r$ та $m=1, \dots, n$;

λ_m - вагові коефіцієнти;

s_j^+, s_j^- - змінні резерву;

ε - неархімедова змінна, яка дорівнює дуже малому значенню (для практичних розрахунків приймається значення 10^{-6}).

У цій моделі віртуальні входи і виходи розраховуються, базуючись на вагових коефіцієнтах, які розраховуються за допомогою лінійного програмування. Розрахунок вагових коефіцієнтів здійснюється таким чином, щоб фірма, яка досліджується, займала значення ефективності на шкалі від 0 (неефективне підприємство) до 1 (ефективне підприємство) та, виходячи із співвідношення вхідних та вихідних параметрів досліджуваних об'єктів, це значення було максимальним. Постійний ефект масштабу виробництва, на якому базується дана модель, означає, що вхідний параметр при зміні пропорційно змінює вихідний параметр.

Модель зі змінним масштабом виробництва була вперше сформульована Банкером, Чарнсом та Купером (Banker, Charnes, Cooper – ВСС-модель) у 1984 році [148]. Зміна вхідного параметра в цій моделі може призвести до непропорційної зміни вихідного параметра. Порівняно з моделлю ССР до моделі ВСС додано додаткову умову $\sum_{m=1}^n \lambda_m = 1$, завдяки якій досягається опуклість виробничої функції.

Графічно моделі ССР та ВСС можуть бути представлені наступним чином (рис. 3.4). За допомогою моделей ВСС можна не тільки визначити зростаючий або понижуючий ефект масштабу для досліджуваного підприємства, але й провести диференціацію між технічною ефективністю та ефективністю в залежності від масштабу [148].

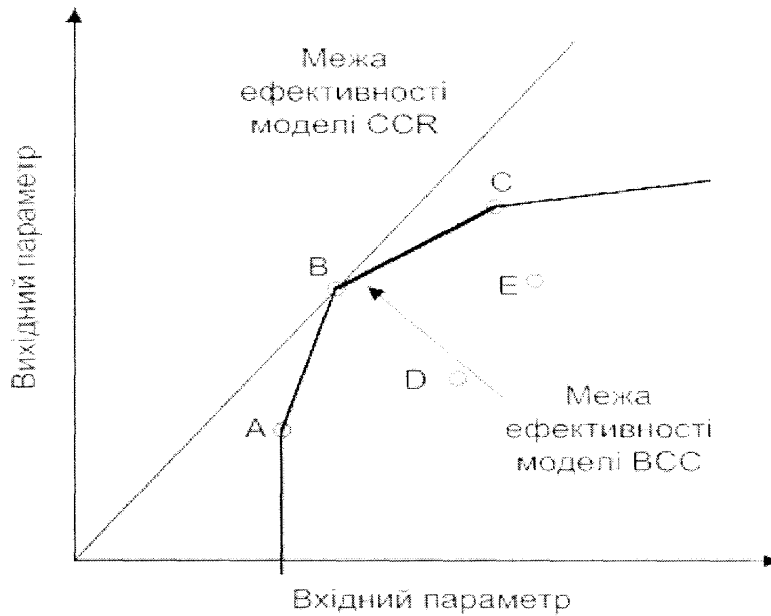


Рисунок 3.4 – Межа ефективності в моделях аналізу оболонки даних з постійним ефектом масштабу (CCR) та змінним ефектом масштабу (BCC) [148]

Виходячи з особливостей побудови за допомогою моделей BCC можна розділити технічну ефективність на власне технічну ефективність внаслідок явищ технічного прогресу та ефективність в залежності від ефекту масштабу. Для визначення ефекту масштабу використовується наступна формула [155]:

$$SE = \frac{TE_{CRS}}{TE_{VRS}}, \quad (3.8)$$

де TE_{CRS} – технічна ефективність для моделі з постійним ефектом масштабу (CRS – constant-return-to-scale);

TE_{VRS} – технічна ефективність для моделі зі змінним ефектом масштабу (VRS – variable-return-to-scale).

Враховуючи окремі недоліки моделей DEA, а саме той факт, що ефективність знаходиться в діапазоні $[0, 1]$, а ефективні підприємства приймають значення ефективності 1 і таким чином виключають можливість якісного їх ранжування, Андерсен і Петерсен у 1993 році запропонували модель суперфективності DEA, яка математично не відрізняється від моделі BCC, за

умови, що підприємство, яке досліджується, не буде враховано при побудові межі ефективності [147].

Згідно з представленою ними концепцією ефективне підприємство може збільшити значення своєї ефективності, якщо побудувати межу ефективності без врахування даних зазначеного ефективного підприємства (рис. 3.5).

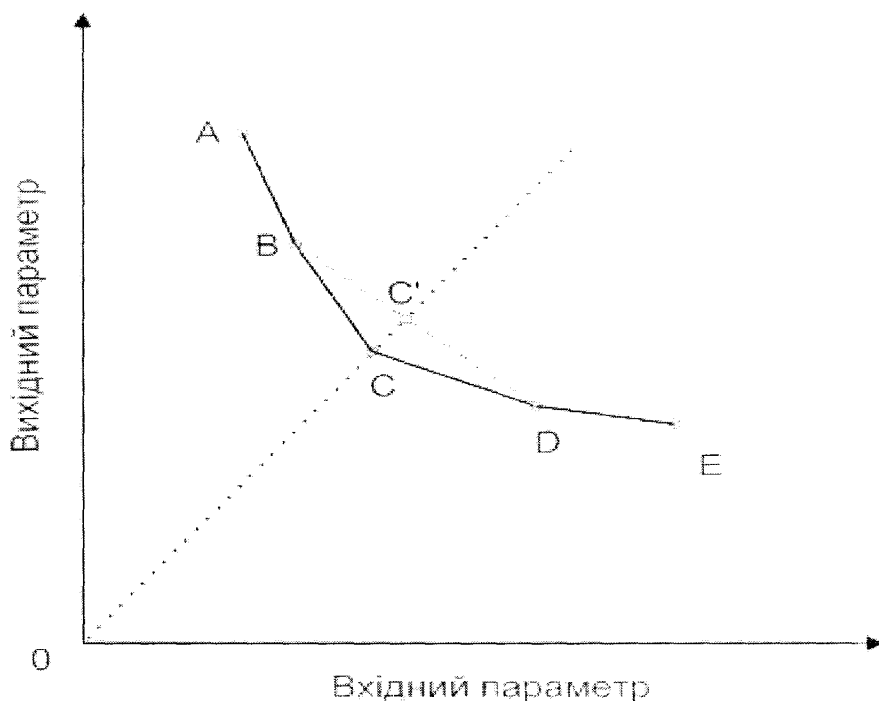


Рисунок 3.5 – DEА модель суперективності [147]

На цьому рисунку зображені підприємства А, В, С, D, E, які знаходяться на межі ефективності. Проте, якщо не враховувати показники підприємства С при побудові межі ефективності, ми будемо порівнювати його ефективність із неефективним підприємством С', відповідно ефективність підприємства С буде більшою за одиницю. Водночас на значення ефективності неефективних підприємств, які знаходяться за межею ефективності, така методика розрахунку не вплине і значення ефективності залишиться без змін.

Проведемо аналіз ефективності підприємств газорозподільної системи України у 2011–2012 роках. Метою такого аналізу буде здійснити розподіл газорозподільних підприємств на більш ефективні та менш ефективні, а на наступному етапі дослідження порівняти результати отриманого розподілу із показниками прибутковості. У результаті проведених зіставлень можна знайти

передумови для формування їх фінансової стратегії. Як дані використано інформацію з фінансової звітності за 2011-2012 роки по 41 газорозподільному підприємству. Проаналізуємо, наскільки ефективно менеджмент газорозподільних підприємств використовує наявні ресурси для досягнення основних показників роботи.

Як ресурси використаємо наступні показники, які характеризують наявність трудових ресурсів та засобів праці. Як показник, який характеризує наявність трудових ресурсів, можна використовувати фонд оплати праці або кількість працюючих. У нашому дослідженні використано показники фонду оплати праці як більш універсальний показник, оскільки за загальною чисельністю працівників немає можливості розрізнити їх кваліфікацію та досвід (керівні працівники, інженерно-технічні працівники, обслуговуючий персонал), разом із тим фонд оплати праці характеризує затрати на оплату їх праці, яка здійснюється в залежності саме від їх кваліфікації та досвіду.

Як показник, який характеризує засоби праці, використано показник «залишкова вартість основних засобів, тис. грн.». Цей показник у вартісному вигляді повністю віддзеркалює спроможність тої чи іншої господарської одиниці до здійснення основного виду діяльності. Показник собівартості реалізації продукції характеризується рівнем використання матеріальних ресурсів, які використовуються для здійснення основної діяльності газорозподільних підприємств.

Використано як вихідні параметри показники «обсяг протранспортованого газу, млн. куб. м» та «чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.». Ці показники достатньою мірою характеризують результати операційної діяльності газорозподільних підприємств. Зведені показники, які характеризують діяльність газорозподільних підприємств наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Зведені показники, які характеризуються діяльністю газорозподільних підприємств

Показники	Вхідні показники				Вихідні показники					
	Фонд оплати праці, тис. грн.		Матеріальні витрати, тис. грн.		Вартість основних засобів, тис. грн.		Обсяг протранспортованого газу, млн. куб. м		Чистий дохід (виручка від реалізації продукції), тис. грн.	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Всього по колу газорозподільних підприємств	2746898,0	2862847,0	16927691,0	20418998,0	10454333	11179982	40949,3	39190,7	29561252	33934069
Середнє значення	66997,5	69825,5	412870,5	498024,3	254983,7	272682,5	998,8	955,9	721006,1	827660,2
Медіана	62391,0	64345,0	156533,0	376389,0	231615,0	238238,0	830,3	843,2	680855,0	730424,0
Стандартне відхилення	49851,5	49758,6	463424,6	507434,1	235619,0	243315,9	784,5	710,9	554999,9	629114,6
Максимальне значення	181385,0	194123,0	1785784,0	1858472,0	1134058,0	1150074,0	2738,9	2539,9	2383913,0	2538317,0
Мінімальне значення	2475,0	2954,0	4950,0	6188,0	2618,0	3559,0	25,0	26,5	39807,0	41705,0

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

Для розрахунку показників DEA – ефективності (моделі CCR та BCC) використано програмне забезпечення Stata v.11.0, а для розрахунку показника суперефективності – програмне забезпечення Efficiency Management System (EMS) v.1.3.

Враховуючи той факт, що газорозподільні підприємства є монополістами в своїй галузі і їх діяльність регулюється Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері енергетики (НКРЕ), менеджмент зазначених підприємств може безпосередньо впливати тільки на ефективність використання вхідних ресурсів. Тому, при проведенні аналізу використано моделі DEA, які орієнтовані на оцінку ефективності використання вхідних ресурсів (input-oriented).

В результаті проведених досліджень (додаток И) визначено, що загалом для газорозподільних підприємств спостерігається понижуючий ефект масштабу діяльності – за результатами діяльності в 2011 році його величина становила 0,73, а в 2012 році – 0,704. Тому надалі зроблено акцент на результатах аналізу оболонки даних за моделями зі змінним масштабом виробництва.

За результатами 2011 року (табл. 3.5) тільки 5 газорозподільних підприємств мають оптимальний ефект масштабу діяльності (ПАТ «Криворіжгаз», ПАТ «Кременчукгаз», ПАТ «Тернопільміськийгаз», ПАТ «Шепетівкагаз», ПАТ «Севастопольгаз»). Ці самі товариства, за винятком ПАТ «Шепетівкагаз», є у переліку підприємств із оптимальним масштабом виробництва за результатами аналізу даних 2012 року в табл. 3.5.

За результатами DEA-аналізу за даними 2011 року відібрано 18 підприємств-лідерів із значенням суперефективності (зі змінним масштабом виробництва) більше одиниці, в тому числі 3 так званих «великих-лідери», за даними 2012 року – 17 лідерів, в т.ч. 2 «великих-лідери».

«Великі-лідери» (2011 рік – ПАТ «Дніпропетровськийгаз», ПАТ «Київоблгаз», ПАТ «Одесагаз», 2012 рік – ПАТ «Дніпропетровськийгаз», ПАТ «Київоблгаз») – це підприємства, які неможливо порівняти з іншими об'єктами

Таблиця 3.5 – Результати аналізу ефективності газорозподільних підприємств методом аналізу оболонки даних (DEA)

Назва DMU	2011			2012				
	Супер-ефективність	Ранг	Ефект масштабу	Супер-ефективність	Ранг	Ефект масштабу		
Середнє значення	1,175	-	0,736	-	1,154	-	0,704	-
ПАТ «Вінницягаз»	0.807	26	0.747	↓	0.797	21	0.688	↓
ПАТ «Волиньгаз»	0.944	23	0.540	↓	0.659	29	0.710	↓
ПАТ «Дніпропетровськгаз»*	9.990	1	0.547	↓	9.990	1	0.452	↓
ПАТ «Дніпрогаз»	1.299	12	0.820	↓	1.420	13	0.644	↓
ПАТ «Криворіжгаз»	1.443	11	1.000	→	2.000	8	1.000	→
ПАТ «Донецькоблгаз»	3.824	4	0.639	↓	3.248	4	0.588	↓
ПАТ «Донецькміськгаз»	1.031	18	0.836	↓	0.537	38	0.786	↓
ПАТ «Маріупольгаз»	0.833	25	0.943	↓	0.612	31	0.999	↓
ПАТ «Макіївкагаз»	0.652	32	0.917	↑	0.515	39	0.883	↑
ПАТ «Житомиргаз»	0.739	29	0.655	↓	0.709	26	0.613	↓
ПАТ «Коростишівгаз»	1.913	9	0.632	↑	1.694	11	0.442	↑
ПАТ «Закарпатгаз»	0.580	38	0.714	↓	0.571	35	0.714	↓
ПАТ «Запоріжгаз»	0.957	22	0.834	↓	1.036	17	0.740	↓
ПАТ «Мелітопольгаз»	0.545	39	0.432	↑	0.505	40	0.812	↑
ПАТ «Івано-Франківськгаз»	0.630	35	0.652	↓	0.604	32	0.657	↓
ПАТ «Тисменицягаз»	0.706	30	0.565	↑	0.738	25	0.493	↑
ПАТ «Кіровоградгаз»	0.769	27	0.704	↓	0.552	36	0.706	↓
ПАТ «Київоблгаз»	9.990	1	0.522	↓	9.990	1	0.458	↓
ПАТ «Кримгаз»	1.291	13	0.599	↓	3.477	3	0.538	↓
ПАТ «Луганськгаз»	1.098	16	0.601	↓	0.916	19	0.544	↓
ПАТ «Львівгаз»	0.669	31	0.581	↓	0.810	20	0.539	↓
ПАТ «Миколаївгаз»	0.501	40	0.606	↓	0.440	41	0.567	↓
ПАТ «Одесагаз»	9.990	1	0.718	↓	1.888	10	0.811	↓
ПАТ «Полтавагаз»	1.227	14	0.557	↓	1.201	14	0.453	↓
ПАТ «Гадячгаз»	0.998	19	0.603	↑	0.755	23	0.514	↑
ПАТ «Кременчукгаз»	2.580	7	1.000	→	2.406	6	1.000	→
ПАТ «Лубнигаз»	0.605	37	0.975	↑	0.590	33	0.866	↑
ПАТ «Рівнегаз»	0.648	33	0.751	↓	0.577	34	0.700	↓
ПАТ «Сумигаз»	0.631	34	0.605	↓	0.695	27	0.504	↓
ПАТ «Тернопільгаз»	0.964	21	0.610	↓	0.621	30	0.694	↓
ПАТ «Тернопільміськгаз»	3.021	5	1.000	→	3.212	5	1.000	→
ПАТ «Харківоблгаз»	1.113	15	0.465	↓	0.929	18	0.461	↓
ПАТ «Харківміськгаз»	0.998	20	0.861	↓	1.038	16	0.868	↓
ПАТ «Херсонгаз»	0.742	28	0.761	↓	0.772	22	0.700	↓
ПАТ «Хмельницькгаз»	0.931	24	0.778	↓	0.741	24	0.618	↓
ПАТ «Шепетівкагаз»	2.446	8	1.000	→	1.913	9	0.932	↑
ПАТ «Черкасигаз»	1.869	10	0.913	↓	2.028	7	0.886	↓
ПАТ «Уманьгаз»	1.046	17	0.844	↑	1.148	15	0.853	↑
ПАТ «Чернівцігаз»	0.394	41	0.995	↑	0.542	37	0.801	↓
ПАТ «Чернігівгаз»	0.621	36	0.648	↓	0.670	28	0.635	↓
ПАТ «Севастопольгаз»	2.590	6	1.000	→	1.448	12	1.000	→

Примітка: сформовано автором на основі результатів досліджень

* Виділено підприємства лідери за показником суперефективності

аналізу. Для них неможливо підібрати «ідеал» та визначити числове значення суперефективності. Як правило, такі підприємства мають або найменші значення вхідних показників, або найбільші значення вихідних показників. Вони будуть найбільш ефективними у випадку будь-якої зміни вхідних параметрів (у разі input-орієнтованої моделі аналізу) або вихідних параметрів (у разі output-орієнтованої моделі аналізу).

Аналіз «великих-лідерів» проводиться в залежності від їх цитування як «ідеалів» для інших об'єктів аналізу. Якщо «великого-лідера» визначено як ідеальне підприємство, то це свідчить про те, що воно є суперефективним у результаті застосування кращої практики здійснення діяльності, в іншому випадку, якщо воно не є ідеалом, то неможливість визначення значення його суперефективності залежить виключно від математичних властивостей системи об'єктів, що досліджуються [56].

З наведених «великих-лідерів» за даними 2011 року ідеалами для інших об'єктів є ПАТ «Дніпропетровськгаз» (ідеал для ПАТ «Сумигаз») та ПАТ «Київоблгаз» (ідеал для ПАТ «Львівгаз»), водночас ПАТ «Одесагаз» не є бенчмарком для інших підприємств. За даними 2012 року «великими-лідерами» є ПАТ «Дніпропетровськгаз» (ідеал для ПАТ «Луганськгаз») та ПАТ «Київоблгаз», який одночасно є бенчмарком для ПАТ «Луганськгаз» та ПАТ «Львівгаз».

Водночас слід зазначити, що «великі-лідери» в 2011 та 2012 роках мають понижуючий масштаб виробництва, тобто при зменшенні витрат їх продуктивність збільшиться.

Надалі для графічного відображення чи ранжування газорозподільних підприємств за показниками суперефективності буде використовуватися для «великих-лідерів» показник $\max(\text{суперефективність})+1$.

Крім «великих-лідерів» – ПАТ «Дніпропетровськгаз» та ПАТ «Київоблгаз», за результатами аналізу діяльності газорозподільних товариств в 2012 році, визначено ще 15 підприємств із показниками суперефективності більше одиниці (ПАТ «Кримгаз» – 3,477; ПАТ «Донецькоблгаз» – 3,248; ПАТ

«Тернопільміськгаз» – 3,212; ПАТ «Кременчукгаз» – 2,406; ПАТ «Черкасигаз» – 2,028; ПАТ «Криворіжгаз» – 2; ПАТ «Шепетівкагаз» – 1,913; ПАТ «Одесагаз» – 1,888; ПАТ «Коростишівгаз» – 1,694; ПАТ «Севастопольгаз» – 1,448; ПАТ «Дніпрогаз» – 1,420; ПАТ «Полтавагаз» – 1,201; ПАТ «Уманьгаз» – 1,148; ПАТ «Харківміськгаз» – 1,038; ПАТ «Запоріжгаз» – 1,036).

Із зазначених товариств 4 мають оптимальний масштаб виробництва (ПАТ «Криворіжгаз», ПАТ «Кременчукгаз», ПАТ «Тернопільміськгаз» та ПАТ «Севастопольгаз»), три товариства, які є невеликими регіональними газорозподільними компаніями, мають підвищуючий масштаб виробництва (ПАТ «Коростишівгаз», ПАТ «Шепетівкагаз», ПАТ «Уманьгаз»), що свідчить про перспективу їх розвитку при збільшенні вхідних параметрів діяльності. Решта з названих компаній є операторами газорозподільних мереж обласного або міського рівня та мають понижуючий масштаб виробництва, для них зниження масштабів діяльності сприятиме покращенню показників ефективності.

Публічне акціонерне товариство «Кримгаз» є найбільшим газорозподільним підприємством Автономної Республіки Крим та із показником суперефективності 3,477 є лідером галузі за показниками «чистий дохід на 1 куб. м протранспортованого газу» (2-ге місце), «чистий дохід на 1 працівника» (5-те місце).

Газорозподільне товариство ПАТ «Донецькоблгаз» є найбільшим оператором газових мереж в Донецькій області та одним із лідерів галузі за абсолютною величиною протранспортованого газу (5-те місце).

Публічне акціонерне товариство «Тернопільміськгаз» є другим за величиною оператором мереж у Тернопільській області, за результатами діяльності у 2012 році його показник суперефективності становив 3,212. Товариство є лідером галузі за наступними показниками: «чистий дохід на 1 км газових мереж» (6-те місце), «чистий дохід на 1 працівника» (1-ше місце), «ефективність використання ресурсного потенціалу» (2-ге місце), «обсяг

протранспортованого газу на 1 працівника» (3-тє місце), «рентабельність активів» (1-ше місце), «рентабельність операційної діяльності» (1-ше місце).

ПАТ «Кременчукгаз» є другим за величиною газорозподільним товариством, що здійснює діяльність на території Полтавської області та з показником суперефективності 2,406 є одним із лідерів галузі за показниками «використання ресурсного потенціалу» (8-ме місце), «протранспортовано газу на 1 працюючого» (2-ге місце), «рентабельність активів» (11-те місце).

Публічне акціонерне товариство «Черкасигаз» є крупним обласним монополістом у галузі газорозподілу та займає 4-те місце по галузі за абсолютною величиною протранспортованого газу, 8-ме місце за показником «протранспортованого газу на 1 працюючого».

Товариство «Криворіжгаз» надає послуги з постачання газу промисловим споживачам та населенню на території м. Кривого Рогу, є третім за величиною оператором газорозподільних мереж на території Дніпропетровської області. Товариство із показником суперефективності 1,59 також входить до числа лідерів галузі за показниками «ефективність використання ресурсного потенціалу» (5-те місце), «обсяг протранспортованого газу на 1 працівника» (3-ше місце), «рентабельність активів» (2-ге місце), «рентабельність операційної діяльності» (2-ге місце).

Газорозподільне товариство ПАТ «Шепетівкагаз» є невеликим оператором газорозподільних мереж у Хмельницькій області та з показником суперефективності 1,573 займає місце серед лідерів галузі за показниками «використання ресурсного потенціалу» (1-ше місце), «рентабельність активів» (10-те місце).

Єдиний в Одеській області оператор газових мереж ПАТ «Одесагаз» є лідером газорозподільної галузі за абсолютною величиною протранспортованого газу (2-ге місце) та за показником «протранспортовано газу на 1 працюючого» (5-те місце).

Акціонерне товариство «Коростишівгаз» є невеликим за розміром та результатами діяльності оператором газорозподільних мереж у Житомирській

області та з показником суперефективності 1,694 знаходиться серед лідерів газорозподільної галузі за наступними показниками: «чистий дохід на 1 км газових мереж» (1-ше місце), «чистий дохід на 1 працівника» (7-ме місце), «ефективність використання ресурсного потенціалу» (7-ме місце).

Товариство «Севастопольгаз» є лідером галузі за показником «рівень матеріальних витрат на 1 грн. виручки» (1-ше місце).

Публічне акціонерне товариство «Дніпрогаз» є другим за величиною оператором газорозподільних мереж у Дніпропетровській області та м. Дніпропетровську та з показником суперефективності 1,420 є водночас одним із лідерів галузі за показниками продуктивності «чистий дохід на 1 км газових мереж» (5-те місце), «чистий дохід на 1 працівника» (2-ге місце), «ефективність використання ресурсного потенціалу» (3-тє місце), «обсяг протранспортованого газу на 1 працівника» (6-те місце).

Співвідношення вхідних і вихідних показників по 5 товариствах: ПАТ «Макіївкагаз», ПАТ «Мелітопольгаз», ПАТ «Тисменицягаз», ПАТ «Гадячгаз», ПАТ «Лубнигаз» – свідчить про наявність зростаючого масштабу діяльності підприємства, проте показник суперефективності товариств є меншим за середній по колу досліджуваних товариств показник. Це свідчить про наявність потенціалу для подальшого розвитку, таким чином, при збільшенні вхідних ресурсів зазначеними підприємствами їх діяльність стане більш ефективною.

Остання і найбільш чисельна категорія газорозподільних підприємств має понижуючий ефект масштабу діяльності та, водночас, не досягає межі ефективності (показники суперефективності від 0,44 до 0,929). До цієї категорії відносяться виключно 18 обласних монополістів – операторів газорозподільних мереж (ПАТ «Вінницягаз», ПАТ «Волиньгаз», ПАТ «Донецькміськгаз», ПАТ «Житомиргаз», ПАТ «Закарпатгаз», ПАТ «Івано-Франківськгаз», ПАТ «Кіровоградгаз», ПАТ «Луганськгаз», ПАТ «Львівгаз», ПАТ «Миколаївгаз», ПАТ «Рівнегаз», ПАТ «Сумигаз», ПАТ «Тернопільгаз», ПАТ «Харківоблгаз», ПАТ «Херсонгаз», ПАТ «Хмельницькгаз», ПАТ «Чернігівгаз», ПАТ

«Чернівцігаз») та ПАТ «Маріупольгаз», який є третім за величиною оператором газових мереж у Донецькій області. Це свідчить про необхідність вжиття заходів щодо підвищення ефективності їх діяльності насамперед за рахунок скорочення витрат, дроблення на менші за величиною підприємства.

Методика проведення оцінки ефективності функціонування суб'єктів господарювання за методом аналізу оболонки даних (DEA), зокрема за методом суперефективності, дозволяє знайти також резерви досягнення межі ефективності, які виражені у конкретних числових значеннях вхідних або вихідних параметрів, в залежності від ефекту масштабу та орієнтації дослідження (оптимізація вхідних чи вихідних параметрів) необхідно зменшити або збільшити.

Розглянемо потенційну можливість досягнення межі ефективності газорозподільним товариством «Івано-Франківськгаз» в результаті аналізу суперефективності за 2012 рік. Результати аналізу представлено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Аналіз ефективності функціонування ПАТ «Івано-Франківськгаз» з урахуванням резервів досягнення межі ефективності

Період	Вартість основних засобів	Фонд оплати праці	Матеріальні витрати	Ефект масштабу		Суперефективність	Резерви	
				значення			Матеріальні витрати	Вартість основних засобів
з урахуванням вхідних даних								
2011	490655	89774	611612	0.652	↓	0.63	0.00	150409.07
2012	479535	91409	676941	0.657	↓	0.60	0.00	55717.7
%	97.73%	101.82%	110.68%	100.77%	-	96.00%	-	-
з урахуванням коригування на резерви								
2011	340245.93	89774	611612	0.652	↓	0.63	0.00	55717.7
2012	377210.65	91409	676941	0.657	↓	0.60	0.00	23332.27
%	110.86%	101.82%	110.68%	100.77%	-	96.00%	-	-

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

Враховуючи понижуючий ефект масштабу діяльності, що було отримано в результаті проведення оцінки ефективності функціонування товариства

«Івано-Франківськгаз», та значення резервів досягнення межі ефективності проведено повторний розрахунок суперефективності за допомогою програмного забезпечення Efficiency Management System v.1.3. При розрахунку фактичні значення вхідних параметрів було зменшено на величину резервів, отриманих при проведенні першого розрахунку ефективності. В результаті отримано незмінні показники суперефективності для даних 2011 року (модель DEA зі змінним ефектом масштабу) та зростання на 10 відсоткових пунктів показника суперефективності в 2012 році, водночас показники резервів досягнення межі ефективності зменшились на 66% для даних 2011 року та на 60% для даних 2012 року. Таким чином, зміна вхідних параметрів на величину резервів (з урахуванням наряду ефекту масштабу) наближає підприємство до межі ефективності, проте, враховуючи зміну показників має місце і зміна усієї межі ефективності, тому в першій ітерації межа ефективності не досягається.

За результатами оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств їх поділено на групи «лідерів» (значення суперефективності більше одиниці), потенційних лідерів (значення суперефективності менше 1, позитивний ефект масштабу діяльності), аутсайдерів (значення суперефективності менше 1, понижуючий ефект масштабу діяльності). Проаналізуємо на прикладі групи «лідерів» міграцію в 2011-2012 роках між цими умовними групами та можливі причини, що призвели до зміни статусу газорозподільних товариств.

До групи лідерів за результатами діяльності в 2011 році належать 11 газорозподільних товариств, а в 2012 році їх кількість збільшилась до 15-ти (табл. 3.7).

При наявності понижуючого ефекту масштабу у 2011 році ПАТ «Запоріжгаз» зменшило фонд оплати праці (на 3,4%), збільшило матеріальні витрати (на 43%) та вартість основних фондів (на 26%) у 2012 році порівняно із попереднім роком, водночас по товариству мало місце зменшення протранспортованого газу (на 13,5%) та зростання чистого доходу (виручки) на

Таблиця 3.7 – Поділ газорозподільних підприємств на групи за результатами аналізу їх ефективності

Прийшли	Лідери у 2011-2012 рр.	Перейшли
3 групи аутсайдерів:	ПАТ «Дніпропетровськгаз»	В групу аутсайдерів:
ПАТ «Запоріжгаз»	ПАТ «Дніпрогаз»	ПАТ «Донецькміськгаз»
ПАТ «Харківміськгаз»	ПАТ «Криворіжгаз»	ПАТ «Луганськгаз»
	ПАТ «Донецькоблгаз»	ПАТ «Харківоблгаз»
	ПАТ «Донецькміськгаз»	
	ПАТ «Коростинівгаз»	
	ПАТ «Запоріжгаз»	
	ПАТ «Київоблгаз»	
	ПАТ «Кримгаз»	
	ПАТ «Луганськгаз»	
	ПАТ «Одесагаз»	
	ПАТ «Полтавагаз»	
	ПАТ «Кременчукгаз»	
	ПАТ «Тернопільміськгаз»	
	ПАТ «Харківоблгаз»	
	ПАТ «Харківміськгаз»	
	ПАТ «Шенетівкагаз»	

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

32%. Як результат, у 2012 році показник його суперефективності збільшився до 1,036 (порівняно із 0,957 в 2011 році). Такі зміни відбулися в тому числі і внаслідок того, що динаміка окремих показників була швидшою, ніж в цілому по галузі.

Показник суперефективності по товариству «Харківміськгаз» несуттєво змінився з 0,998 у 2011 році до 1,038 у 2012 році, таким чином перехід із групи умовних аутсайдерів до групи умовних лідерів відбувся за рахунок зменшення фонду оплати праці на 13,7% (більше середнього показника по галузі), вартості основних засобів на 7,7% (більше середнього показника по галузі), зростання матеріальних витрат на 49,7%, що в результаті призвело до зменшення обсягів протранспортованого газу на 11,8% та зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на 21% (вище середнього показника по галузі).

Товариство «Донецькміськгаз» у 2011 році знаходилося серед лідерів із показником суперефективності 1,031 та понижуючим ефектом масштабу виробництва. Внаслідок суттєвого зростання фонду оплати праці (на 44%) та рівня матеріальних витрат з 46710 тис. грн. у 2011 році до 465506 тис. грн. у

2012 році, що відбулося значно швидшими темпами, ніж зміни в цілому по колу газорозподільних підприємств, показник суперефективності знизився до 0,537 у 2012 році.

Товариство «Луганськгаз» протягом 2011-2012 років допустило зниження показника суперефективності з 1,098 до 0,916 за рахунок зміни співвідношення вхідних і вихідних показників діяльності. Так, при наявності понижуючого ефекту масштабу виробництва товариство наростило фонд оплати праці (на 1,5%), матеріальні витрати (на 2,8%), вартість основних засобів (на 4,4%), водночас обсяги протранспортованого газу зменшились на 14,7% (швидше, ніж в середньому по галузі).

Газорозподільне підприємство «Харківоблгаз» зменшило показник суперефективності з 1,113 у 2011 році до 0,929 у 2012 році. При наявності понижуючого ефекту масштабу виробництва товариство збільшило фонд оплати праці (на 3,4%), скоротило матеріальні витрати (на 15,5%) та вартість основних засобів (на 1,2%). Водночас швидшими темпами, ніж в середньому по галузі, зменшились вихідні показники на 9,1% (обсяги протранспортованого газу), на 3,3% (чистий дохід (виручка) від реалізації продукції).

Таким чином, в результаті аналізу виявлено, що переважна більшість підприємств має понижуючий ефект масштабу виробництва, його середній показник для кола зазначених підприємств в цілому становив у 2011 році 0,736, у 2012 році – 0,704. Це означає, що при збільшенні вхідних параметрів вихідні не збільшуватимуться прямо пропорційно, відповідно очікуватиметься зниження ефективності діяльності (виробництва).

Проведено поділ підприємств на умовні групи «лідерів», «аутсайдерів», «потенційних лідерів» та на прикладі групи «лідерів» проаналізовано можливі передумови переходу/виходу в/з цієї категорії.

3.3 Формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання їх ефективності

Газорозподільні підприємства охоплюють своїми послугами переважну більшість населення, комунальні і державні підприємства, підприємства промисловості, і їх діяльність є стратегічно важливою для усієї економіки (природний газ становить 36,4% у кінцевому споживанні в енергетичному балансі України за 2012 рік). Газорозподільні підприємства за своєю суттю є підприємствами-монополістами. Крім цього, важливим аспектом їх діяльності є забезпечення екологічної безпеки та особистої безпеки громадян – споживачів. Саме тому забезпечення їх технологічно ефективної і прибуткової діяльності, що в свою чергу дає можливість реалізувати загальну стратегію їх розвитку та окремі її аспекти, пов'язані з екологією та безпекою, є предметом багатьох досліджень науковців і практиків як в Україні, так і за кордоном.

Таким чином, розробка методологічного підґрунтя для оцінки ефективності діяльності газорозподільних підприємств та впровадження таких методик є актуальним питанням як для державного регулятора, яким є Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері енергетики (НКРЕ), так і для власників газорозподільних підприємств та апарату їх управління.

Адже будь-які суб'єкти природних монополій виходячи з їх визначення працюють в умовах відсутності конкуренції, тобто менеджмент цих підприємств не працює в умовах, коли конкуренція на відповідному ринку вимагає досліджувати, шукати шляхи скорочення витрат. Водночас одним із основних завдань такого органу державного регулювання, як НКРЕ, є сприяння розвитку конкуренції на ринку природного газу.

З іншого боку, приватизація обласних і міських газорозподільних компаній перерозподілила співвідношення державних і приватних власників таких підприємств на користь останніх [46]. Держава в особі НАК «Нафтогаз України» залишила собі частку акцій не більше 25%. Відповідно, нові власники – представники великого бізнесу, придбаваючи частку корпоративних прав

суб'єктів такого великого ринку, як газовий, безумовно мали на меті організацію ефективної та прибуткової діяльності.

Тому у створенні єдиної методологічної та інформаційної бази, що містила б показники, на основі яких можна було б оцінювати ефективність функціонування газорозподільних підприємств, зацікавлені обидві сторони регулювання процесів на ринку природного газу. Для НКРЕ як регулятора впровадження такої системи оцінки стало би засобом розвитку конкуренції на ринку природного газу, власники газорозподільних компаній отримали б можливість оцінити ефективність функціонування підконтрольних їм компаній, у тому числі оцінити ефективність їх менеджменту, визначити напрями для підвищення технологічної та загальної ефективності, вкладення інвестицій тощо. Споживачі газу, в свою чергу, отримали б підвищення кількості, якості та надійності послуг.

Вирішення питання впровадження ефективної системи регулювання ринку природного газу, яка вигідна для всіх суб'єктів газового ринку, можливе за використання системи стимулюючого регулювання.

Сутність системи стимулюючого регулювання полягає у формуванні цін (тарифів) з урахуванням фактора інфляції та фактора ефективності. Фактор ефективності відображає потенціал підвищення ефективності підприємства, діяльність якого підлягає регулюванню. Отже, якщо продуктивність підприємства буде вищою за встановлений для неї показник, додатково отриманий прибуток залишиться в розпорядженні суб'єкта господарювання. Як правило, при застосуванні системи стимулюючого регулювання використовують метод верхньої межі ціни або метод верхньої межі доходу.

Формула ціни для методу верхньої межі ціни має вигляд:

$$P_{i,t} = P_{i,t-1} \cdot (1 + RPI - X_i \pm Z), \quad (3.9)$$

де $P_{i,t}$ – ціна для компанії i на період t ;

RPI – індекс інфляції (індекс роздрібних цін);

X_i – фактор ефективності для компанії i ;

Z – коригувальний фактор на непередбачені події, що не залежить від діяльності підприємства.

Формула для визначення розміру доходу методом верхньої межі доходу:

$$R_i = (R_{i,t-1} + CGA_i \cdot \Delta Cust_i) \cdot (1 + RPI - X_i \pm Z), \quad (3.10)$$

де R_i – встановлений регулятором максимальний рівень доходів для підприємства i ;

CGA_i – коректуючий фактор, що характеризує рівень доходів на одного споживача;

$\Delta Cust_i$ – зміна кількості споживачів, що передбачається в наступному періоді.

Використання стимулюючих методів регулювання графічно можна зобразити наступним чином (рис. 3.6).

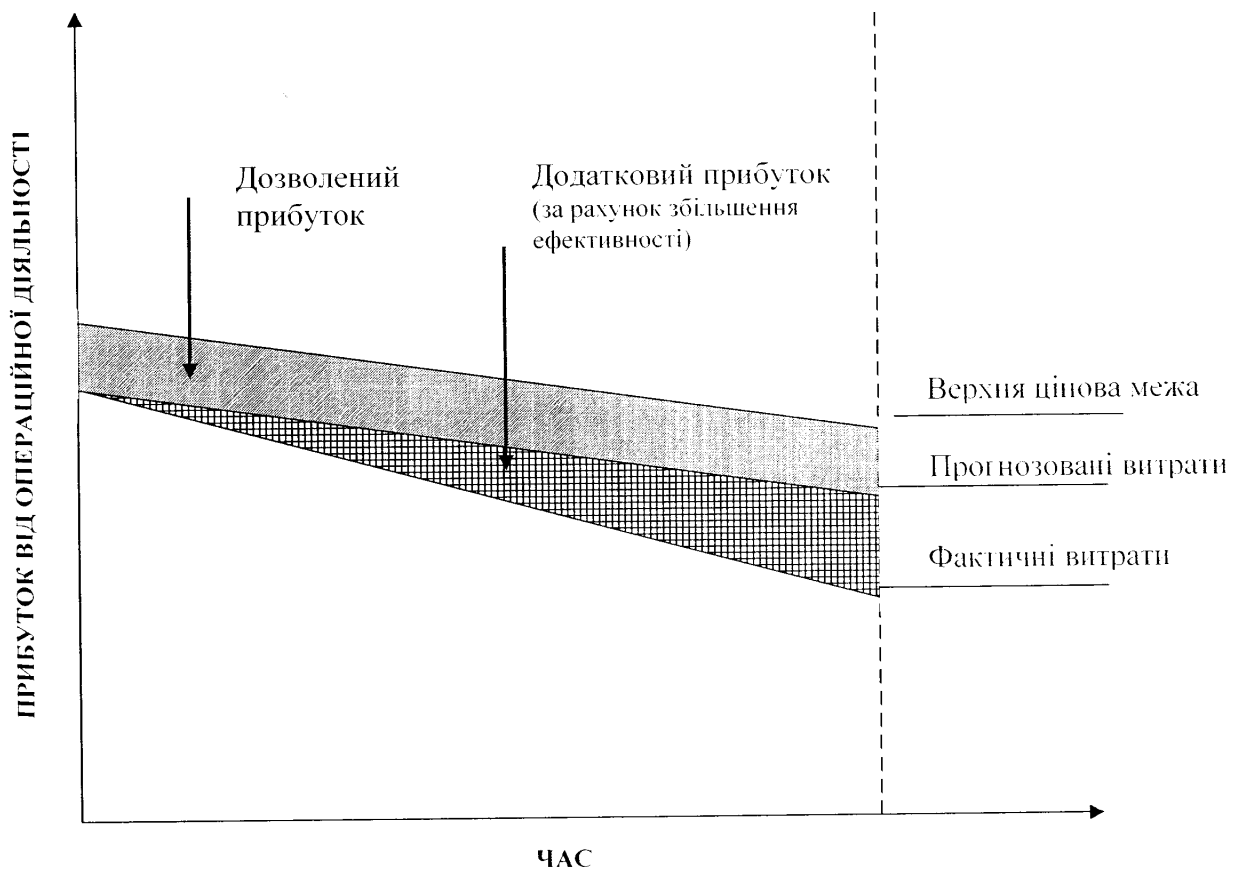


Рисунок 3.6 – Використання методів стимулюючого регулювання [37]

Газорозподільним підприємствам доцільно використовувати для стимулюючого регулювання метод верхньої межі ціни, оскільки він є більш прозорим і простим для використання.

Варто відзначити, що регулятор ринку планує змінити принципи тарифного регулювання: повинен відбутися перехід від витратного до стимулюючого методу формування тарифів на послуги підприємств [97]. Стимулююче регулювання тарифів повинно забезпечити: отримання підприємствами необхідного обсягу доходів для покриття ефективних витрат та залучення інвестицій, достатніх для забезпечення їх стабільного функціонування та розвитку; стимули для підвищення ефективності діяльності, тобто скорочення неефективних витрат мережевих підприємств; стимули для дотримання безпеки газопостачання, якості послуг та технічних параметрів якості газу; тарифи для споживачів, які відображають фактичні витрати, понесені підприємствами в процесі діяльності [101, с. 4].

Таким чином, стимулююче регулювання тарифів, яке буде поступово вводиться в дію, передбачає вирівнювання доходів підприємств, ефективний розподіл коштів та оновлення основних засобів, зменшення необґрунтованих витрат. Це в перспективі дозволить збільшити інвестиційну привабливість підприємств та сформувати ефективну фінансову стратегію їх функціонування [112, с. 187]. Для впровадження стимулюючих методів регулювання діяльності газорозподільних компаній в Україні необхідно реалізувати наступні заходи:

1) Розробку та вдосконалення методологічних засад стимулюючого регулювання. Обмін досвідом із відповідними регуляторами інших країн.

2) Побудову інформаційної бази показників, які використовуються для оцінки ефективності, статистичних показників щодо рівня роздрібних цін тощо. Збір та актуалізацію інформаційної бази показників.

3) Доведення верхньої межі цін або доходу до газорозподільних підприємств.

4) Аналіз фінансово-господарської діяльності суб'єктів регулювання та оцінка ефективності стимулюючого регулювання.

На рівні газорозподільних підприємств змінити функції стратегічного планування та оцінки ефективності підрозділів, які постачають аналітичну інформацію керівництву для прийняття управлінських рішень. Основними функціями таких підрозділів у сфері оцінки ефективності повинні стати:

1) Проведення комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства для оптимізації статей витрат, збільшення інвестиційної привабливості та підвищення ефективності функціонування [113, с. 165].

2) Аналіз рівня податкового навантаження на підприємство, що дає можливість оцінити ефективність фінансової політики та прийнятих управлінських рішень.

3) Аналіз ефективності функціонування підприємства з урахуванням багатьох факторів. Аналіз діяльності підприємств-бенчмарків та визначення шляхів підвищення ефективності.

4) Розробка пропозицій щодо підвищення ефективності газорозподільного підприємства, їх аналіз (за допомогою методів DEA) на предмет відповідності запланованих показників фактичним, їх корегування в разі необхідності.

5) Контроль впровадження плану підвищення ефективності.

Графічно схему застосування методів стимулюючого регулювання можна представити наступним чином (рис. 3.7).

Для визначення методичних підходів до формування фінансової стратегії окремого суб'єкта господарювання для підприємств газорозподільної системи доцільно скористатися підходом, запропонованим Р. Дайсоном [151]. Суть цього підходу полягає в тому, щоб поділити підприємства на 4 групи в залежності від значень їх суперективності та прибутковості, відображених на графіку. Як показник прибутковості використано рентабельність активів. Матриці «прибутковості – суперективності» газорозподільних підприємств за результатами діяльності в 2011-2012 роках наведено на рис. 3.8, рис. 3.9 та в додатку К.

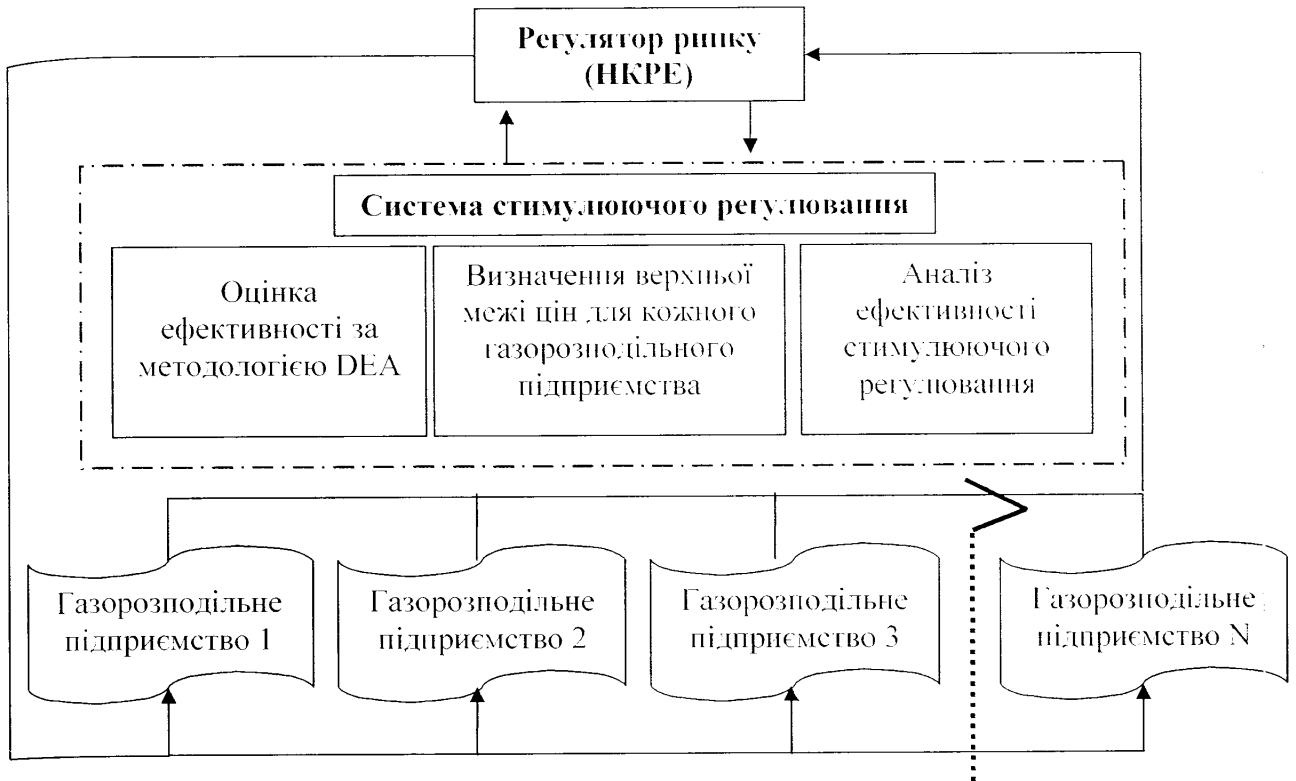


Рисунок 3.7 – Схема застосування методів стимулюючого регулювання

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

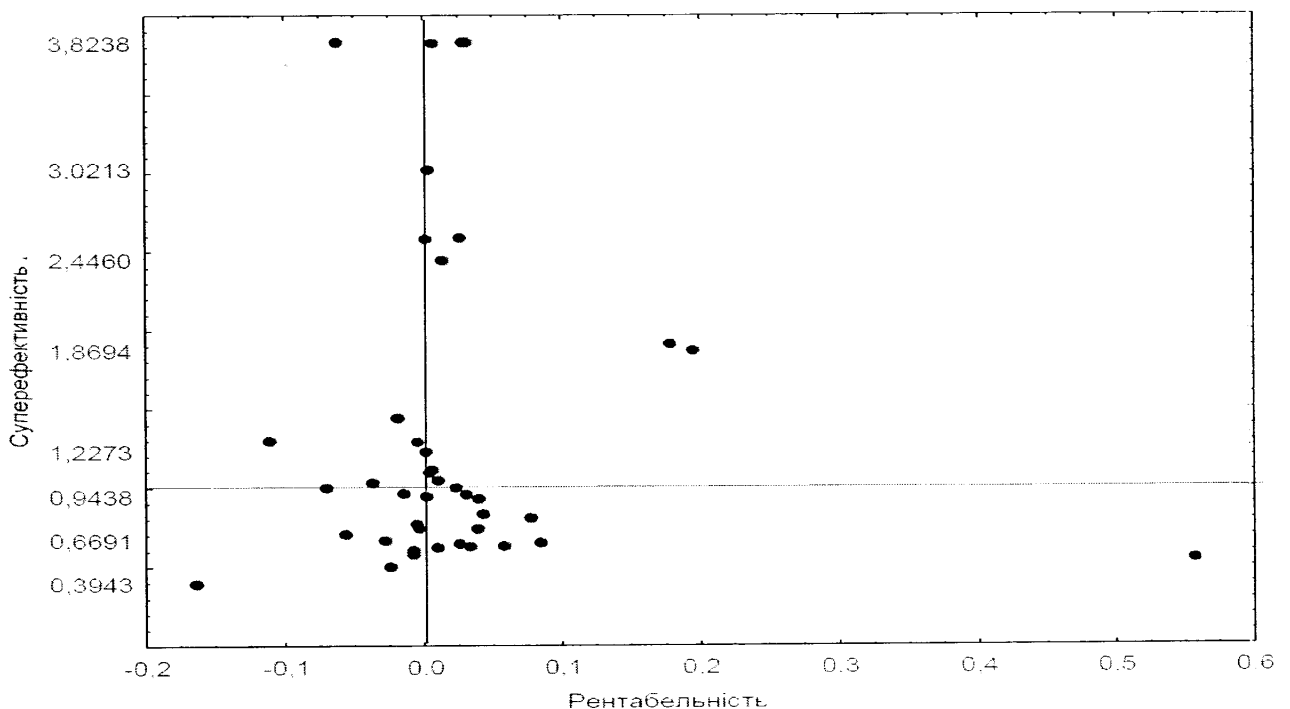


Рисунок 3.8 – Матриця «прибутковості – суперефективності» для газорозподільних товариств за результатами діяльності в 2011 році

Примітка: сформовано автором за результатами проведених досліджень

До квадранта з найвищими показниками суперефективності (більше 1) та рентабельністю активів більше 0, так званого квадранта «зірок» у 2011 році потрапили 13 газорозподільних товариств: ПАТ «Дніпропетровськгаз», ПАТ «Донецькоблгаз», ПАТ «Коростишівгаз», ПАТ «Київоблгаз», ПАТ «Луганськгаз», ПАТ «Полтавагаз», ПАТ «Кременчукгаз», ПАТ «Тернопільміськгаз», ПАТ «Харківоблгаз», ПАТ «Шепетівкагаз», ПАТ «Черкасигаз», ПАТ «Уманьгаз», ПАТ «Севастопольгаз».

До квадранта з високими значеннями суперефективності та при цьому від'ємною рентабельністю активів потрапили 5 товариств (ПАТ «Дніпрогаз», ПАТ «Криворіжгаз», ПАТ «Донецькміськгаз», ПАТ «Кримгаз», ПАТ «Одесагаз»). Очевидно, що не тільки фактори, які аналізувалися як вхідні і вихідні параметри дослідження ефективності, впливають на прибутковість господарських товариств. Для ґрунтовнішого аналізу необхідно також враховувати зовнішні фактори впливу на діяльність підприємства, як податкове навантаження, рівень регульованих цін на продукцію, неплатежі контрагентів, тощо.

До квадранта «невдах» із показниками суперефективності менше 1 та від'ємною рентабельністю активів потрапили 10 газорозподільних товариств: ПАТ «Закарпатгаз», ПАТ «Тисменицягаз», ПАТ «Кіровоградгаз», ПАТ «Львівгаз», ПАТ «Миколаївгаз», ПАТ «Лубнигаз», ПАТ «Тернопільгаз», ПАТ «Харківміськгаз», ПАТ «Херсонгаз», ПАТ «Чернівцігаз».

Друга за чисельністю категорія підприємств потрапила у квадрант із показниками ефективності менше 1, проте із значеннями рентабельності активів більше 0. Це 13 газорозподільних товариств. Вони потенційно можуть поповнити як квадрант «зірок», так і квадрант «невдах», тому їх менеджменту необхідно застосувати методологію бенчмаркінгу для виявлення найбільш ефективних шляхів покращення показників як технічної ефективності (суперефективності), так і прибутковості.

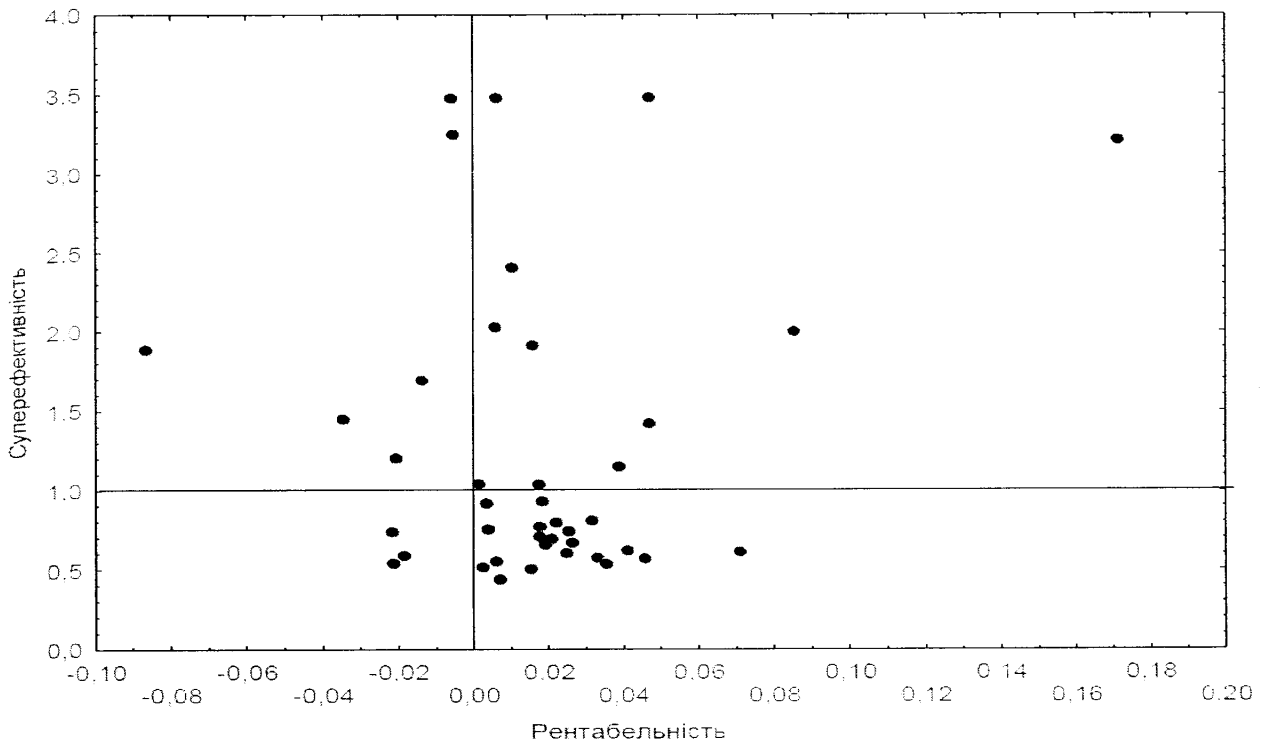


Рисунок 3.9 – Матриця «прибутковості – суперективності» для газорозподільних підприємств за результатами діяльності у 2012 році [163, с. 195]

У 2012 році в квадрант «зірок» потрапили 11 товариств (ПАТ «Дніпропетровськгаз», ПАТ «Дніпрогаз», ПАТ «Криворіжгаз2, ПАТ «Запоріжгаз», ПАТ «Київоблгаз», ПАТ «Кременчукгаз», ПАТ «Тернопільміськгаз», ПАТ «Харківміськгаз», ПАТ «Шепетівкагаз», ПАТ «Черкасигаз», ПАТ «Уманьгаз»), причому тільки 7 «зірок» 2011 року зберегли за собою місце, а місце решти «зірок» поповнили підприємства, які у 2011 році займали місця в квадрантах «потенційних зірок» або «невдах» та підприємства з високим значенням суперективності, які закінчили 2011 рік із від'ємною рентабельністю.

У квадранті ефективних, але неприбуткових підприємств у 2012 році знаходилися 6 підприємств (ПАТ «Донецькоблгаз», ПАТ «Коростишівгаз», ПАТ «Кримгаз», ПАТ «Одесагаз», ПАТ «Полтавагаз», ПАТ «Севастопольгаз»), в тому числі 4 товариства з числа «зірок» 2011 року, які знизили рентабельність активів у 2012 році до від'ємного значення.

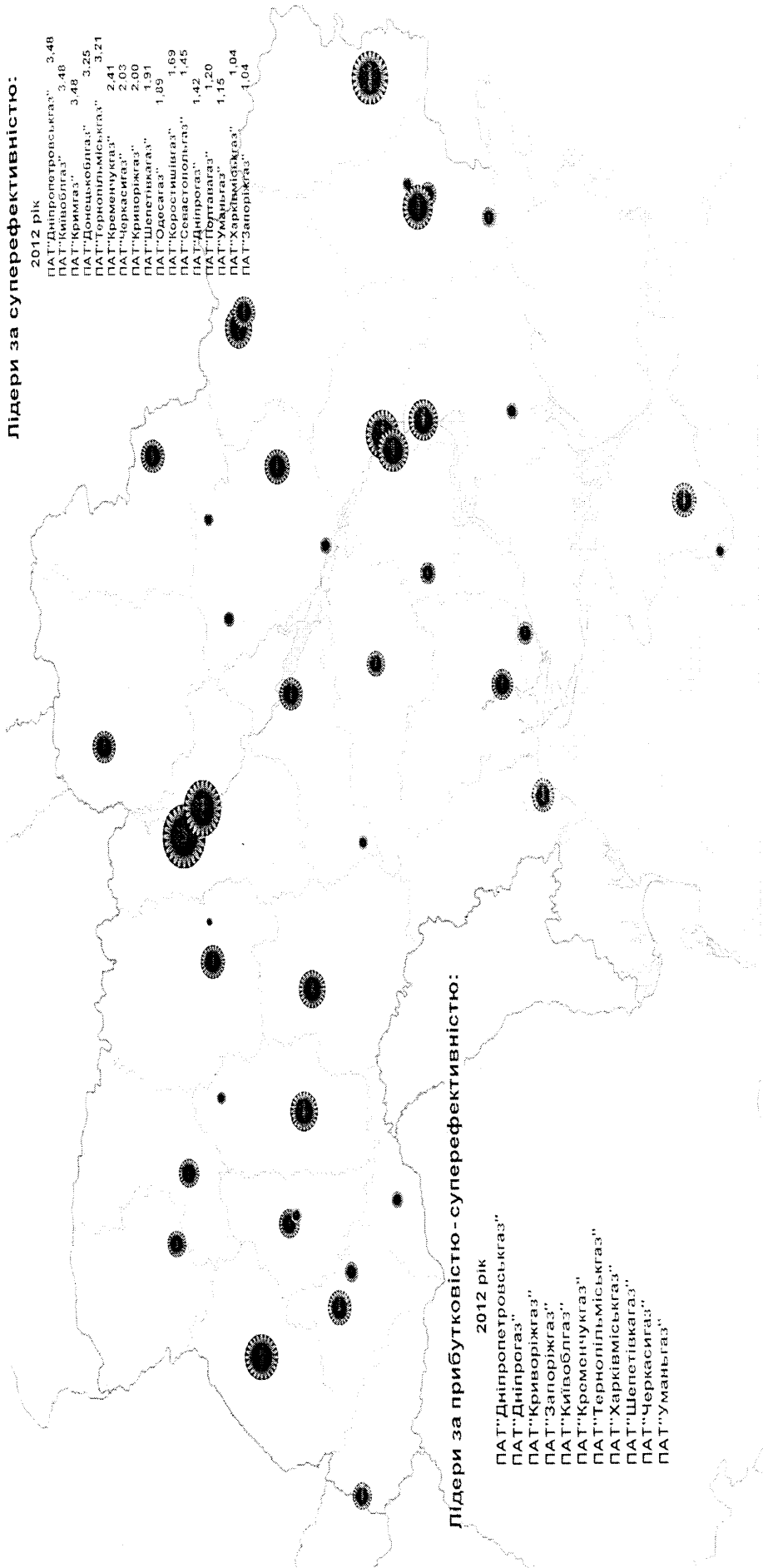
Кількість підприємств у квадранті «невдах» зменшилась з 10-ти у 2011 році до 3-х у 2012 році, в тому числі зберегли за собою місце у зазначеній категорії товариства «Тисменицягаз», «Лубнигаз», «Чернівцігаз».

Найбільш багато чисельною категорією підприємств залишається квадрант «потенційних зірок» та «невдах», який у 2012 році налічував 21 газорозподільне товариство, причому 12 з них не змінили свої позиції у порівнянні з попереднім роком.

Підсумовуючи поділ газорозподільних підприємств за категоріями «суперефективності – прибутковості», слід зазначити, що переважна їх більшість знаходиться у верхніх квадрантах (у 2011 році – 26 з 41 товариства, або 63,4%, у 2012 році – 32 з 41, або 78%) із значеннями рентабельності активів більше 0. Також спостерігається найбільша кількість переходів саме між цими двома категоріями – «зірок» і «потенційних зірок» або «невдах». Розміщення газорозподільних підприємств за показниками суперефективності та матриці ефективності – прибутковості у 2012 році показано на рис. 3.10.

Отже, незважаючи на можливий вплив зовнішніх і внутрішніх факторів, газорозподільні підприємства намагаються працювати прибутково, проте деяка хаотичність, яка спостерігається при переходах підприємств із категорії в категорію за результатами проведеного дослідження суперефективності – прибутковості, дає підставу стверджувати, що ймовірно показники ефективності (технічної ефективності) функціонування підприємств не беруться за основу при плануванні діяльності на наступні періоди. Також можливо, що це планування відбувається тільки стосовно власне суб'єкта та об'єкта планування, не враховуючи результатів діяльності підприємств галузі в цілому або найкращих (найефективніших) її представників.

Таку можливість дає розглянута у даному розділі методологія аналізу оболонки даних (DEA, Data Envelopment Analysis), яка за допомогою оцінки співвідношення вхідних та вихідних параметрів будь-якого процесу чи господарської одиниці дає комплексну оцінку не просто ефективності чи



● - газорозподільні підприємства в залежності від об'єму надання послуг

Рисунок 3.10 – Розміщення газорозподільних підприємств за показниками суперективності та матриці ефективності – прибутковості у 2012 році

Примітка: сформовано автором на основі проведених досліджень

неефективності окремо взятого суб'єкта прийняття управлінських рішень, а ефективності в порівнянні з іншими подібними до нього суб'єктами.

Таке порівняння створює широке поле для ґрунтовнішого аналізу технологічних і економічних процесів, які відбуваються, вказує на ефективні шляхи покращення результатів діяльності. Для зовнішнього спостерігача підхід DEA дає можливість також оцінити якість управлінських рішень, професійну компетентність менеджменту суб'єкта прийняття рішень.

В залежності від потрапляння газорозподільного підприємства в той чи інший квадрант («зірки», «потенційні зірки», «неприбуткові», «невдахи») менеджмент компанії має обрати стратегію функціонування підприємства, зокрема її фінансову складову. Нами пропонуються такі фінансові стратегічні напрями діяльності досліджуваних підприємств в залежності від потрапляння їх в одну із зазначених вище категорій (рис. 3.11).

Підприємства-«зірки» характеризуються як підприємства, які на момент проведення дослідження вибрали оптимальну практику функціонування і досягли при цьому як технічної ефективності діяльності, так і прибутковості. Такі підприємства мають найкращі позиції на матриці «прибутковості – суперефективності». Для них варто обрати інвестиційну стратегію, яка в основному зорієнтована на залучення і вкладення коштів у енергозберігаючі технології, що дозволить знизити витрати виробництва; на інвестиції в майно підприємства, що забезпечить необхідний рівень платоспроможності і ліквідності; на основі оцінювання ефективності діяльності визначення шляхів для підвищення конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості підприємства.

Підприємствам з категорії «неприбуткових», які на матриці мають високі значення суперефективності, однак згідно результатів аналізу низьку або від'ємну рентабельність активів. Таку стратегію можна охарактеризувати як «стратегія зниження витрат», вона в першу чергу спрямована усунути всі фактори, що призводять до від'ємного фінансового результату, її відмінністю від стратегії для квадранта «зірок» є відсутність додаткових витрат (інвестицій)

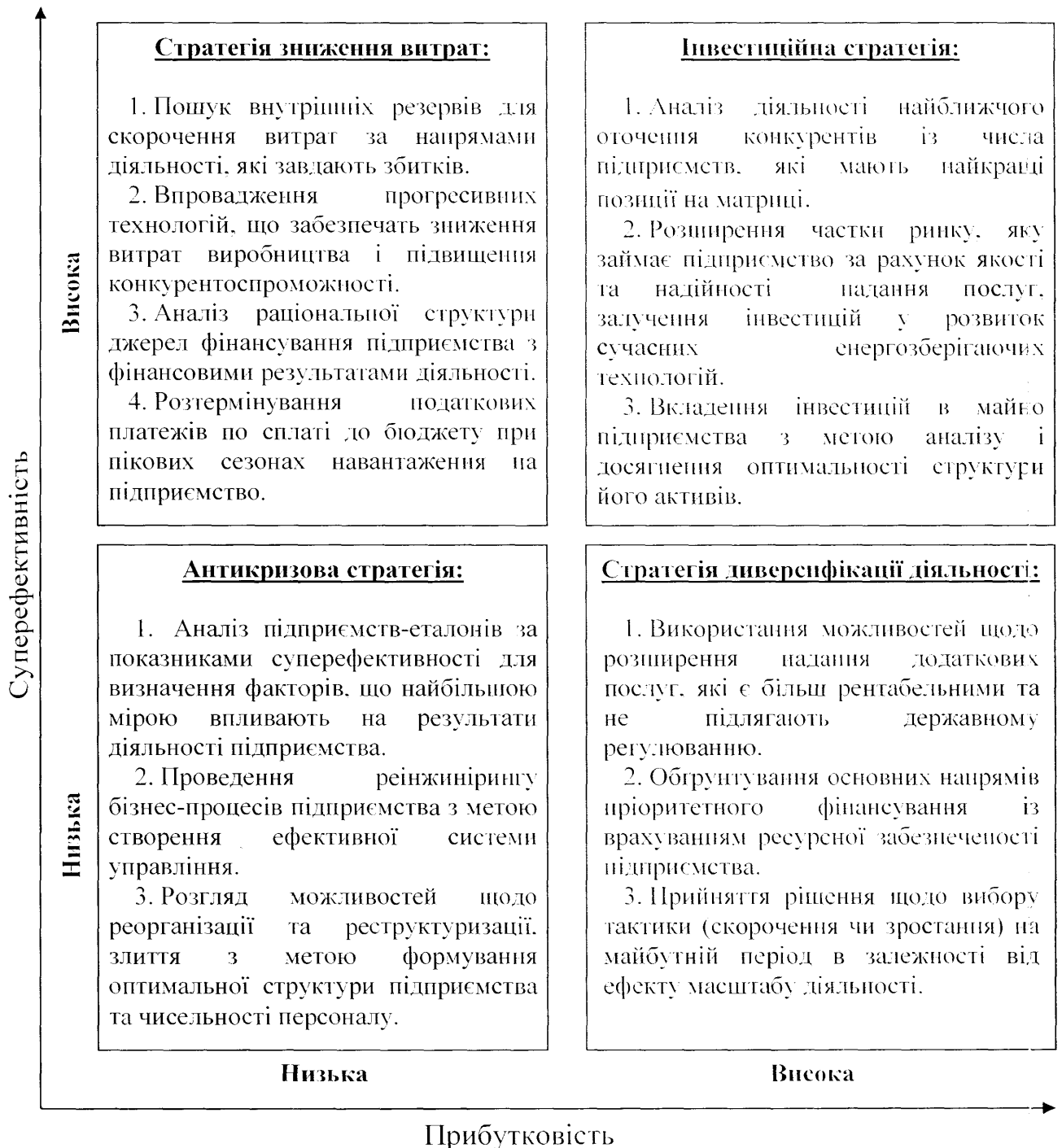


Рисунок 3.11 – Види фінансової стратегії газорозподільних підприємств за результатами оцінювання їх ефективності

Примітка: розроблено автором

на якісний розвиток підприємства до отримання оптимальних фінансових результатів. Тобто ефективні, але неприбуткові підприємства повинні в найкоротший термін усунути фактори неприбутковості. Основу такої стратегії як одного з типів фінансової стратегії становлять скорочення витрат за

нерентабельними видами господарювання та перегляд основних статей витрат операційної діяльності і пошук резервів у напрямі їх оптимізації.

За результатами досліджень для такої численної групи підприємств як «потенційні зірки», для яких згідно з матрицею є характерна висока економічна рентабельність, однак низька суперефективність, на наш погляд, доцільно обрати стратегію диверсифікації діяльності. Ця стратегія в межах фінансової стратегії передбачає пошук шляхів зростання показника суперефективності за рахунок впровадження або розширення надання додаткових послуг, а також аналіз основних джерел фінансової діяльності та її результатів для забезпечення фінансової стійкості підприємства.

При формуванні антикризової стратегії необхідно здійснити розробку комплексу дій щодо мінімізації ризиків неплатоспроможності, діагностику фінансово-економічного стану та розгляд можливостей щодо реорганізації і реструктуризації підприємства. Варто зазначити, що при розробці антикризової стратегії доцільно скористатися основними рекомендаціями, наведеними для стратегії диверсифікації діяльності та стратегії зниження витрат, що дозволить здійснити пошук шляхів для зростання показника суперефективності та підвищити прибутковість діяльності.

Слід відмітити, що надані пропозиції в межах кожного з типів фінансової стратегії мають спільні характеристики, а саме: забезпечення фінансової безпеки підприємства, оптимальне і раціональне використання фінансових ресурсів, формування і виконання основних напрямів інвестиційних програм розвитку діяльності та застосування основних елементів контролінгу для управління фінансово-економічною діяльністю суб'єкта господарювання, що дозволить покращити ефективність функціонування та збільшити ринкову вартість підприємства.

Таким чином, за допомогою матриць «прибутковості – суперефективності» проведено поділ газорозподільних підприємств на 4 категорії: «зірки», «невдахи», «потенційні зірки» та підприємства з високою ефективністю, проте працюючі неприбутково. Переважна їх більшість (82% в

2011 році, 70% в 2012 році) працюють прибутково, але з різними значеннями ефективності (технічної ефективності). На основі цього поділу запропоновано варіанти стратегій для підприємств газорозподільної галузі в залежності від їх потрапляння в той чи інший квадрант матриці «прибутковість – суперефективність», «інвестиційна стратегія», «стратегія диверсифікації», «стратегія мінімізації витрат» та «антикризова стратегія».

Висновки до третього розділу

1. Проведено оцінку загальної ефективності газорозподільних підприємств на основі використання параметричних методів порівняльної оцінки. На основі параметрів виробничої функції трьома різними методами (метод найменших квадратів, метод найменших квадратів, покроковий з виключенням та метод нелінійного оцінювання Левенберга-Маркара) встановлено основну закономірність у діяльності газорозподільних підприємств, а саме від'ємний ефект масштабу виробництва, що не зовсім відповідає теоретичним уявленням щодо функціонування природної монополії.

2. Обґрунтовано доцільність використання методології DEA задля побудови матриць «суперефективності – прибутковості» для аналізу діяльності підприємств як якісного джерела інформації для формування фінансової стратегії суб'єкта господарювання та прийняття управлінських рішень. Методологія DEA аналізу спрямована на реалізацію концепції бенчмаркінгу, здійснює порівняльну оцінку загальної ефективності діяльності суб'єктів господарювання. В проведеному дослідженні використано моделі DEA, які орієнтовані на оцінку ефективності використання вхідних ресурсів (input-oriented) для газорозподільних підприємств з оцінкою суперефективності.

3. На основі проведеного аналізу виробничої функції та функції витрат, а також досліджень стратегічного управління діяльності газорозподільних підприємств виявлено, що діюча система державного тарифного регулювання за принципом «витрати плюс» не мотивує суб'єктів господарювання до підвищення ефективності. А навпаки, створює передумови для нарощування

витрат з метою завищення тарифів на послуги. Тому в роботі як альтернативу діючій системі тарифного регулювання запропоновано систему стимулюючого ціноутворення, основою для якої є визначення фактора x – неефективності шляхом проведення бенчмаркінгу.

4. З урахуванням резервів досягнення межі ефективності, отриманих у результаті DEA-аналізу, на прикладі ПАТ «Івано-Франківськгаз» зроблено повторні розрахунки ефективності та виявлено, що зміна вхідних параметрів зменшує величину резервів досягнення межі ефективності, але змінює власне і межу ефективності, що не дає можливості в першому наближенні досягнути показників ефективності, більших за 1.

5. На основі матриць «прибутковості – суперефективності» здійснено поділ газорозподільних підприємств на 4 категорії: «зірки», «потенційні зірки», «неприбуткові» та «невдахи». З'ясовано, що переважна більшість досліджуваних підприємств (82% в 2011 році, 70% в 2012 році) працювали прибутково, але з різними значеннями ефективності (технічної ефективності), що свідчить про наявність резервів у напрямі використання вхідних ресурсів.

6. Запропоновано види фінансових стратегій для підприємств газорозподільної системи в залежності від їх потрапляння в той чи інший квадрант матриці «прибутковості – суперефективності» за такими типами: «інвестиційна стратегія», «стратегія диверсифікації», «стратегія мінімізації витрат» та «антикризова стратегія». Надано пропозиції щодо діяльності газорозподільних підприємств для кожного з видів фінансової стратегії.

Результати удосконалення методичних підходів до формування фінансової стратегії газорозподільних підприємств на основі оцінювання ефективності їх функціонування представлено автором у наукових публікаціях: [112, 113, 163].

ВИСНОВКИ

Результатом дослідження є нове вирішення важливого науково-практичного завдання, яке полягає в розробці рекомендацій щодо формування фінансової стратегії розвитку газорозподільних підприємств на основі оцінювання ефективності їх діяльності. Основні наукові та практичні результати зводяться до такого:

1. В роботі проведено огляд існуючих визначень понять «стратегія підприємства», «стратегія розвитку» та «фінансова стратегія». Відзначено, що фінансова стратегія є невід'ємною складовою та надзвичайно важливим елементом у стратегічному управлінні компанії. Обґрунтовано, що фінансова стратегія є частиною корпоративної стратегії. З урахуванням основної концепції стратегічного управління підприємством автором надано наступне трактування дефініції: «фінансова стратегія» – модель розвитку підприємства, побудова якої базується на використанні широкого кола правил та інструментів ведення діяльності з метою забезпечення фінансової стійкості та стабільності розвитку в умовах невизначеності та мінливості зовнішнього середовища і яка спрямована на зростання економічної вартості підприємства із врахуванням потреб споживачів, корпоративних інтересів власників та державних вимог.

2. Газорозподільні підприємства належать до суб'єктів природної монополії, що насамперед визначає їх специфіку діяльності та стратегічні пріоритети. В умовах функціонування природних монополій основні цілі підприємств вимагають взаємоузгодження та контролю з напрямками державної політики в цих сферах, враховуючи економічну і соціальну значущість їх у суспільстві та вплив на загальний рівень життя населення. У зв'язку з цим встановлено, що суб'єкти природної монополії мають дещо обмежену альтернативу видів фінансових стратегій порівняно з суб'єктами, які працюють на інших типах ринку. Тому запропоновано чотири базових види фінансової стратегії, які доцільно розглядати в рамках стратегічного управління

газорозподільними підприємствами: зниження витрат, диверсифікація діяльності, інвестиційна та антикризова стратегії.

3. Проведений комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності газорозподільних підприємств за основними напрямками дав можливість оцінити існуючу політику управління поточними активами та зобов'язаннями, а також сформулювати бачення щодо її можливого удосконалення. Відзначено, що домінування агресивної політики управління оборотними активами поряд зі зміною політики управління поточними зобов'язаннями сприяли покращенню основних показників фінансового стану підприємств. На основі дискримінантних моделей виконано розрахунок показників ймовірності банкрутства підприємств. За допомогою програмного продукту Statistica 6.0 побудовано кореляційну матрицю між зазначеними показниками ймовірності банкрутства та встановлено, що існує значимий позитивний зв'язок, який підтверджує висновки, зроблені на основі порівняльного фінансово-економічного аналізу.

4. Виходячи зі специфіки діяльності газорозподільних підприємств та той факт, що відпускні ціни на їхні послуги встановлюються національною комісією, яка здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ), єдиною можливістю для ведення прибуткової діяльності є контроль за витратами, однією з основних статей яких є сплата платежів до бюджетів всіх рівнів. Враховуючи результати вивчення існуючих методик оцінки податкового навантаження, вважаємо за доцільне при аналізі результатів фінансово-господарської діяльності, зокрема ефективності заходів, що вживаються представниками менеджменту газорозподільних підприємств, використовувати такий показник як податкове навантаження, що розраховується як відношення сплачених податків до бюджетів усіх рівнів до новоствореної на підприємстві доданої вартості. Така методика оцінки показника податкового навантаження дозволяє елімінуватися від впливу факторів матеріаломісткості, зарплатомісткості та фондомісткості виробництва, що було протестовано за допомогою моделей дисперсійного аналізу ANOVA за даними

газорозподільних підприємств. За результатами дослідження встановлено відсутність сталого статистично значимого взаємозв'язку між показниками фондомісткості і зарплатомісткості та податкового навантаження. Водночас спостерігається висока значимість ($p=0,00001$) щодо взаємозв'язку показника матеріаломісткості та загального податкового навантаження.

5. Проведено оцінку загальної ефективності газорозподільних підприємств на основі використання параметричних методів порівняльної оцінки. На основі параметрів виробничої функції трьома різними методами (метод найменших квадратів, метод найменших квадратів, покроковий з виключенням та метод нелінійного оцінювання Левенберга-Маркара) виявлено основну закономірність у діяльності газорозподільних підприємств, саме від'ємний ефект масштабу виробництва, що не зовсім відповідає теоретичним уявленням щодо функціонування природної монополії.

6. Від'ємний ефект масштабу виробництва, значна варіація податкового навантаження газорозподільних підприємств свідчать про низький рівень ефективності використання вхідних ресурсів, зокрема фінансових. Основною причиною, на нашу думку, є чинна система державного тарифного регулювання за принципом «витрати плюс», яка не мотивує суб'єктів до підвищення ефективності, а навпаки, створює передумови для нарощування витрат з метою як мінімізації податків, так і завищення тарифів на послуги. Тому виникає проблема асиметричності інформації при встановленні тарифів. Як альтернативу діючій системі тарифного регулювання в роботі запропоновано систему стимулюючого ціноутворення, основою для якої є визначення фактора x – неефективності шляхом проведення бенчмаркінгу.

7. На основі аналізу досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених щодо оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання обґрунтовано доцільність використання методології DEA (аналізу оболонки даних) для діяльності газорозподільних підприємств. В роботі використано моделі DEA, які орієнтовані на оцінку ефективності використання вхідних ресурсів (input-oriented) для вітчизняних газорозподільних підприємств з оцінкою

суперективності. Рекомендовано для обґрунтування вибору типу фінансової стратегії використовувати позиціонування підприємств на матриці «прибутковість – суперективність». Таке позиціонування дозволяє відстежувати зміни, які відбулись на підприємстві з позиції технічного використання ресурсів та рівня їхньої рентабельності порівняно з іншими підприємствами газорозподільної системи та формувати ефективну фінансову стратегію. Запропоновано варіанти стратегій для підприємств газорозподільної системи в залежності від їх потрапляння в той чи інший квадрант матриці «прибутковості – суперективності» за такими типами: інвестиційна стратегія, стратегія диверсифікації діяльності, мінімізації витрат та антикризова стратегія. Дано рекомендації щодо діяльності підприємств при кожному варіанті стратегії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. [пер. з англ. Л. И. Евенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Аранчій В. І. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / В. І. Аранчій, О. П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 156-159.
3. Банк В. Р. Финансовый анализ : учеб. пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, Л. В. Тараскина. – М. : ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. – 344 с.
4. Білик М. Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4 (95). – С. 143-150.
5. Білик М. Д. Фінансова стратегія як складова частина загальної стратегії підприємства / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 8 (99). – С. 146-153.
6. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств в умовах нестабільності економічного середовища: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Ганна Владиславівна Блакита. – К., 2011. – 40 с.
7. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : монографія / Г. В. Блакита. – К.: КНТЕУ, 2010. – 244 с.
8. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами / И. А. Бланк. – К.: АДЕФ-Украина; МП «ИТЕМ лтд», 1996. – 534 с.
9. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк – К. : Ника-Центр Эльга, 2004. – 711 с.

10. Богатирьов І. В. Управління розвитком підприємства (за матеріалами малих підприємств меблевої промисловості України): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ігор Володимирович Богатирьов. – К., 2004. – 22 с.

11. Боднар Г. Ф. Методика RAB-регулювання як основа ефективної тарифної політики в мережевих системах / Г. Ф. Боднар, Н. В. Васишин // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2010. – № 2(2). – С. 18-22. – (Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»).

12. Бородин А. С. Налоговая нагрузка производственного предприятия : методика определения / А. С. Бородин // Вестник Воронежского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 189-194. – (Серія «Экономика и управление»).

13. Венгер В. В. Організаційно-економічний механізм регулювання цін у природних монополіях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.02.03 «Організація, планування і регулювання економікою» / Віталій Васильович Венгер. – К., 2005. – 22 с.

14. Веретенникова Г. Б. Теоретичні засади процесу формування стратегії / Г. Б. Веретенникова // Наука молода : – Тернопіль. – 2004. – № 2. – С. 15-19.

15. Веретенникова Г. Б. Формування фінансових стратегій промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Ганна Борисівна Веретенникова. – Х., 2005. – 21 с.

16. Викиданець І. В. Проблемні аспекти розробки фінансової стратегії підприємства / І. В. Викиданець // Держава та регіони. – Запоріжжя. – 2010. – № 4. – С. 32-37. – (Серія «Економіка та підприємництво»).

17. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский // 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.

18. Воробьев Ю. Н. Финансовая стратегия предприятия: учеб. пособ. / Ю. Н. Воробьев, Е. Н. Воробьева, Н. В. Ильиных. – Симферополь: Таврия, 2006. – 117 с.
19. Воронов Д. К. Развитие предприятия: управление змінами та інновації: монографія / Д. К. Воронов, Ю. С. Погорелов. –Х. : Адва. – 2009. – 435 с.
20. Вылкова Е. С. Налоговое планирование: учебн. / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.
21. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент: навчально-методичний посібник / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький. – Чернівці : Рута, 2006. – 248 с.
22. Галюк Л. І. Аналіз і оцінка чинників забезпечення стійкості розвитку газорозподільних підприємств / Л. І. Галюк // Бізнесінформ. – Харків. – 2012. – № 2. – С. 115-119. – (Серія «Економіка промисловості»).
23. Гарматюк О. О. Обґрунтування методичного підходу до розрахунку сезонного тарифу на транспортування природного газу / О. О. Гарматюк // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2013. – № 1(34). – С. 200-208.
24. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність) : терміни, поняття, персоналії / [І. С. Іфтемчук, В. А. Григор'єв, М. І. Манілич, Г. Д. Неумак]; за ред. Г. І. Башнянина, В. С. Іфтемчука. – К. : Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
25. Гончарук А. Г. О влиянии на эффективность высоких цен на газ / А. Г. Гончарук // Journal of Applied Management and Investments. – 2013. –№ 1. – Vol. 2. – P. 58-67.
26. Гончарук В. А. Развитие предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Гончарук // – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m62/4_2.htm. – Загл. с экрана.
27. Горицкая Н. Финансовая стратегия : финансовые технологии / Н. Горицкая // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 74-79.

28. Данилюк М. О. Аналіз результатів газорозподільних підприємств та їх вплив на формування фінансової стратегії / М. О. Данилюк, О. Я. Савко // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. – Одеса: Гельветика, 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 86-89. – (Серія «Економіка»).
29. Данилюк М. О. Етапи формування фінансової стратегії підприємств / М. О. Данилюк, О. Я. Савко // Формування ринкової економіки. – Спец. вип. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи : у 2-х ч. – Ч. 1. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 322-329.
30. Даценко Г. В. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії в системі регулювання діяльності підприємства / Г. В. Даценко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 162-165.
31. Девликамова Г. В. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Девликамова // Финансы. – 2001. – № 8. – С. 40–42.
32. Дерябина М. Реформирование естественных монополий: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2006. – № 1. – С. 102-121.
33. Дзеніс О. О. Обґрунтування стратегії фінансування розвитку підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Олексій Олександрович Дзеніс. – Харків, 2011. – 20 с.
34. Дзьоба О. Г. Нові підходи щодо формування ціни на природний газ / О. Г. Дзьоба, Н. П. Струк // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2010. – № 2(2). – С. 14-17. – (Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»).
35. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль . –СПб: Питер, 1999. – 560 с.
36. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке [Электронный ресурс] / П. Друкер // . – Режим доступа : <http://mgt-edu.ru/11.php>. – Загл. с экрана.

37. Дунайло С. Эффективность распределительных компаний в странах-членах ЭРРА – Сравнительный анализ [Электронный ресурс] / С. Дунайло // Заседание Председателей ЭРРА. Варшава. – Апрель 2009 г. – Режим доступа : www.erranet.org/index.php?name=OE-eLibrary&file=download. – Загл. с экрана.

38. Дятловская И. Маркетинговая навигация для стратегии [Электронный ресурс] / И. Дятловская // «& Стратегии». –2005. – № 8. – Режим доступа к журн. : http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/strategy/market_navigation.htm. – Загл. с экрана.

39. Економічна енциклопедія : в 3 т. Т. 3 / [за ред. С. В. Мочерного та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.

40. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. від 24.07.2013 № 1071. [Електронний ресурс]. / Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>. – Назва з екрану.

41. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку. Січень 2013 р. [Електронний ресурс]. / Режим доступу: – <http://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/PressReleases/Pages/EnergySurvey2013.aspx>. – Назва з екрану.

42. Ефремов В. С. Организации, бизнес-системы и стратегическое планирование [Электронный ресурс] / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом, 2001. – №2. – Режим доступа к журн. : <http://www.cfin.ru/press/management/2001-2/efremov.shtml>. – Назва з екрану.

43. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. А. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

44. Залыгина Ю. Г. Организационные основы стратегического планирования в газораспределительной организации / Ю. Г. Залыгина // Вестник Волгоградского государственного университета. – Волгоград. – 2012. – № 2 (21). – С. 140-146. – (Серия 3. «Экономика. Экология»).

45. Запасна Л. С. Економічна сутність розвитку підприємства / [Електронний ресурс] Л. С. Запасна / Режим доступу: http://www.nbuuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp96/knp96_33-37.pdf. – Назва з екрану.

46. Злиття та поглинання / Коментарі. – 2012. – № 36 (21 вересня). – С. 19.

47. Кадушин А. Н. Насколько сильно налоговое бремя в России (попытка количественного анализа) [Электронный ресурс] / А. Н. Кадушин, Н. М. Михайлова. – Режим доступа к журн. : http://www.cfin.ru/taxes/how_much_taxes.shtml?printversion. – Загл. с экрана.

48. Каткова Н. В. Економетричні методи аналізу ефективності діяльності підприємств / Н. В. Каткова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. – 2009. – № 11. – С.11-19.– (Серія «Економіка АПК і природокористування»).

49. Квасницька Р. С. Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. С. Квасницька, І. М. Кордонець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С.130-135.

50. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз : Збірник наукових праць. – 2011. – Вип.8. – Ч.2. – С. 190-194.

51. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. – М.: Экономика, 1997. – 288 с.

52. Клівець П. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / П. Г. Клівець. – К. : Академвидав, 2007. – 320 с.

53. Кононкова Н. П. Естественная монополия как объект государственной собственности / Н. П. Кононкова, П. Ф. Кононков // Вестник Московского государственного университета. – 2008. – № 6. – С. 12-20. – (Серия «Экономика»).

54. Кордюкова М. А. Регулювання природних монополій на ринку природного газу в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.00.03 «Економіка і управління національним господарством» / Марина Анатоліївна Кордюкова. – Донецьк, 2012. – 26 с.

55. Корепанов Д. В. Формирование финансовой стратегии организации в условиях рынка : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Денис Валериевич Корепанов. – М., 1996. – 20 с.

56. Костерин И. Г. Управление конкурентным бенчмаркингом в торговле на основе DEA [Электронный ресурс] / И. Г. Костерин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – Режим доступа к журн. : <http://dis.ru/library/560/26225/>. – Загл. с экрана.

57. Костін Ю. Д. Стратегія розвитку корпорації: сутність і ознаки / Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2009. – № 4. – Т. 1. – С. 101-106. – (Серія «Економічні науки»).

58. Котиков К. В. Формирование финансовой стратегии межрегиональных распределительных сетевых компаний : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Константин Викторович Котиков. – Иваново, 2010. – 16 с.

59. Кравченко О. В. Поняття стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Кравченко. – Режим доступу : www.uabs.edu.ua/.../kravchenko_023.pdf. – Назва з екрану.

60. Кривуцький В. В. Державне регулювання діяльності природних монополій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук спец. 08.02.03 «Організація, планування і регулювання економікою» / Володимир Васильович Кривуцький. – Львів, 2005. – 29 с.

61. Кудріна О. Ю. Оцінювання податкового навантаження на підприємство з позиції трансакційних витрат [Електронний ресурс] / О. Ю. Кудріна. – Режим доступу : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/407/19/Kudrina.pdf>. – Назва з екрану.

62. Кукушкін О. М. Сутність поняття «стратегія розвитку підприємства» / О. М. Кукушкін // Збірник науково-технічних праць Українського державного лісотехнічного університету. – 2005. – № 15.(2). – С. 220-227.

63. Кытманов А. В. Финансовая стратегия как фактор устойчивого развития предприятия : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)»; 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит (финансы предприятий и организаций)» / Антон Владимирович Кытманов. – Ижевск, 2005. – 29 с.

64. Лагутін В. Д. Природні монополії і суміжні ринки в Україні: особливості функціонування та ймовірні сценарії реформування / В. Д. Лагутін, Ю. І. Зігліна // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 9(75). – С. 45-57.

65. Лахтіонова Л. А. Модель внутрішнього аналізу фінансової стійкості компанії на основі абсолютних її показників [Електронний ресурс] / Л. А. Лахтіонова. – Режим доступу : [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/73.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/73.pdf). – Назва з екрану.

66. Левченко Н. М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єкти господарювання / Н. М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 6. – С. 270-275.

67. Левченко Н. М. Удосконалення класифікації фінансової стратегій підприємств / Н. М. Левченко, Д. В. Хелемендик // Держава та регіони. – 2008. – № 3 – С. 167-171. – (Серія «Економіка та підприємництво»).

68. Линенко А. В. Обґрунтування вибору фінансової стратегії підприємства / А. В. Линенко, Т. О. Сніжко // Держава та регіони. – 2009. – № 1 – С. 109-113. – (Серія «Економіка та підприємництво»).

69. Ліпич Л. Г. Комплексне оцінювання діяльності підприємства як основа для формування стратегії розвитку / Л. Г. Ліпич, А. М. Момчева // Вісник національного університету водного господарства та

природокористування. – Рівне, 2009. – № 2 (46). – С. 235-240. – (Серія «Економіка»).

70. Ліпич Л. Г. SWOT-аналіз центрів відповідальності в контексті управлінського обліку / Л. Г. Ліпич, М. Б. Кулинич // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2009. – № 5. – Т. 3 – С. 226-228. – (Серія «Економічні науки»).

71. Лисовская И. А. Методология формирования финансовой стратегии российских компаний : автореф. дисс. на соискание уч. степени докт. экон. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ирина Анатолиевна Лисовская. – М., 2009. – 45 с.

72. Лисситса А. Анализ оболочки данных (DEA) – современная методика определения эффективности производства / А. Лисситса, Т. Бабичева // Halle : Institute of agricultural development of central and Eastern Europe. – Germany, 2003. – 32 p.

73. Лисситса А. Теоретические основы анализа продуктивности и эффективности сельскохозяйственных предприятий / А. Лисситса, Т. Бабичева // Halle : Institute of agricultural development of central and Eastern Europe. – Germany, 2003. – P. 7-32.

74. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К.: Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.

75. Логинов Г. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г. В. Логинов, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 3-15.

76. Люльов О. В. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах незбалансованої економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.00.04 «Економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Олексій Валентинович Люльов. – Суми, 2011. – 20 с.

77. Матин А. А. Неценовые методы регулирования естественных монополий в условиях трансформации экономики : автореф. дисс. на соискание

уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Александр Алдырбасович Матин. – М., 2007. – 25 с.

78. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : ИТД Университетская книга, 2003. – 288 с.

79. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решение [Электронный ресурс] / Г. Минцберг, Д. Б. Куинн, С. Гошал. – Режим доступа : <http://mgt-edu.ru/14-8.php>. – Загл. с экрана.

80. Могилевская О. Ю. Финансовая стратегия управления промышленным предприятием / О. Ю. Могилевская // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 35-38.

81. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.

82. Оводков Д. А. Финансовая стратегия предприятия и механизмы ее разработки : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Дмитрий Александрович Оводков. – Волгоград, 2008. – 28 с.

83. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com/www/3/nakweb.nsf/0/486E117B34CF13EEC2257BCE0041B995?OpenDocument&Expand=3&>. – Назва з екрану.

84. Офіційний сайт Національної комісії регулювання енергетики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=6326>. – Назва з екрану.

85. Парій І. В. Стратегічне управління організацією в умовах швидких змін середовища / І. В. Парій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698(1) – С. 244-250.

86. Плиса В. Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України : монографія / В. Й. Плиса, І. І. Приймак. – Львів: ІНВК «АТБ», 2009. – 144 с.

87. Плікус І. Й. Методичні підходи щодо розробки фінансової стратегії розвитку підприємства / І. Й. Плікус. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. – № 159. – С. 90-99.

88. Погорелов Ю. С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства: монографія / Ю. С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.

89. Попова Н. В. Розробка стратегії розвитку підприємства / Н. В. Попова, Н. М. Белевцова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29.– С. 359-363.

90. Портер М. Международная конкуренция (Конкурентные преимущества) / М. Портер // [Пер. с англ. В. Д. Щетинина]. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

91. Посібник з економічного регулювання природних монополій / [Ахтирко Є. та ін.] – К.: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. – 69 с.

92. Потрашкова Л. В. Моделювання управління розвитком підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец: 08.03.С2 «Економіко-математичне моделювання» / Л. В. Потрашкова. – Харків, 2002. – 22 с.

93. Про засади функціонування ринку природного газу : Закон України // ВВР. від 08.07.2010 № 2467-VI. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2467-17> – Назва з екрану.

94. Про затвердження Звіту про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики, у 2012 році : Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики від 22.03.2013 № 282. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0685-13><http://www.nerc.gov.ua/?id=6326>. – Назва з екрану.

95. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на транспортування та постачання природного газу для підприємств з газопостачання та газифікації:

Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України від 04.09.2002 р. № 983 із змінами від 25.06.2009 р. № 749. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ngbi.com.ua/cgi-bin/normative.cgi?cmd=get_text&id=437. – Назва з екрану.

96. Про затвердження Порядку формування інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних та газотранспортних підприємств : Постанова Національна комісія регулювання електроенергетики України від 17.03.2011 року № 358. [Електронний ресурс] // Офіційний вісник України. – Режим доступу : <http://ovu.com.ua/articles/10352-pro-zatverdzhennya-poryadku-formuvannya-investitsi> . – Назва з екрану.

97. Про затвердження Порядку формування тарифів на транспортування природного газу розподільними трубопроводами на основі багаторічного стимулюючого регулювання : Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики від 28.11.2013 р. № 1499. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2071-13> . – Назва з екрану.

98. Про затвердження Процедури встановлення та перегляду тарифів на послуги з транспортування, розподілу, постачання природного газу, закачування, зберігання та відбору природного газу : Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики від 03.04.2014 р. № 369. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0685-13> . – Назва з екрану.

99. Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу : Закон України // ВВР. – № 2711. – 2005 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/annot/2711-15>. – Назва з екрану.

100. Прокопець О. В. Формування фінансової стратегії підприємств в сучасних умовах / О. В. Прокопець // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 3. – С. 300-304.

101. Пропозиції щодо методології цінового регулювання газорозподільних компаній : [Аналітична доповідь Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики]. – К., 2013. – С. 41.

102. Про природні монополії : Закон України від 20.04.2000 № 1682-III (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>. – Назва з екрану.

103. Пузирьова П. В. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств / П. В. Пузирьова. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 151-156.

104. Путятін Ю. О. Механізми фінансової стратегії розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 03.06.02 «Підприємництво, менеджмент і маркетинг» [Електронний ресурс] / Юрій Олексійович Путятін. – Х., 2000. – 16 с. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe. – Назва з екрану.

105. Пчелинцева Л. Н. Учетно-аналитическое обеспечение выбора финансовой стратегии : автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. экон. наук спец. 08.00.12 «Бухгалтерский отчет, статистика» / Людмила Николаевна Пчелинцева. – Нижний Новгород, 2006. – 24 с.

106. Раєвська О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвська. –Х.: ВД «Інжек», 2006. – 496 с.

107. Рзаєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рзаєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т.1. – С. 177-181.

108. Розвиток газового сектору України в контексті інтеграції [Електронний ресурс] // Центр Разумкова. – Режим доступу : www.razumkov.org.ua/.../1392734130_file.pdf. – Назва з екрану.

109. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – [8-е изд., перераб]. – М.: Новое знание, 2003. – 640 с.

110. Савко О. Я. Аналіз виробничо-технологічних втрат газу газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Теорія і практика стратегічного

управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем : Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції 15-17 травня 2013 р. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2013. – С. 170-172.

111. Савко О. Я. Аналіз податкового навантаження на прикладі газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Нафтогазова енергетика-2013 : Тези доповідей Міжнародної науково-технічної конференції 7-11 жовтня 2013р. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, – 2013. – С. 411-414.

112. Савко О. Я. Аналіз тарифного регулювання газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна візія та виклики глобалізації: Збірник тез доповідей XI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених 13-14 березня 2014 р. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 185-187.

113. Савко О. Я. Аналітика тенденцій фінансового стану газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2013. – № 33. – С. 157-166.

114. Савко О. Я. Обґрунтування тарифів – передумова формування стратегії газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу : Збірник наукових праць. – Івано-Франківськ, 2010. – № 3(25). – С.164-167.

115. Савко О. Я. Основні засади формування стратегії розвитку підприємств газотранспортної системи / О. Я. Савко // Економічний аналіз : Збірник наукових праць. – Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка», 2012. – Вип. 11. – Ч. 3. – С. 36-39.

116. Савко О. Я. Основні складові фінансової стратегії підприємств газотранспортної системи / О. Я. Савко // Економіка і управління : виклики та перспективи : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 4-5 лютого 2013 р. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – С. 195-197.

117. Савко О. Я. Особливості розробки фінансової стратегії газотранспортних підприємств / О. Я. Савко // Теорія та практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем : Збірник тез

доповідей III Всеукраїнської науково-практичної конференції 21-22 жовтня 2011 р.– Івано-Франківськ : ІФНТУНГ , 2011. – С. 80 - 82.

118. Савко О. Я. Оцінка ефективності діяльності газорозподільних підприємств / О. Я. Савко // Стратегія підприємства : зміна парадигми управління та інноваційні рішення для бізнесу : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції 14-15 листопада 2013 р. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 367-369.

119. Савко О. Я. Оцінка фінансової стійкості підприємства на основі дискримінантних моделей (на прикладі ПАТ «Івано-Франківськгаз) / О. Я. Савко // Розвиток національних економік в умовах глобальної нестабільності : матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції 10-11 травня 2013 р. / ред. кол. : С. О. Якубовський [та ін.]. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 135-137.

120. Савко О. Я. Підходи до оцінки фінансової стратегії підприємства / О. Я. Савко // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2013. – С. 169-173. – (Серія «Економічні науки»).

121. Савко О. Я. Фактори формування фінансової стратегії підприємств газотранспортної сфери / О. Я. Савко // Техніка і прогресивні технології у нафтогазовій інженерії-2012 : Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених та студентів 5-7 листопада 2012 р. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – С. 235-238.

122. Свобода Т. І. Інвестиційна стратегія підприємства [Електронний ресурс]. / Т. І. Свобода – Режим доступу до інтернет-конф. : <http://intkonf.org/svoboda-t-i-investitsiyna-strategiya-pidpriemstva/>. – Назва з екрану.

123. Селівестрова Л. С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємств / Л. С. Селівестрова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С.133-136.

124. Семенов А. Г. Финансовая стратегия в управлении предприятиями : монография / [А. Г. Семенов, О. О. Ерпухова, Т. В. Перехрест та ін.] – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.

125. Семенов Г. А. Стратегия развития предприятия в современных условиях на примере КП «НБК «Искра» (м. Запоріжжя) / Г. А. Семенов, Ю. М. Богдан // Государство та регионы. – 2009. – № 2 – С. 187-196. – (Серия «Экономика та підприємство»).

126. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии : учеб. пособ. / Г. Н. Степанова. – М.: Изд-во МГУП, 2001. – 136 с.

127. Стоянова Е. С. Комплексное управление текущими активами и пассивами предприятия [Электронный ресурс] / Е. С. Стоянова // Финансовый менеджмент, корпоративные финансы. – Режим доступа к журн. : http://www.elitarium.ru/2013/03/20/print:page,1,upravlenie_aktivami_passivami_predpriyatija.html. – Загл. с экрана.

128. Стратегический менеджмент / [Под ред. Петрова А. Н.] – СПб. : Питер, 2005. – 496 с. – (Серия «Учебник для вузов»).

129. Стратегический менеджмент: учебн. пос. / [Под ред. Лапыгина Ю.Н.] – М., 2009. – 174 с.

130. Струк Н. П. Нові принципи та підходи щодо розрахунку ціни на послуги підприємств газотранспортної та газорозподільної систем / Н. П. Струк, Л. І. Рушук // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 2(5). – С. 234-238.

131. Таряник О. М. Формування стратегії підприємства на основі пріоритетів розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Олена Михайлівна Таряник. – Харків, 2004. – 20 с.

132. Терещенко О. О. Антикризове управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – № 12. – С. 56–63.

133. Теслинов А. Г. Два маршрута в «стратегической тайге» / А. Г. Теслинов // Имидж Магнитогорск. – 2004. – № 11. – С. 24–28.

134. Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализ : учеб. пособие / А. А. Томпсон -мл., А. Дж. Стикланд III., [Пер. с англ. под. ред. Н М. Макаровой]. – М. – СПб. –К. : Вильямс, 2009. – 924 с.
135. Фінансова стратегія підприємства: монографія / [Бланк І. С., Ситник Г. В., Корольова-Казанська О. В., Ганечко І. Г.]; за ред. І. О. Бланк. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.
136. Финансовое управление компанией / [Общ. ред. Е. В. Кузнецовой]. – М. : Правовая культура, 1996. – 384 с.
137. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний : автореф. дисс. на соискание уч. степени докт. экон. наук спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ирина Петровна Хоминич. – М. : АОЗТ «Маска», 1998. – 32 с.
138. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації : монографія / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська. – К. : Освіта України, 2010. – 316 с.
139. Цопа Н. В. Механізм керованого розвитку промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Наталя Володимирівна Цопа. – Донецьк, 2011. – 32 с.
140. Чукаєва І. К. Проблеми управління та регулювання розвитком нафтогазового комплексу / І. К. Чукаєва // Економіка та право. – 2009. – № 2. – С. 29-32.
141. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз : навч. посібник / О. О. Шеремет. – К., 2005. –196 с.
142. Шеховцева Л. С. О некоторых понятиях стратегического управления / Л. С. Шеховцева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 6.
143. Шим Дж. Финансовый менеджмент (Экономика для практиков) / Дж.Шим, К.Сигел, Г.Джоэл; [Пер. с англ.] – М. : Филинь, 1996. – 400 с.

144. Шубравська О. Сталий економічний розвиток : поняття і напрямки дослідження / О. Шубравська // Економіка України. – 2005. – № 1. – С. 36-42.

145. Щодо затвердження Звіту про діяльність Національної комісії регулювання електроенергетики України у 2011 році : Наказ Національної комісії регулювання енергетики від 30.03.2012 № 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.nerc.gov.ua/control/uk/archive/docview?typeId=35908>. – Назва з екрану.

146. Якимчук Т. В. Теоретичні аспекти формування інвестиційної стратегії на підприємствах харчової промисловості [Електронний ресурс] / Т. В. Якимчук. // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. – 2010. – № 11 (114). – Режим доступу до журн. : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11575/1/Theoretical%20Aspects.pdf>. – Назва з екрану.

147. Andersen P. A procedure for ranking efficient units in data envelopment analysis / N. C. Petersen, P. Andersen // Management Science.– 1993.– № 39 (10) – P. 1261-1264.

148. Banker R. D. Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis / R. D. Banker, A. Charnes, W. W. Cooper // Management Science. – 1984. – № 30 (9). – P.1078-1092.

149. Charnes A. Measuring the Efficiency of Decision Making Units/ A. Charnes, A. Cooper, W.W. Rhodes // European Journal Operational Research. – 1978. – № 2(6).– P. 429-444.

150. Commission staff working document on a new approach to the European Programme for Critical Infrastructure Protection [Electronic Resource] / Making European Critical Infrastructures Brussels, 28.8.2013 – SWD(2013) 318 final more secure. – 17 p. – Mode of access : http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/crisis-and-terrorism/criticalinfrastructure/docs/swd_2013_318_on_epcip_en.pdf. – Title from the screen.

151. Dyson R. G. Applied in Data Envelopment Analysis / R. G. Dyson, E. Thanassoulis // Journal of the Operational Research. – 1991. – № 52(1). – P. 1-15.

152. Emrouznejad A. Bibliography of DEA researching [Electronic Resource] / A. Emrouznejad. – Mode of access : <http://www.deazone.com/en/resources/bibliography>. – Title from the screen.

153. Emrouznejad A. Evaluation of research in efficiency and productivity: A survey and analysis of the first 30 years of scholarly literature in DEA/ A. Emrouznejad, B.R. Parker, G. Tavares // Socio-Economic Planning Sciences. – 2008. – № 42. – P. 151-157.

154. Farrell M. J. The measurement of productive efficiency / M. J. Farrell // Journal of the Royal Statistical Society. Series A General 125. – 1957. – Part 2. – P. 252–267.

155. Goncharuk A. G. What causes increase in gas price: the case of Ukraine / A. G. Goncharuk // International Journal of Energy Sector Management. – 2013. Vol. 7– Iss : 4. – P. 448-458.

156. Jeżak J. Strategiczne zarządzanie firmą poprzez budowanie przewagi konkurencyjnej [Zasobów elektronicznych] / J. Jeżak // Uniwersytet Łódzki, 1990. – 114 s. – Tryb dostępu do książki: <http://www.mmconsultinggroup.pl/16.ie-firma-poprzez-budowanie-przewagi-konk>. – Ekran tytuł.

157. Kuc B. R. Zarządzanie strategiczne: geneza, rozwój, priorytety / Kuc B. R., Gliński B., Szczepankowski P. // Warszawa: Wydawnictwo Key Text, 1996. – 315 s.

158. Malmquist S. Index numbers and indifference curves / S. Malmquist // Trabajos de Estadística. – 1953. – Vol. 4 – No. 1. – P. 209-242.

159. Markiewicz P. Change management in the strategy implementation process / P. Markiewicz // Intellectual economics. – 2011. – Vol. 5. – No. 2(10). – P. 257–267.

160. Murawska M. Zarządzanie strategiczne niematerialnymi zasobami przedsiębiorstwa. [Zasobów elektronicznych] / M. Murawska. – Warszawa, 2008. –

221 s. – Tryb dostępu: http://www.fundacja.edu.pl/pliki/monika_murawska_zarzadzanie_strategiczne.pdf. – Ekran tytuł.

161. Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu / [Orłowski W., Pasternak R., Flaht K., Szubert D.]. – Warszawa, 2010. – 194 s.

162. Rossi M. A. Technical change and efficiency measures: the post-privatisation in the gas distribution sector in Argentina / M. A. Rossi // *Energy Economics*. – 2001. – Vol. 23. – No. 3 – P. 295-304.

163. Savko O. Data envelopment analysis implementation regarding gas-distribution enterprises' performance evaluation / O. Savko // *L'Association 1901 «SEPIKE»*. – Poitiers, Osthofen, Los Angeles. – 2014. – № 5. – P. 192-195.

164. Strategiczny plan rozwoju firmy oparty o technologie i innowacje : [Poradnik metodyczny]. [Zasobów elektronicznych] / [redakcja ogólna dr inż. J. Koszałka]. – Gdańsk, 2008. – 116 s. – Tryb dostępu: <http://www.ris-pomorskie.pg.gda.pl/fileadmin/images/SDTI/Poradnik-metodyczny-SDTI.pdf>. – Ekran tytuł.

Огляд авторських визначень поняття «розвиток підприємства»

Автор	Визначення розвитку підприємства
Ю. С. Погорелов [88 с.45]	Розвиток підприємства – безперервний процес, що відбувається за встановленою програмою як зміна його етапів, кожен з яких є більш якісним за попередній, через що у підприємства виявляються нові властивості, якості та характерні риси, які дають йому можливість виконувати нові функції, вирішувати нові завдання, що зміцнює його позиції і підвищує здатність протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища.
Н. В. Цопа [139, с. 8-9]	Розвиток підприємства – це закономірна зміна стану підприємства, якому притаманні заощадження і зростання якості функціонування підприємства на рівні не нижче приросту економіки і конкретного ринкового оточення.
Л. С. Запасна [45, с.36]	Розвиток підприємства – це новий якісно-кількісний стан підприємства, який відбувається у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.
І. В. Богатирьов [10, с.5]	Розвиток підприємства – різноманітні зміни, які є результатом взаємодії економічних предметів (об'єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів.
Л. В. Потрашкова [92, с.5]	Розвиток підприємства визначається як процес нарощування його потенціалу із задоволення потреб власників, персоналу і держави.
В. Кифяк [50,с.193]	Розвиток підприємства – це динамічна система, що складається із взаємодіючих підсистем, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємства, спрямованих на досягнення цілей.
О. Шубравська [144, с. 37]	Розвиток підприємства – процес переходу відкритої системи з одного стану в інший, що супроводжується зміною її якісних і кількісних характеристик.

Огляд авторських визначень поняття «фінансова стратегія»

Фінансова стратегія

забезпечує основні напрями розвитку фінансової діяльності підприємства та фінансових відносин за рахунок формування довгострокових фінансових цілей та вибору шляхів їх досягнення, а також напрямів формування і використання фінансових ресурсів при зміні чинників зовнішнього середовища (І. О. Бланк) [135, с. 15].

план дій для забезпечення підприємства грошовими коштами, в якому особлива увага приділяється повноті надходження грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, зниженню собівартості продукції, ефективному розподілу й використанню прибутку та капіталу підприємства і визначенню потреби в обігових коштах (А. Г. Семенов) [124, с.36].

модель дій підприємства на стратегічну перспективу для досягнення цілей та використання потенційних можливостей, в основу формування якої покладе не управління фінансовими ресурсами (М. Д. Білик) [5, с.148].

спосіб досягнення цілей фінансової діяльності підприємства, який спрямований на підтримання рівноваги між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання (Ю. О. Пуятін) [104].

модель дій для досягнення встановлених цілей підприємства шляхом координації, розподілу та використання фінансових ресурсів (І. Й. Плікус) [87, с.93].

система напрямів перспективного розвитку фінансової діяльності підприємства в умовах невизначеності, яка підпорядковується довгостроковим цілям, що враховують фінансові інтереси його власників, забезпечують ефективне використання внутрішнього фінансового потенціалу та можливість своєчасної адаптації до змін чинників зовнішнього фінансового середовища (Г. В. Блакита) [6, с.11-12].

модель розвитку фінансової системи підприємства, яка поєднує стратегічні фінансові цілі, фінансові ресурси, технології та організацію управління, що забезпечує її стійкість і адаптацію до зміни економічної ситуації (В. Й. Пліса, І. І. Приймак) [86, с.35].

загальне управління всіма активами та пасивами підприємства (О. Ю. Могилевська) [80, с. 35].

план дій щодо забезпечення підприємства наявними чи можливими грошовими коштами, який повинен враховувати фінансовий потенціал та вирішувати завдання, які забезпечують фінансову стабільність підприємства в ринкових умовах господарювання (П. В. Пузирьова) [103, с.153].

→ система дій щодо забезпечення фінансової діяльності, економії всіх видів витрат, мобілізації капіталу для підтримки виробничих, дослідницьких, маркетингових та інших стратегій, спрямована на максимальне підвищення вартості підприємства (П. Г. Клівець) [52, с.234].

→ система довгострокових завдань фінансової діяльності підприємства та найефективніших шляхів їх реалізації (А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк) [43, с.875]

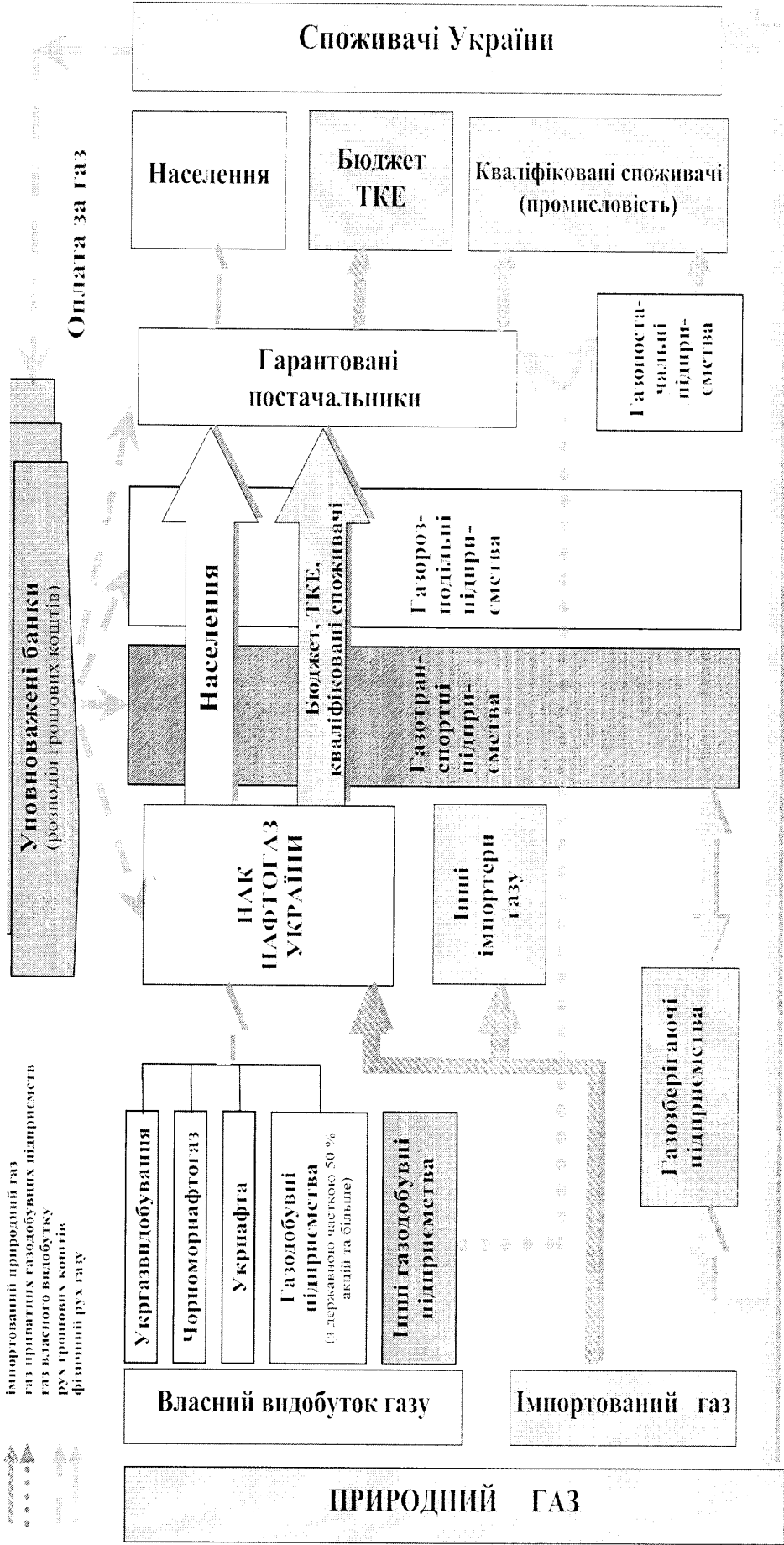
→ узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених стратегічних цілей в рамках місії підприємства на основі формування, розподілу, використання і координації фінансових результатів компанії (І. П. Хомініч) [137, с.9].

→ система дій у сфері фінансів для розробки та досягнення цілей організації, яка являє собою плани отримання, накопичення і розподілу фінансових ресурсів, необхідних для досягнення цілей організації, і базується на прогнозуванні можливих впливів середовища на організацію, а також враховує можливі наслідки цих впливів (Д. В. Корепанов) [55, с. 3-4].

→ система формування пріоритетних фінансових цілей підприємства шляхом ефективного залучення і використання фінансових ресурсів, координації їх потоків для забезпечення необхідного рівня фінансової безпеки на основі врахування змін факторів зовнішнього та внутрішнього середовища (Д.О. Оводков) [82,с.10-11].

→ Система економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання грошових потоків у процесі їх кругообігу, які виступають як ресурс та відображають фінансово-економічну діяльність підприємства (А. В.Китманов) [63, с. 8].

Спрощена модель ринку природного газу, що діяла у 2012 році [94]



Споживачі ЄС

ТРАНСІТ

Таблиця Г 1 – Показники оцінки майнового стану газорозподільних підприємств

Назва підприємства	Частка основних засобів в активах (за залишковою вартістю)										Коефіцієнти вносу основних засобів										Співвідношення необоротних та оборотних активів									
	2009		2010		2011		2012		2008		2009		2010		2011		2012		2008		2009		2010		2011		2012			
	Роки																													
1 ПАТ «Вінницька»	0,254	0,476	0,652	0,702	0,295	0,314	0,335	0,040	0,077	0,482	0,437	0,975	1,902	2,631																
2 ПАТ «Волинська»	0,417	0,712	0,647	0,736	0,365	0,350	0,243	0,083	0,119	1,546	2,172	2,633	3,083	3,083																
3 ПАТ «Дніпропетровська»	0,326	0,339	0,451	0,470	0,482	0,468	0,481	0,100	0,198	0,698	0,519	0,582	0,844	0,973																
4 ПАТ «Дніпрова»	0,213	0,189	0,446	0,269	0,641	0,637	0,648	0,096	0,190	0,324	0,322	0,410	0,865	0,419																
5 ПАТ «Донецька»	0,516	0,492	0,568	0,568	0,608	0,623	0,634	0,106	0,210	0,419	0,430	0,346	1,381	1,212																
6 ПАТ «Донецькоблгаз»	0,134	0,138	0,598	0,514	0,605	0,613	0,622	0,093	0,182	1,010	0,832	1,058	0,805	1,215																
7 ПАТ «Донецькімбл»	0,396	0,490	0,419	0,458	0,311	0,333	0,338	0,339	0,432	0,776	0,981	1,221	1,901	1,339																
8 ПАТ «Енаклиська»	0,403	0,399	0,456	0,506	0,572	0,452	0,460	0,448	0,477	1,736	1,981	1,221	0,766	1,035																
10 ПАТ «Елгогольська»	0,604	0,560	0,545	0,578	0,286	0,282	0,285	0,078	0,151	1,736	1,981	1,221	0,766	1,035																
11 ПАТ «Закарпатська»	0,463	0,525	0,428	0,446	0,404	0,425	0,430	0,408	0,433	1,060	0,866	1,112	0,632	0,805																
12 ПАТ «Закарпатська»	0,263	0,299	0,428	0,411	0,425	0,453	0,377	0,048	0,095	1,578	0,915	0,845	1,048	0,991																
13 ПАТ «Закарпатська»	0,628	0,584	0,396	0,566	0,335	0,351	0,363	0,063	0,125	1,443	1,110	2,131	0,731	1,418																
14 ПАТ «Житомирська»	0,786	0,731	0,699	0,699	0,170	0,147	0,171	0,181	0,194	2,962	4,241	3,373	1,810	2,324																
15 ПАТ «Івано-Франківська»	0,399	0,554	0,718	0,702	0,437	0,426	0,335	0,059	0,112	1,327	1,056	4,050	2,714	2,439																
16 ПАТ «Ільківська»	0,456	0,585	0,615	0,702	0,376	0,411	0,312	0,060	0,101	0,932	0,947	1,583	1,605	2,377																
17 ПАТ «Кіровоградська»	0,638	0,615	0,526	0,537	0,320	0,338	0,376	0,305	0,360	1,921	2,017	1,827	1,201	1,182																
18 ПАТ «Кіровоградська»	0,449	0,421	0,437	0,458	0,477	0,449	0,438	0,044	0,098	0,438	0,944	0,827	0,876	1,325																
19 ПАТ «Кривий Ріг»	0,644	0,627	0,517	0,620	0,293	0,294	0,267	0,491	0,163	2,123	3,102	1,857	1,079	1,632																
20 ПАТ «Львівська»	0,388	0,366	0,373	0,446	0,349	0,347	0,355	0,079	0,169	0,839	0,737	0,665	0,839	1,217																
21 ПАТ «Львівська»	0,310	0,371	0,261	0,672	0,502	0,499	0,351	0,057	0,130	0,579	0,115	0,928	5,313	3,830																
22 ПАТ «Миколаївська»	0,301	0,331	0,459	0,509	0,313	0,362	0,367	0,065	0,111	1,839	1,917	1,862	1,333	1,739																
23 ПАТ «Одеська»	0,490	0,531	0,891	0,841	0,297	0,291	0,260	0,268	0,310	1,383	1,780	1,680	5,460	6,071																
24 ПАТ «Хмельницька»	0,512	0,548	0,393	0,495	0,422	0,430	0,412	0,419	0,449	1,670	1,171	1,386	0,661	1,019																
25 ПАТ «Хмельницька»	0,719	0,758	0,621	0,690	0,300	0,314	0,376	0,395	0,416	2,379	3,060	3,169	2,001	2,574																
26 ПАТ «Хмельницька»	0,513	0,474	0,533	0,571	0,369	0,403	0,417	0,371	0,341	1,281	1,385	1,015	1,112	1,335																
27 ПАТ «Хмельницька»	0,576	0,780	0,735	0,674	0,524	0,537	0,659	0,669	0,683	0,402	1,383	1,481	2,792	2,199																
28 ПАТ «Хмельницька»	0,539	0,494	0,510	0,550	0,243	0,276	0,316	0,016	0,070	1,325	1,271	1,679	1,387	2,543																
29 ПАТ «Хмельницька»	0,661	0,610	0,505	0,492	0,305	0,327	0,335	0,101	0,162	2,139	3,158	1,655	1,038	1,318																
30 ПАТ «Хмельницька»	0,415	0,367	0,439	0,590	0,286	0,316	0,350	0,354	0,351	0,800	0,875	0,706	0,976	1,459																
31 ПАТ «Хмельницька»	0,243	0,188	0,116	0,152	0,529	0,550	0,579	0,530	0,509	0,294	0,410	0,316	0,167	0,251																
32 ПАТ «Хмельницька»	0,461	0,401	0,391	0,413	0,475	0,506	0,528	0,085	0,162	1,307	1,373	1,248	0,702	0,811																
33 ПАТ «Хмельницька»	0,165	0,162	0,601	0,538	0,662	0,674	0,683	0,688	0,688	0,326	0,326	0,273	1,221	1,408																
34 ПАТ «Хмельницька»	0,662	0,659	0,690	0,670	0,274	0,265	0,266	0,254	0,243	1,637	3,391	2,368	2,356	2,076																
35 ПАТ «Хмельницька»	0,705	0,691	0,573	0,591	0,321	0,322	0,319	0,653	0,090	3,471	3,461	2,788	2,487	1,279																
36 ПАТ «Хмельницька»	0,197	0,177	0,206	0,213	0,376	0,608	0,591	0,612	0,553	0,513	0,539	0,418	0,530	0,601																
37 ПАТ «Черкаська»	0,515	0,501	0,556	0,515	0,284	0,289	0,289	0,285	0,276	1,039	1,157	1,085	1,355	1,061																
38 ПАТ «Хмельницька»	0,717	0,700	0,621	0,606	0,331	0,359	0,391	0,411	0,411	2,638	2,598	3,311	1,658	1,599																
39 ПАТ «Чернівецька»	0,696	0,768	0,824	0,795	0,269	0,336	0,306	0,037	0,071	3,435	1,052	3,107	1,860	4,181																
40 ПАТ «Чернівецька»	0,471	0,476	0,656	0,701	0,361	0,378	0,381	0,049	0,092	1,127	0,903	0,995	2,486	3,186																
41 ПАТ «Севастопольська»	0,622	0,719	0,638	0,674	0,371	0,389	0,367	0,348	0,353	1,774	1,813	1,858	2,977	2,178																

Таблиця Г 9 -- Показники рентабельності газорозподільних підприємств

Назва підприємств	Коефіцієнт рентабельності активів				Коефіцієнт рентабельності власного капіталу				Коефіцієнт рентабельності продажів			
	Роки				Роки				Роки			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
1 ПАТ «Виницагаз»	-0,074	-0,016	0,245	0,000	-0,670	-0,399	1,365	-0,091	-0,180	-0,037	0,235	-0,000
2 ПАТ «Волингаз»	-0,016	-0,025	0,001	-0,011	-0,051	-0,078	0,002	-0,024	-0,041	-0,063	0,001	-0,008
3 ПАТ «Дніпропетровськгаз»	-0,048	-0,053	0,293	0,064	-1,495	3,430	1,647	0,154	-0,038	-0,012	0,130	0,026
4 ПАТ «Дніпрогаз»	-0,090	0,073	-0,083	0,103	-0,880	0,760	2,947	-1,895	-0,041	-0,029	0,040	0,040
5 ПАТ «Криворізьгаз»	-0,217	0,146	0,124	0,167	2,247	-1,218	-6,764	2,471	-0,185	0,115	0,063	0,061
6 ПАТ «Львівськийгаз»	-0,044	0,004	0,023	-0,001	-1,012	0,014	0,071	-0,008	-0,029	0,002	0,011	-0,001
7 ПАТ «Донецькийгаз»	-0,155	-0,032	-0,033	0,075	-0,440	-0,111	-0,111	0,227	-0,125	-0,023	-0,016	0,035
8 ПАТ «Маріупольгаз»	0,032	0,001	0,300	0,111	0,052	0,002	0,303	0,158	0,019	0,001	0,140	0,083
9 ПАТ «Макіївка»	-0,052	0,053	0,121	0,010	-0,143	0,125	0,239	0,017	-0,041	0,041	0,076	0,006
10 ПАТ «Житомиргаз»	-0,052	-0,017	0,343	0,009	-0,238	-0,076	0,609	0,016	-0,056	-0,015	0,148	0,005
11 ПАТ «Керошіногаз»	-0,037	-0,027	0,572	-0,063	-0,371	-1,357	1,716	0,047	-0,049	-0,015	0,168	-0,026
12 ПАТ «Закарпатгаз»	-0,047	-0,054	0,502	0,030	-0,432	-1,368	1,820	0,016	-0,055	-0,077	0,531	0,026
13 ПАТ «Закарпатгаз»	-0,270	-0,007	0,329	0,020	-0,821	-0,031	0,916	0,037	-0,220	-0,006	0,182	0,016
14 ПАТ «Львівськийгаз»	-0,200	-0,190	0,489	0,008	-0,864	-1,705	1,918	0,016	-0,239	-0,289	0,521	0,008
15 ПАТ «Вино-Франківськгаз»	-0,005	-0,021	0,393	0,013	-0,410	-0,611	1,532	0,025	-0,006	-0,027	0,341	0,010
16 ПАТ «Тисменичгаз»	-0,314	-0,341	0,171	-0,005	3,249	1,449	16,371	-0,020	-0,193	-0,215	0,111	-0,003
17 ПАТ «Криворізьгаз»	-0,021	-0,030	0,060	0,001	-0,029	-0,042	0,000	0,001	-0,014	-0,023	0,000	0,000
18 ПАТ «Кіровоградгаз»	-0,018	-0,029	0,138	0,002	-0,037	-0,041	0,302	0,003	-0,009	-0,011	0,036	0,001
19 ПАТ «Кіровоградгаз»	-0,257	-0,137	-0,005	-0,028	-0,243	8,537	-0,026	-0,102	-0,177	-0,109	-0,002	-0,012
20 ПАТ «Луганськгаз»	-0,192	-0,085	0,341	-0,013	2,108	0,471	5,856	-0,044	-0,004	0,009	0,219	0,007
21 ПАТ «Львівськийгаз»	-0,002	0,005	0,178	0,010	-0,019	0,046	0,617	0,016	-0,049	-0,097	0,135	-0,004
22 ПАТ «Львівськийгаз»	-0,049	-0,077	0,169	0,005	-0,275	-0,681	0,572	0,010	-0,003	0,000	0,100	0,007
23 ПАТ «Береггаз»	-0,086	0,001	-0,033	-0,045	-0,204	0,002	-0,061	-0,071	-0,067	0,001	-0,003	-0,019
24 ПАТ «Бучацькагаз»	-0,179	-0,107	0,026	0,001	-1,173	-0,546	0,091	0,004	-0,106	-0,061	0,011	-0,009
25 ПАТ «Львівськийгаз»	-0,083	0,000	0,061	0,012	-0,221	-0,003	0,596	0,112	-0,049	0,000	0,030	0,040
26 ПАТ «Кременькукгаз»	-0,028	0,002	0,007	0,031	-0,056	0,005	0,032	1,055	-0,017	0,001	0,003	0,049
27 ПАТ «Хмельницькагаз»	-0,176	-0,315	-0,002	-0,004	5,267	-6,986	-0,006	-0,009	-0,137	-0,560	-0,061	-0,003
28 ПАТ «Ривненськагаз»	-0,091	-0,060	0,233	0,031	-0,292	-0,276	0,630	0,053	-0,084	-0,055	0,140	0,017
29 ПАТ «Хмельницькагаз»	-0,101	-0,053	0,195	0,017	-0,371	-0,264	0,622	0,011	-0,041	-0,041	0,100	0,007
30 ПАТ «Кіровоградгаз»	-0,101	-0,043	-0,029	0,062	-0,386	-0,230	-0,167	0,250	-0,093	-0,038	0,100	0,017
31 ПАТ «Кіровоградгаз»	-0,138	-0,195	-0,013	0,112	0,386	0,288	0,027	-2,640	-0,060	-0,078	-0,005	0,148
32 ПАТ «Харківськийгаз»	-0,349	-0,188	0,468	0,009	2,361	1,511	8,887	0,030	-0,181	-0,121	0,001	-0,013
33 ПАТ «Харківськийгаз»	-0,155	-0,058	0,209	-0,025	-2,509	0,301	2,177	-0,075	-0,093	-0,053	0,135	-0,013
34 ПАТ «Херсонськагаз»	0,002	-0,010	0,001	0,017	0,004	-0,017	0,001	0,027	0,001	0,001	0,001	0,011
35 ПАТ «Хмельницькагаз»	-0,051	-0,035	0,124	0,046	-0,084	-0,066	0,212	0,068	-0,059	-0,030	0,002	0,028
36 ПАТ «Полтавськийгаз»	-0,001	0,051	0,031	0,035	-0,005	0,271	0,136	0,121	0,000	0,021	0,009	0,011
37 ПАТ «Черкаськийгаз»	0,007	0,004	0,356	0,025	0,016	0,011	0,818	0,037	0,009	0,001	0,210	0,041
38 ПАТ «Хмельницькагаз»	0,002	-0,003	0,006	0,036	0,003	-0,004	0,009	0,051	0,002	-0,002	0,003	0,024
39 ПАТ «Хмельницькагаз»	-0,102	-0,082	0,010	-0,033	-0,233	-0,231	-0,082	-0,082	-0,530	-0,16	0,016	-0,026
40 ПАТ «Чернівецькагаз»	-0,014	-0,054	0,239	0,005	-0,030	-0,128	0,518	0,008	-0,102	0,211	0,008	0,008
41 ПАТ «Славгородськагаз»	0,001	0,040	0,049	-0,009	0,002	0,038	0,101	-0,238	0,000	0,009	0,019	-0,047

Таблиця Г 13 – Результати аналізу фінансової стійкості за критеріями забезпеченості запасів та витрат фінансовими джерелами

Назва підприємства	Тип фінансової стійкості										
	2008	2009	2010	2011	2012	2008	2009	2010	2011	2012	2012
1 ПАТ «Вінницягаз»	535508	629458	490829	307373	263257	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
2 ПАТ «Волиньгаз»	164177	188997	175094	167100	116510	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
3 ПАТ «Дніпрогаз»	325624	500095	471379	368292	349181	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
4 ПАТ «Дніпрогаз»	233252	264439	281735	272389	583029	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
5 ПАТ «Кришталіт»	138770	135226	164855	71156	82321	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
6 ПАТ «Донецькоблгаз»	195040	221662	264426	349351	233601	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нормальна стійкість	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
7 ПАТ «Донецькоблгаз»	162641	133384	110966	133384	110937	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
8 ПАТ «Маріупольгаз»	68764	87127	77717	121236	91859	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
9 ПАТ «Маківка»	39467	37698	40397	39065	40836	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
10 ПАТ «Кіровоградгаз»	120980	127959	169040	230858	202472	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
11 ПАТ «Коростиньгаз»	3937	4887	3921	5308	6841	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
12 ПАТ «Заквартітгаз»	131016	272596	376075	286359	319824	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
13 ПАТ «Зіньківгаз»	164270	81787	133848	413007	258265	Нормальна стійкість	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
14 ПАТ «Мелітопольгаз»	18419	16717	22187	42561	34545	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
15 ПАТ «Івано-Франківськгаз»	165505	270088	137249	174078	188152	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
16 ПАТ «Тисменицягаз»	9810	9550	10044	11431	8561	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
17 ПАТ «Криворізьгаз»	68222	71892	55918	121215	132556	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
18 ПАТ «Кіровоградгаз»	280097	349006	453628	434800	434800	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
19 ПАТ «Кривий Ріг»	103796	113060	161081	371344	290903	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
20 ПАТ «Дунаївськагаз»	390956	499060	572980	507804	359861	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
21 ПАТ «Білачівгаз»	585982	1259126	1124287	183674	317121	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нормальна стійкість	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
22 ПАТ «Миколаївгаз»	144519	258563	180398	340748	185558	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
23 ПАТ «Олександріягаз»	718801	184941	234654	201545	177391	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
24 ПАТ «Полтавгаз»	168378	154432	132395	266691	190185	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
25 ПАТ «Львівгаз»	6964	5769	5390	9135	6885	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
26 ПАТ «Криворізькийгаз»	26065	27719	33005	35588	32231	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Абсолютна стійкість	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
27 ПАТ «Дунаївгаз»	79056	23893	19482	29276	36964	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
28 ПАТ «Рівнегаз»	130954	143875	178305	167423	119330	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Абсолютна стійкість	Нестійкий стан	Нестійкий стан
29 ПАТ «Сумигаз»	89568	101280	114881	252289	227860	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
30 ПАТ «Чернівоцькийгаз»	160200	163253	224691	181139	103265	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
31 ПАТ «Чернівецькийгаз»	46614	30895	41369	94136	83984	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
32 ПАТ «Харківгаз»	159501	157516	196866	244071	207181	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
33 ПАТ «Харківськийгаз»	214181	281508	287870	152334	177064	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
34 ПАТ «Харківськийгаз»	61875	56712	68406	76733	106308	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
35 ПАТ «Хмельницькийгаз»	73205	79823	139848	199520	145341	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
36 ПАТ «Пелетівкагаз»	7029	7130	9594	7120	8262	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
37 ПАТ «Черкаськийгаз»	213776	215269	213558	210445	291624	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
38 ПАТ «Ужгородгаз»	12760	13233	1642	20983	23657	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
39 ПАТ «Чернівцямигаз»	35973	36481	61347	57405	75678	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість	Абсолютна стійкість
40 ПАТ «Чернівцямигаз»	174130	291591	279165	186905	140307	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан
41 ПАТ «Сєвєродонецькийгаз»	15722	15468	11533	21269	20009	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан	Нестійкий стан

Таблиця Г 14– Показники ймовірності банкрутства газорозподільних підприємств

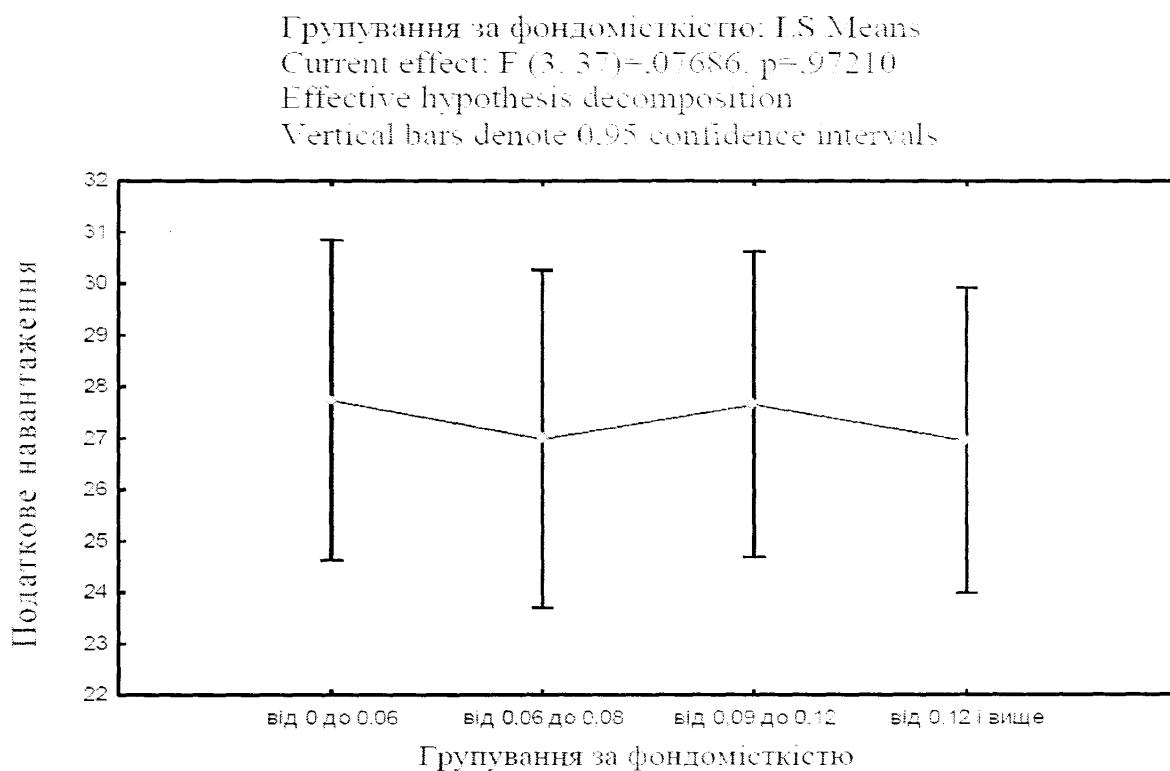
Назва підприємства	Z-рахунок (А.Алгмана) за реляцією 1983 року										Z-рахунок (А.Алгмана) за реляцією 1968 року										Z-рахунок (Гарфелера)										Інтегральний показник Спрінггейта			
	2009		2010		2011		2012		2009		2010		2011		2012		2009		2010		2011		2012		2009		2010		2011		2012			
	2009	2010	2010	2011	2011	2012	2012	2009	2009	2010	2010	2011	2011	2012	2012	2009	2009	2010	2010	2011	2011	2012	2012	2009	2009	2010	2010	2011	2011	2012	2012			
1 ПАТ «Вішнягаз»	0,388	0,186	1,946	1,354	0,383	0,26	1,910	1,424	0,251	0,205	0,289	0,327	-0,063	-0,316	1,743	0,301																		
2 ПАТ «Волинягаз»	0,403	0,525	1,145	1,800	0,373	0,584	1,054	1,933	0,191	0,211	0,283	0,408	0,160	-0,189	0,482	0,668																		
3 ПАТ «Дніпроенергогаз»	1,158	1,079	3,618	3,160	1,202	0,956	3,744	3,66	0,233	0,212	0,535	0,470	0,237	0,160	2,607	1,561																		
4 ПАТ «Дніпрогаз»	1,963	2,042	2,389	2,491	1,983	2,072	2,297	2,607	0,255	0,294	0,289	0,289	0,587	0,901	0,665	0,989																		
5 ПАТ «Криворізьгаз»	0,910	1,822	2,573	3,208	0,749	1,890	2,419	3,187	0,158	0,244	0,307	0,324	1,203	1,297	1,531	0,809																		
6 ПАТ «Львівгаз»	1,539	2,062	2,190	2,210	1,586	2,302	2,368	2,223	0,108	0,378	0,314	0,264	0,598	0,712	0,856	0,809																		
7 ПАТ «Львівенергогаз»	1,541	1,592	1,941	2,505	1,665	1,668	1,918	2,613	0,316	0,324	0,229	0,229	0,555	0,586	0,549	1,609																		
8 ПАТ «Маріупольгаз»	2,491	2,155	3,178	3,367	2,899	2,553	3,825	4,129	0,504	0,640	0,686	1,086	0,989	0,778	1,958	1,690																		
9 ПАТ «Мариупольгаз»	1,727	2,085	2,736	2,093	2,031	2,461	3,140	2,572	0,200	0,357	0,535	0,431	0,640	0,983	1,306	0,653																		
10 ПАТ «Житомиргаз»	1,212	0,970	2,981	2,606	1,106	0,893	3,274	2,920	0,211	0,239	0,535	0,611	0,095	-0,012	2,085	0,988																		
11 ПАТ «Коростинськийгаз»	1,470	1,509	5,038	3,789	1,550	1,284	5,575	3,959	0,223	0,225	0,578	0,457	0,251	0,278	3,217	1,440																		
12 ПАТ «Закарпатськийгаз»	0,709	0,727	3,403	2,211	0,692	0,803	3,776	2,696	0,138	0,238	0,519	0,311	0,118	-0,248	3,970	1,037																		
13 ПАТ «Закарпатгаз»	1,292	1,124	3,090	3,025	1,266	1,100	3,539	3,314	0,115	0,201	0,457	0,569	0,181	0,166	2,081	1,512																		
14 ПАТ «Мелітопольгаз»	0,573	0,281	2,723	1,301	0,423	0,049	2,990	1,383	0,110	0,127	0,347	0,360	-0,360	-0,527	2,179	0,311																		
15 ПАТ «Івано-Франківськийгаз»	0,539	0,290	2,938	1,964	0,427	-0,006	3,060	2,184	0,225	0,198	0,408	0,451	-0,153	-0,493	2,899	0,661																		
16 ПАТ «Тисменицькийгаз»	1,239	0,922	1,912	1,523	0,994	0,641	1,768	1,425	0,135	0,164	0,160	0,228	-0,109	-0,300	1,355	0,359																		
17 ПАТ «Криворізьгаз»	2,705	2,317	3,385	2,150	3,273	2,768	3,274	2,378	0,634	0,546	0,479	0,418	0,651	0,573	0,721	0,698																		
18 ПАТ «Кіровоградгаз»	2,311	2,084	3,246	2,715	2,519	2,316	3,550	2,852	0,389	0,355	0,418	0,400	0,760	0,653	1,639	0,985																		
19 ПАТ «Кривийгаз»	1,181	0,937	1,753	2,353	1,043	0,820	1,819	2,302	0,035	0,128	0,300	0,311	0,118	-0,053	0,453	0,917																		
20 ПАТ «Львівенергогаз»	1,108	0,912	3,495	2,405	1,119	0,871	3,717	2,410	0,112	0,144	0,387	0,531	0,302	0,189	2,622	0,906																		
21 ПАТ «Яварагаз»	0,580	0,561	2,416	2,161	0,674	0,565	2,619	2,405	0,230	0,175	0,407	0,517	0,370	0,296	2,033	0,716																		
22 ПАТ «Миколаївгаз»	0,933	0,530	2,214	1,951	0,919	0,332	2,338	2,127	0,229	0,198	0,402	0,450	0,046	-0,213	1,593	0,600																		
23 ПАТ «Одесагаз»	1,413	1,564	1,345	1,547	1,145	1,642	1,579	1,842	0,215	0,260	0,212	0,157	0,396	0,468	0,231	0,307																		
24 ПАТ «Полтавгаз»	1,522	1,612	2,273	2,489	1,148	1,413	2,438	2,393	0,185	0,216	0,338	0,269	0,163	0,517	0,703	0,891																		
25 ПАТ «Львівгаз»	1,615	1,267	1,847	1,506	1,612	0,969	1,722	1,391	0,191	0,204	0,276	0,311	0,013	0,094	0,418	0,380																		
26 ПАТ «Криворізькийгаз»	1,960	2,497	2,553	3,272	2,117	2,689	2,604	3,332	0,339	0,350	0,340	0,310	0,594	0,959	1,034	1,383																		
27 ПАТ «Львівгаз»	0,803	0,700	1,675	1,532	0,067	0,539	1,582	1,612	0,117	0,112	0,286	0,267	0,013	-0,296	0,536	0,381																		
28 ПАТ «Рівненгаз»	1,098	1,908	2,867	2,167	1,095	0,974	3,108	2,770	0,223	0,223	0,474	0,559	0,135	0,075	1,931	0,907																		
29 ПАТ «Сумигаз»	1,549	1,086	2,758	2,691	1,165	0,990	2,966	2,825	0,177	0,224	0,432	0,412	0,700	0,010	1,664	1,060																		
30 ПАТ «Тернопільгаз»	1,112	1,118	1,851	2,069	1,101	1,153	1,731	1,939	0,205	0,247	0,247	0,247	0,370	0,216	0,546	0,916																		
31 ПАТ «Чернівецькийгаз»	1,705	1,666	1,961	4,268	1,092	1,302	1,906	1,314	0,272	0,303	0,398	0,342	0,109	-0,059	0,336	0,855																		
32 ПАТ «Харківгаз»	1,516	1,067	4,251	2,931	1,381	0,823	4,393	2,991	0,126	0,153	0,358	0,158	0,097	-0,172	2,777	1,358																		
33 ПАТ «Харківгаз»	1,514	0,828	1,998	1,975	1,512	0,674	1,927	2,020	0,308	0,236	0,318	0,331	0,361	0,074	1,267	0,563																		
34 ПАТ «Херсонгаз»	2,539	2,933	2,566	2,553	2,769	2,272	3,008	3,020	0,437	0,388	0,564	0,507	0,213	0,197	0,678	0,771																		
35 ПАТ «Хмельницькийгаз»	1,713	1,460	3,038	2,718	1,936	1,616	3,441	3,213	0,258	0,271	0,489	0,697	0,276	0,309	1,860	0,801																		
36 ПАТ «Хмельницькийгаз»	2,306	2,564	3,957	3,137	2,113	2,673	3,995	3,570	0,301	0,343	0,280	0,388	0,536	0,998	1,688	1,398																		
37 ПАТ «Чернівецькийгаз»	1,163	1,009	3,647	2,231	1,298	1,069	1,042	2,575	0,318	0,263	0,461	0,461	0,275	0,066	2,600	0,786																		
38 ПАТ «Ужгородгаз»	2,798	3,096	2,922	2,695	3,479	3,854	3,471	3,301	0,769	0,781	0,657	0,733	0,609	0,681	0,860	0,967																		
39 ПАТ «Чернівецькийгаз»	0,213	0,111	0,615	1,288	0,231	0,049	0,516	1,291	0,199	0,154	0,197	0,277	-0,253	-0,418	-0,016	0,176																		
40 ПАТ «Чернівецькийгаз»	0,976	0,764	2,531	2,023	1,129	0,866	2,738	2,304	0,337	0,277	0,439	0,549	0,171	0,097	1,815	0,673																		
41 ПАТ «Сєвєродонецькийгаз»	2,328	2,555	2,865	2,191	3,178	2,686	3,064	2,219	0,361	0,357	0,551	0,159	0,691	0,805	1,009	0,536																		

Таблиця Д 1 – Результати розрахунку рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств за 2011 рік

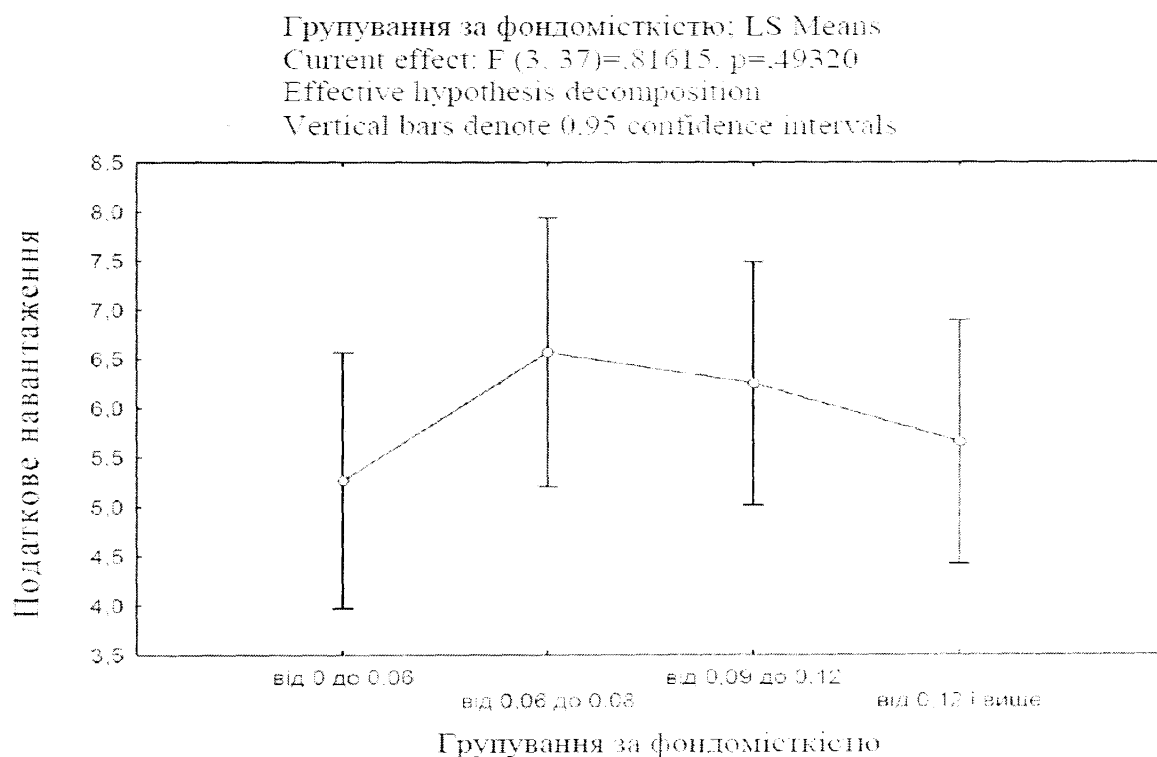
Назва підприємства	Групування за доводами, м.п. грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Доцільна вартість, тис. грн.	Разом (податки + ССВ), тис. грн.	Групування матеріально-місткості	Коэф. матеріально-місткості	Групування фондомісткості	Коэф. фондомісткості	Групування зарплато-місткості	Коэф. зарплато-місткості	Продовження навантаження, %
1 ПАТ «Дубиця»	від 0 до 269	271045	341387	15477	від 0,83 до 0,9	0,848	від 0,13 до 0,3	0,1684	від 0,4 до 0,46	0,373	33,826
2 ПАТ «Пенетіка»	від 0 до 269	1582618	9684,5	3223,5	від 0,83 до 0,9	0,832	від 0,03 до 0,07	0,0335	від 0,54 до 0,62	0,515	33,285
3 ПАТ «Гімеїсінга»	від 0 до 269	816358	9353,1	3069,1	від 0,81 до 0,83	0,827	від 0,13 до 0,3	0,1282	від 0,54 до 0,62	0,470	32,814
4 ПАТ «Хамілар»	від 0 до 269	225069	20662,4	6547,4	від 0,81 до 0,83	0,829	від 0,11 до 0,13	0,1141	від 0,4 до 0,46	0,385	31,688
5 ПАТ «Селестосінга»	від 0 до 269	822983	53892,9	16783,9	від 0,66 до 0,76	0,679	від 0,03 до 0,07	0,0439	від 0,47 до 0,53	0,435	31,443
6 ПАТ «Кресанова»	від 0 до 269	57672	71210,4	21003,1	від 0,66 до 0,76	0,693	від 0,03 до 0,07	0,0290	від 0,51 до 0,62	0,486	29,495
7 ПАТ «Мелітополь»	від 0 до 269	54081	33692,2	10350,2	від 0,66 до 0,76	0,743	від 0,08 до 0,1	0,0796	від 0,4 до 0,46	0,367	28,998
8 ПАТ «Маківка»	від 0 до 269	1193264	53799,7	14975,7	від 0,66 до 0,76	0,659	від 0,11 до 0,13	0,0918	від 0,4 до 0,46	0,383	27,836
9 ПАТ «Черніца»	від 0 до 269	474529	48617,5	11858,5	від 0,81 до 0,83	0,830	від 0,13 до 0,3	0,2529	від 0,51 до 0,62	0,487	25,996
10 ПАТ «Адава»	від 0 до 269	120807	18793,1	4418,1	від 0,66 до 0,76	0,709	від 0,11 до 0,13	0,1007	від 0,28 до 0,4	0,312	23,509
11 ПАТ «Коросиниця»	від 0 до 269	570184	9604,4	2060,4	від 0,76 до 0,81	0,796	від 0,03 до 0,07	0,0347	від 0,28 до 0,4	0,258	21,453
12 ПАТ «Гернозильська»	від 269 до 819	167782	27904	10147	від 0,83 до 0,9	0,847	від 0,03 до 0,07	0,0388	від 0,28 до 0,4	0,328	36,364
13 ПАТ «Григорівська»	від 269 до 819	1328990	446120,4	47016,4	від 0,66 до 0,76	0,692	від 0,08 до 0,1	0,0828	від 0,28 до 0,4	0,309	32,176
14 ПАТ «Криворізька»	від 269 до 819	138615	12134,4	38326,4	від 0,76 до 0,81	0,787	від 0,13 до 0,3	0,1251	від 0,47 до 0,53	0,462	31,585
15 ПАТ «Донецька»	від 269 до 819	1022168	128272	31505,5	від 0,76 до 0,81	0,800	від 0,08 до 0,1	0,0773	від 0,47 до 0,53	0,431	26,909
16 ПАТ «Криворізька»	від 269 до 819	157643	116879,3	30867,3	від 0,83 до 0,9	0,833	від 0,13 до 0,3	0,1309	від 0,47 до 0,53	0,416	26,419
17 ПАТ «Булівка»	від 269 до 819	1009092	44222,8	37337,8	від 0,81 до 0,83	0,817	від 0,08 до 0,1	0,0690	від 0,4 до 0,46	0,373	36,353
18 ПАТ «Фішківка»	від 269 до 819	641328	97652,4	8557,4	від 0,66 до 0,76	0,766	від 0,08 до 0,1	0,0692	від 0,28 до 0,4	0,327	26,441
19 ПАТ «Маршальська»	від 269 до 819	699023	122042,8	31584,8	від 0,76 до 0,81	0,762	від 0,03 до 0,07	0,0594	від 0,28 до 0,4	0,327	26,441
20 ПАТ «Херсонська»	від 269 до 819	1369549	129173,3	32487,3	від 0,81 до 0,83	0,835	від 0,11 до 0,13	0,1049	від 0,47 до 0,53	0,452	35,150
21 ПАТ «Зарваниця»	від 819 до 1311	775581	222946,87	71838,87	від 0,66 до 0,76	0,733	від 0,13 до 0,3	0,1167	від 0,38 до 0,4	0,339	33,333
22 ПАТ «Харківська»	від 819 до 1311	332648	222946,87	71838,87	від 0,81 до 0,83	0,813	від 0,11 до 0,13	0,1168	від 0,28 до 0,4	0,301	32,240
23 ПАТ «Харківська»	від 819 до 1311	768941	200347,3	56701,3	від 0,76 до 0,81	0,804	від 0,03 до 0,07	0,0531	від 0,47 до 0,53	0,439	28,302
24 ПАТ «Черваста»	від 819 до 1311	512448	230736,3	59811,3	від 0,76 до 0,81	0,781	від 0,11 до 0,13	0,1055	від 0,4 до 0,46	0,388	27,096
25 ПАТ «Червиста»	від 819 до 1311	1327744	223038,7	58843,7	від 0,81 до 0,83	0,823	від 0,08 до 0,1	0,0872	від 0,4 до 0,46	0,348	26,369
26 ПАТ «Апарія»	від 819 до 1311	1188076	205132,2	52086,2	від 0,81 до 0,83	0,827	від 0,08 до 0,1	0,0710	від 0,47 до 0,53	0,421	25,397
27 ПАТ «Богданівка»	від 819 до 1311	738967	255734,7	61590,7	від 0,66 до 0,76	0,754	від 0,13 до 0,3	0,1193	від 0,47 до 0,53	0,451	24,081
28 ПАТ «Івано-Франківська»	від 819 до 1311	2865820	196336	44641	від 0,76 до 0,81	0,813	від 0,11 до 0,13	0,1079	від 0,47 до 0,53	0,460	22,732
29 ПАТ «Кіровоградська»	від 819 до 1311	2279600	57245	37245	від 0,76 до 0,81	0,768	від 0,03 до 0,07	0,0606	від 0,47 до 0,53	0,416	22,312
30 ПАТ «Сумська»	від 819 до 1311	1039363	177642	39246	від 0,76 до 0,81	0,792	від 0,11 до 0,13	0,1002	від 0,51 до 0,62	0,513	22,093
31 ПАТ «Миколаївська»	від 1311 виліт	1748648	226952,7	81113,7	від 0,83 до 0,9	0,95	від 0,03 до 0,07	0,0120	від 0,38 до 0,4	0,378	25,873
32 ПАТ «Дніпрова»	від 1311 виліт	64492	219099	60874	від 0,83 до 0,9	0,866	від 0,13 до 0,3	0,1635	від 0,51 до 0,62	0,547	29,175
33 ПАТ «Ужгородська»	від 1311 виліт	3928627	214468,6	56986,6	від 0,83 до 0,9	0,853	від 0,08 до 0,1	0,0709	від 0,47 до 0,53	0,447	25,731
34 ПАТ «Харківська»	від 1311 виліт	1047363	435380,5	109297,5	від 0,83 до 0,9	0,85	від 0,03 до 0,07	0,0540	від 0,47 до 0,53	0,412	25,127
35 ПАТ «Харківська»	від 1311 виліт	1105506	385645,5	93244,5	від 0,83 до 0,9	0,85	від 0,08 до 0,1	0,0797	від 0,28 до 0,4	0,312	34,179
36 ПАТ «Луганська»	від 1311 виліт	85253,9	322932,6	70444,6	від 0,81 до 0,83	0,82	від 0,13 до 0,3	0,1133	від 0,51 до 0,62	0,515	23,671
37 ПАТ «Відрив»	від 1311 виліт	1456340	488853,2	11882,2	від 0,66 до 0,76	0,76	від 0,03 до 0,07	0,0571	від 0,4 до 0,46	0,379	22,887
38 ПАТ «Дніпропетровська»	від 1311 виліт	1584343	252352,3	54893,3	від 0,81 до 0,83	0,83	від 0,11 до 0,13	0,0976	від 0,51 до 0,62	0,463	21,753
39 ПАТ «Кривий»	від 1311 виліт	47025	372007,6	80730,6	від 0,76 до 0,81	0,76	від 0,11 до 0,13	0,0983	від 0,51 до 0,62	0,487	21,669
40 ПАТ «Донецька»	від 1311 виліт	1569656	179897,5	33033,5	від 0,83 до 0,9	0,87	від 0,13 до 0,3	0,138	від 0,4 до 0,46	0,347	17,800

Продовження додатка Д
Таблиця Д 2 – Результати розрахунку рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств за 2012 рік

Назва підприємств	Групування за доходами, млн. грн.	Виручка від реалізації, тис. грн.	Доцільність, тис. грн.	Разом (податки +СВВ), тис. грн.	Групування матеріально-місткості	Коеф. матеріально-місткості	Групування фінансової місткості	Коеф. фінансової місткості	Групування зарплато-місткості	Коеф. зарплато-місткості	Податкове навантаження, %
1 ПАТ «Коростешинська»	від 0 до 350	45746	9593,4	2194,4	від 0,76 до 0,78	0,781	від 0,40 до 0,06	0,036	від 0,4 до 0,31	0,308	22,874
2 ПАТ «Рівненська»	від 0 до 350	53853	11513,6	3325,6	від 0,76 до 0,78	0,786	від 0,40 до 0,06	0,023	від 0,42 і вище	0,436	28,884
3 ПАТ «Писменинська»	від 0 до 350	59027	13660,4	3664,4	від 0,76 до 0,78	0,770	від 0,12 і вище	0,121	від 0,32 до 0,37	0,360	27,023
4 ПАТ «Львівська»	від 0 до 350	60241	17970,7	4662,7	від 0,80 до 0,76	0,702	від 0,12 і вище	0,148	від 0,32 до 0,37	0,327	25,946
5 ПАТ «Маяківська»	від 0 до 350	110757	26811,1	7561,1	від 0,76 до 0,78	0,758	від 0,09 до 0,12	0,091	від 0,32 до 0,37	0,334	28,213
6 ПАТ «Светогорська»	від 0 до 350	135500	46565	17179	від 0,80 до 0,76	0,656	від 0,06 до 0,08	0,069	від 0,42 і вище	0,542	36,893
7 ПАТ «Мостиська»	від 0 до 350	139507	34165,5	11115,5	від 0,76 до 0,78	0,755	від 0,09 до 0,12	0,090	від 0,32 до 0,37	0,365	32,534
8 ПАТ «Мавчинська»	від 0 до 350	190743	55280,7	15453,7	від 0,80 до 0,76	0,710	від 0,12 і вище	0,160	від 0,37 до 0,42	0,388	27,955
9 ПАТ «Дубинська»	від 0 до 350	197099	29823,6	9486,6	від 0,82 і вище	0,849	від 0,12 і вище	0,183	від 0,37 до 0,42	0,417	31,809
10 ПАТ «Кременьківська»	від 0 до 350	323814	77582,1	23214,4	від 0,76 до 0,78	0,760	від 0,40 до 0,06	0,026	від 0,42 і вище	0,423	29,922
11 ПАТ «Мирнопільська»	від 0 до 350	347910	156408,8	41050,8	від 0,80 до 0,76	0,550	від 0,09 до 0,12	0,114	від 0,40 до 0,31	0,271	38,164
12 ПАТ «Тернопільська»	від 350 до 900	351964	41401,3	15802,3	від 0,82 і вище	0,882	від 0,40 до 0,06	0,035	від 0,40 до 0,31	0,229	38,166
13 ПАТ «Херсонська»	від 350 до 900	508734	154941,4	37238,4	від 0,80 до 0,76	0,695	від 0,06 до 0,08	0,060	від 0,37 до 0,42	0,416	31,034
14 ПАТ «Криворізька»	від 350 до 900	586665	167133,1	46677,1	від 0,80 до 0,76	0,715	від 0,06 до 0,08	0,081	від 0,40 до 0,31	0,307	27,928
15 ПАТ «Чернівецька»	від 350 до 900	594481	111625,2	32548,2	від 0,79 до 0,81	0,812	від 0,12 і вище	0,122	від 0,33 до 0,37	0,364	29,158
16 ПАТ «Кропивницька»	від 350 до 900	629494	126304,6	36015,6	від 0,79 до 0,81	0,799	від 0,06 до 0,08	0,067	від 0,42 і вище	0,473	28,515
17 ПАТ «Львівська»	від 350 до 900	644751	136842,1	37566,6	від 0,79 до 0,81	0,788	від 0,12 і вище	0,117	від 0,42 і вище	0,419	27,452
18 ПАТ «Тернопільська»	від 350 до 900	665177	146805,9	39970,9	від 0,76 до 0,78	0,780	від 0,40 до 0,06	0,057	від 0,42 і вище	0,424	27,283
19 ПАТ «Заставнівська»	від 350 до 900	830390	180817,8	33447,8	від 0,76 до 0,78	0,782	від 0,06 до 0,08	0,083	від 0,32 до 0,37	0,323	18,332
20 ПАТ «Вінницька»	від 350 до 900	847128	159757,8	38706,8	від 0,79 до 0,81	0,811	від 0,09 до 0,12	0,103	від 0,40 до 0,31	0,340	24,238
21 ПАТ «Буковинська»	від 350 до 900	865213	175216,7	40718,7	від 0,79 до 0,81	0,797	від 0,40 до 0,06	0,048	від 0,32 до 0,37	0,359	23,239
22 ПАТ «Миколаївська»	від 900 до 1450	919878	215092,1	42342,1	від 0,76 до 0,78	0,766	від 0,06 до 0,08	0,072	від 0,42 і вище	0,486	19,694
23 ПАТ «Харківська»	від 900 до 1450	965548	218557,1	65735,1	від 0,76 до 0,78	0,774	від 0,09 до 0,12	0,116	від 0,40 до 0,31	0,291	30,077
24 ПАТ «Черкаська»	від 900 до 1450	1090302	182592,2	61444,2	від 0,82 і вище	0,833	від 0,06 до 0,08	0,061	від 0,42 і вище	0,456	33,487
25 ПАТ «Івано-Франківська»	від 900 до 1450	1134533	285043,6	70631,6	від 0,80 до 0,76	0,749	від 0,09 до 0,12	0,113	від 0,32 до 0,37	0,321	24,479
26 ПАТ «Чернівцівська»	від 900 до 1450	1163747	260624,3	78861,3	від 0,76 до 0,78	0,776	від 0,09 до 0,12	0,093	від 0,40 до 0,31	0,299	30,359
27 ПАТ «Житомирська»	від 900 до 1450	1181161	235497,5	53428,5	від 0,79 до 0,81	0,801	від 0,12 і вище	0,131	від 0,40 до 0,31	0,340	22,688
28 ПАТ «Харківська»	від 900 до 1450	1271698	280618,9	66518,9	від 0,79 до 0,81	0,779	від 0,40 до 0,06	0,058	від 0,37 до 0,37	0,365	23,704
29 ПАТ «Вінницька»	від 900 до 1450	1317368	234965,95	65613,95033	від 0,82 і вище	0,822	від 0,12 і вище	0,145	від 0,40 до 0,31	0,302	27,925
30 ПАТ «Сєвєрська»	від 900 до 1450	1334530	273695,6	56977,6	від 0,79 до 0,81	0,798	від 0,12 і вище	0,125	від 0,42 і вище	0,467	20,818
31 ПАТ «Борзнянська»	від 900 до 1450	1415959	209654,9	61174,9	від 0,82 і вище	0,832	від 0,09 до 0,12	0,109	від 0,42 і вище	0,432	29,179
32 ПАТ «Хмельницька»	від 900 до 1450	1435074	277506,2	42179,2	від 0,82 і вище	0,811	від 0,09 до 0,12	0,108	від 0,37 до 0,37	0,367	18,540
33 ПАТ «Львівська»	від 1450 і більше	1469479	376390,3	80003,3	від 0,80 до 0,76	0,744	від 0,12 і вище	0,171	від 0,42 і вище	0,473	31,355
34 ПАТ «Східнопольська»	від 1450 і більше	1476587	294354,4	81427,4	від 0,79 до 0,81	0,801	від 0,40 до 0,06	0,050	від 0,37 до 0,37	0,391	27,663
35 ПАТ «Кіровоградська»	від 1450 і більше	1619655	231387,2	59689,2	від 0,82 і вище	0,857	від 0,12 і вище	0,140	від 0,37 до 0,37	0,371	31,140
36 ПАТ «Львівська»	від 1450 і більше	1997896	459835,5	87359,5	від 0,82 і вище	0,870	від 0,40 до 0,06	0,045	від 0,40 до 0,31	0,308	33,583
37 ПАТ «Львівсько-Чернівецька»	від 1450 і більше	2076453	538470,2	111542,2	від 0,80 до 0,76	0,742	від 0,06 до 0,08	0,078	від 0,37 до 0,42	0,386	26,390
38 ПАТ «Криворізька»	від 1450 і більше	2124841	265693,7	72216,7	від 0,82 і вище	0,866	від 0,09 до 0,12	0,110	від 0,42 і вище	0,436	35,456
39 ПАТ «Вінницька»	від 1450 і більше	2211731	401959,4	88621,4	від 0,82 і вище	0,818	від 0,40 до 0,06	0,058	від 0,37 до 0,42	0,389	22,047
40 ПАТ «Львівська»	від 1450 і більше	2267434	434869,8	114385,8	від 0,79 до 0,81	0,808	від 0,09 до 0,12	0,103	від 0,40 до 0,31	0,308	32,765
41 ПАТ «Кіровоградська»	від 1450 і більше	3011912	184614,3	43381,3	від 0,82 і вище	0,839	від 0,06 до 0,08	0,071	від 0,37 до 0,42	0,371	27,612



а)



б)

Рисунок Е 1 – Результати дисперсійного аналізу податкового навантаження (а) і загального податкового навантаження (б) в залежності від значення коефіцієнта фондомісткості газорозподільних підприємств (дані за 2012 рік)

Продовження додатка Е

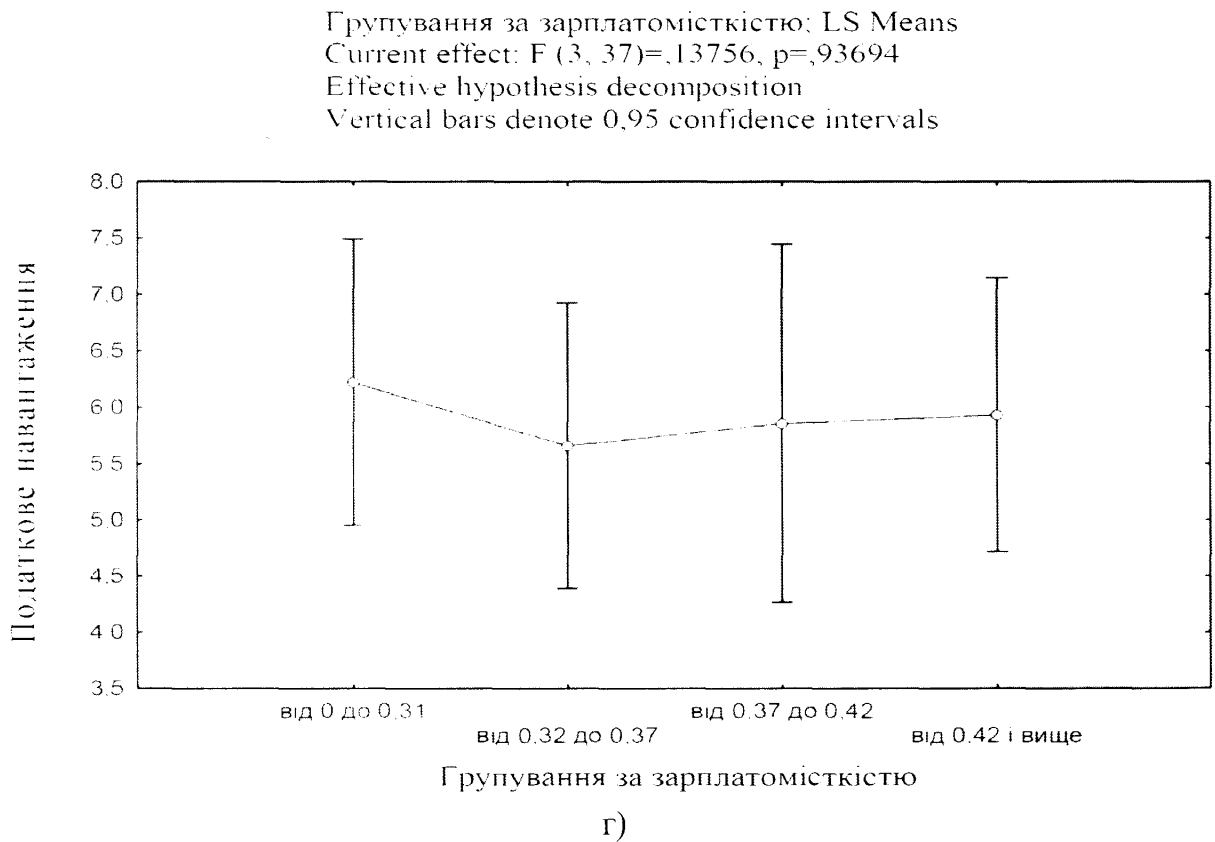
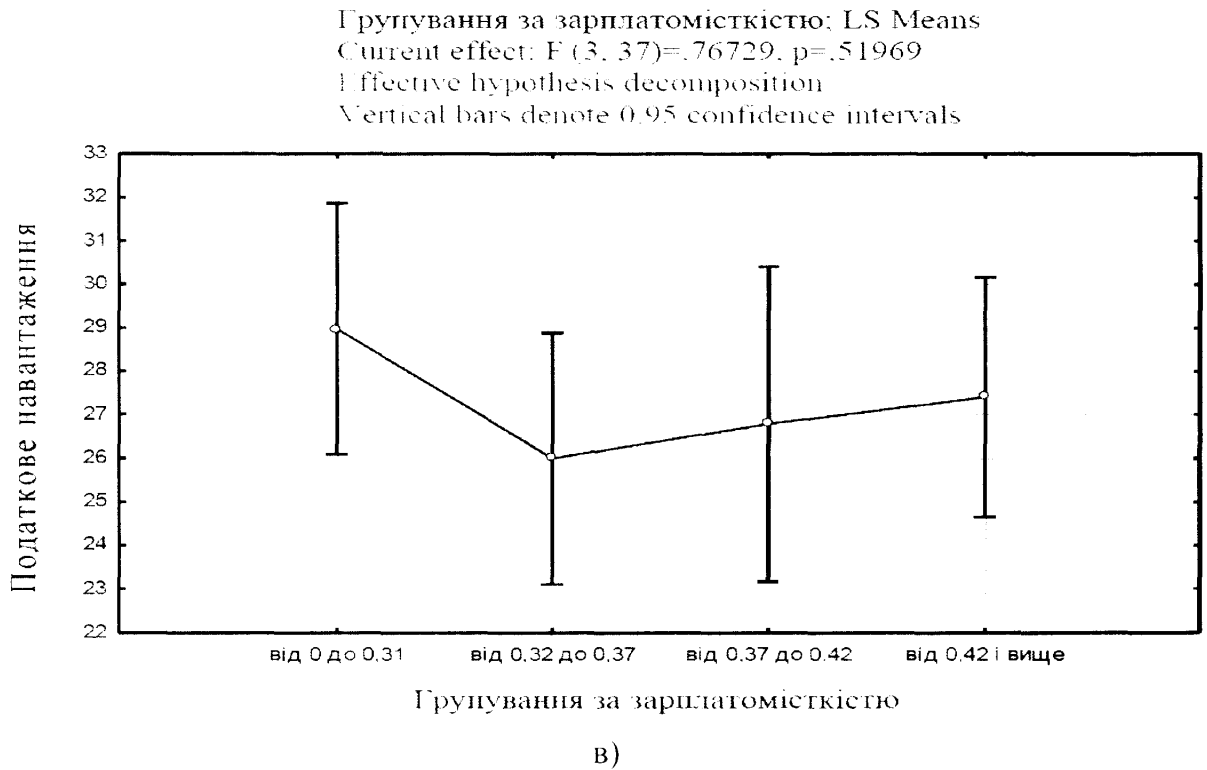


Рисунок Е 2 – Результати дисперсійного аналізу податкового навантаження (в) і загального податкового навантаження (г) в залежності від значення коефіцієнта зарплатомісткості газорозподільних підприємств (дані за 2012 рік)

Таблиця Ж 1 – Вихідні дані та результати побудови функції витрат газорозподільних підприємств за 2012 рік

Назва підприємств	Композитний показник	Витрати на транспортування газу, тис. грн.	Функція витрат OLS	Залишок OLS	Функція витрат COLS	Залишок COLS	Ранг
1 ПАТ «Вінницягаз»	14338,8	224974,8	245620,16	-20645,4	194618,76	30356,0	14
2 ПАТ «Волингаз»	8867,1	152108,0	151617,79	490,2	100616,39	51491,6	29
3 ПАТ «Вінницький газ»	24137,2	479629,0	413957,93	65671,1	362956,53	116672,5	40
4 ПАТ «Дніпрогаз»	9838,5	152076,0	168306,11	-16230,1	117304,71	34771,3	17
5 ПАТ «Криворіжжягаз»	6557,1	131186,0	11931,83	19254,2	60930,43	70255,6	36
6 ПАТ «Донецькоблгаз»	21214,3	399009,1	363741,99	35267,1	312740,59	86268,5	37
7 ПАТ «Донецькміньгаз»	5943,8	111212,0	101394,10	9817,9	50392,70	60819,3	32
8 ПАТ «Маріупольгаз»	5017,9	101737,4	85487,21	16250,1	34485,81	67251,5	35
9 ПАТ «Маківкагаз»	2530,4	54348,0	42751,85	11596,2	11596,15	42751,8	23
10 ПАТ «Житомиргаз»	12730,9	167339,0	218340,37	-51001,4	167338,97	0,0	1
11 ПАТ «Коростиньгаз»	369,3	56139,0	5624,74	-11,7	-11,74	5624,7	2
12 ПАТ «Закарпаттягаз»	7947,2	148946,0	135813,13	13132,9	84811,73	61131,3	33
13 ПАТ «Закарпаттягаз»	12440,2	208070,0	213003,67	-4933,7	162002,27	46067,7	27
14 ПАТ «Мелітопольгаз»	2153,2	41221,6	36273,06	4948,5	4948,54	36273,1	19
15 ПАТ «Івано-Франківськгаз»	15350,7	269351,0	263004,56	6346,4	212003,16	57347,8	31
16 ПАТ «Гислевиньгаз»	834,1	15607,3	13610,91	1996,4	1996,39	13610,9	6
17 ПАТ «Кіровоградгаз»	9387,1	136184,0	160551,25	-24367,2	109549,85	26634,2	8
18 ПАТ «Кіровоградгаз»	26997,9	440185,0	463103,84	-22918,8	412102,44	28082,6	9
19 ПАТ «Кривийгаз»	15040,2	298901,0	257670,51	41230,5	206669,11	92231,9	39
20 ПАТ «Луганськгаз»	22611,8	428576,0	387751,37	40824,6	336749,97	91826,0	38
21 ПАТ «Львівгаз»	24982,5	407229,0	428475,78	-21246,8	37474,38	29754,6	12
22 ПАТ «Миколаївгаз»	10962,8	148090,7	187621,30	-39530,6	136619,90	11470,8	4
23 ПАТ «Олександріягаз»	15084,8	242643,0	258436,97	-15794,0	207435,57	55207,4	18
24 ПАТ «Полтавагаз»	15682,5	282564,0	268704,99	13859,0	217703,59	64860,4	34
25 ПАТ «Галичгаз»	1031,1	15685,3	16994,82	-1309,5	-1309,52	16994,8	7
26 ПАТ «Кременькукгаз»	4028,7	66224,0	68493,49	-2269,5	17492,09	18731,9	28
27 ПАТ «Кобиньгаз»	2568,1	56141,4	43399,78	12741,6	12741,62	43399,8	24
28 ПАТ «Рівнегаз»	9128,2	161600,0	156101,95	5498,0	105100,55	56499,4	30
29 ПАТ «Сумьгаз»	13098,6	218858,0	224313,98	-5486,0	173312,58	15545,1	26
30 ПАТ «Іршаньгаз»	9342,4	151435,0	159783,32	-8348,3	108781,92	42653,1	21
31 ПАТ «Львівський газ»	1803,9	30802,0	30236,24	545,8	545,76	30256,2	13
32 ПАТ «Харківгаз»	16414,7	272952,0	281281,20	-8332,2	230282,80	42669,2	22
33 ПАТ «Харківський газ»	10094,7	152310,7	172707,62	-20396,9	121706,22	30604,5	15
34 ПАТ «Херсонгаз»	8255,5	127212,0	141109,99	-13898,0	90108,59	37103,4	20
35 ПАТ «Хмельницькгаз»	13570,6	215906,0	232422,93	-16516,9	181421,53	34484,5	16
36 ПАТ «Шевченківський газ»	6994,1	102944,0	112901,01	-996,0	-996,01	112901,0	3
37 ПАТ «Черкаський газ»	14090,5	203468,0	241354,71	-37886,7	190353,31	13114,7	5
38 ПАТ «Ужгородгаз»	1728,0	16876,0	28966,57	-12090,6	-12090,57	28966,6	11
39 ПАТ «Чернівцягаз»	3208,6	133429,0	54404,63	79024,4	3403,23	130025,8	41
40 ПАТ «Чернівецький газ»	12933,4	19932,0	222507,15	-22575,2	171505,75	28426,2	10
41 ПАТ «Сєвєродонецькгаз»	2647,9	33561,0	44722,02	-11211,0	-11211,02	44722,0	25

Таблиця И 1 – Вихідні дані для проведення аналізу ефективності функціонування газорозподільних підприємств у 2011-2012 роках

DMU_ID	Назва DMU	Вхідні показники						Вихідні показники					
		Фонд оплати праці, м.лн. грн.		Матеріальні витрати, м.лн. грн.		Вартість основних засобів, м.лн. грн.		Обсяг прогнатованого газу, м.лн. куб. м		Чистий дохід (виручка від реалізації продукції), м.лн. грн.			
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012		
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
	Ідентифікатор заліної	for_11	for_12	mv_11	mv_12	vol_11	vol_12	org_11	org_12	op_11	op_12		
DMU_1	ПАТ «Вінницягаз»	67154	70926	816269	913815	604792	700829	1087.1	1071.1	995581	1110387		
DMU_2	ПАТ «Волиньгаз»	46277	49557	92273	585165	323489	368920	599.2	619.7	583286	717776		
DMU_3	ПАТ «Дніпропетровськгаз»	169981	194123	1120082	1178736	323013	338628	2721.1	2539.9	1687072	1755000		
DMU_4	ПАТ «Дніпрогаз»	67544	84510	1040350	1393553	231615	225408	1500.3	1429.4	1327353	1737777		
DMU_5	ПАТ «Криворіжгаз»	47863	49255	285527	376389	99388	95448	1584.7	1673.8	391930	497515		
DMU_6	ПАТ «Донецькоблгаз»	181385	177522	157469	170716	323095	373676	2348.3	2032.9	1319068	1469479		
DMU_7	ПАТ «Донецькімбінгаз»	42646	61415	46710	465506	148665	139607	830.3	776.2	475335	561199		
DMU_8	ПАТ «Маріупольгаз»	31923	42404	27889	40891	91242	98710	542.3	719.2	273706	287236		
DMU_9	ПАТ «Макіївгаз»	20625	21456	17230	24448	38328	52114	262.5	251.9	129471	149705		
DMU_10	ПАТ «Житомиргаз»	70779	73111	634056	711395	300223	317632	820.7	843.2	873295	999614		
DMU_11	ПАТ «Коростиньгаз»	2475	2954	8048	6188	5546	5476	25.0	26.5	39807	11705		
DMU_12	ПАТ «Закарпатгаз»	58410	58409	497174	563193	252436	262978	644.7	651.3	605363	689612		
DMU_13	ПАТ «Запоріжгаз»	76928	74334	744589	1066505	287609	362305	1820.2	1574.5	1057965	1395643		
DMU_14	ПАТ «Мелітопольгаз»	13083	12480	20659	27782	78279	84737	152.1	141.2	105213	114505		
DMU_15	ПАТ «Івано-Франківськгаз»	89774	91409	611612	676941	490655	479535	1006.8	1030.4	858397	948614		
DMU_16	ПАТ «Гісметиньгаз»	4395	4887	27825	28299	18791	20975	46.6	49.8	44137	48348		
DMU_17	ПАТ «Кіровоградгаз»	55722	59801	68104	88837	156222	172493	573.4	554.3	502231	517929		
DMU_18	ПАТ «Кіровоградгаз»	179325	179704	1785781	1858472	463657	490057	2195.5	2199.9	2383913	2538317		
DMU_19	ПАТ «Кривий Ріггаз»	116951	123705	156533	221849	406886	484756	1289.9	1200.0	1250653	1849924		
DMU_20	ПАТ «Луганськгаз»	131775	133770	1487674	1530018	355846	371425	2144.3	1829.3	1891502	1929161		
DMU_21	ПАТ «Львівгаз»	166446	152722	1137557	1477337	937975	920167	1790.4	1848.7	1448560	1869283		
DMU_22	ПАТ «Миколаївгаз»	91197	104573	545138	581189	255162	267793	734.5	708.1	705084	773182		
DMU_23	ПАТ «Одесагаз»	131396	94043	928156	941821	1134058	1150074	2738.9	2469.1	1097102	1125815		
DMU_24	ПАТ «Полтавагаз»	86298	90473	139763	171482	203313	229881	1002.0	950.9	1000986	1202226		

Продовження таблиці И 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ДМУ_25	ПАТ «Ірпінгаз»	6423	5876	6172	9029	18140	18222	66.9	61.7	53391	49279
ДМУ_26	ПАТ «Кременчукгаз»	34611	32815	24537	25873	42519	51322	1017.9	914.2	194338	277286
ДМУ_27	ПАТ «Лубингаз»	12718	12438	31965	38712	86243	84519	187.4	178.4	191085	162360
ДМУ_28	ПАТ «Рівнегаз»	53005	62944	541885	595389	199575	238238	687.5	697.4	644553	730424
ДМУ_29	ПАТ «Сумігаз»	106652	116034	668772	985006	268429	271758	1124.1	1085.8	918652	1261757
ДМУ_30	ПАТ «Гернонівгаз»	62960	62181	88755	84034	150354	167584	545.3	574.8	689418	548198
ДМУ_31	ПАТ «Гернонівмієьгаз»	9080	9481	18717	19635	12893	16240	240.6	249.9	231188	302666
ДМУ_32	ПАТ «Харківоблгаз»	99086	102491	819681	692834	167086	165227	1250.4	1137.7	1096196	1059876
ДМУ_33	ПАТ «Харківмієьгаз»	74478	64345	385655	577636	259936	239970	2046.0	1805.1	680855	828427
ДМУ_34	ПАТ «Херсонгаз»	54661	64498	55060	60027	194757	234069	578.7	555.4	428630	508734
ДМУ_35	ПАТ «Хмельницььгаз»	62391	83582	957430	982975	409956	475316	915.1	934.9	1150015	1220812
ДМУ_36	ПАТ «Шепетівьгаз»	4984	5025	6218	7154	2618	3559	50.2	54.2	49047	44679
ДМУ_37	ПАТ «Черкаєьгаз»	86092	83285	97351	118387	278959	319811	2251.3	2067.3	870838	902053
ДМУ_38	ПАТ «Уманьгаз»	7958	8942	8793	7183	36256	38733	134.8	129.5	98888	91489
ДМУ_39	ПАТ «Чернівьгаз»	22224	40594	140646	313535	303019	331546	219.0	488.8	221980	493514
ДМУ_40	ПАТ «Чернівьгаз»	85753	75544	674633	793957	453658	466064	923.4	863.7	854066	987263
ДМУ_П	ПАТ «Севастопольгаз»	23470	25229	4950	7105	39650	44189	219.7	200.5	141022	135300

Таблиця И 2 – Результати аналізу оболонки даних (DEA) газорозподільних підприємств за результатами діяльності у 2011 році

DMU	Назва DMU	DEA – ефективність						DEA Супер-ефективність						Резерви досягнення межі ефективності		Резерви досягнення межі ефективності	
		Місяць з початку ефектом місяця (CRS)		Місяць з кінцем ефектом місяця (VRS)		Ранг		Місяць з початку ефектом місяця (CRS)		Місяць з кінцем ефектом місяця (VRS)		Ранг		Матеріальні витрати, млн. грн.		Вартість основних засобів, млн. грн.	
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
I	2																
	Середнє значення	0,633	-	0,861	-	0,736	-	0,733	-								
DMU 1	ПАТ «Вінницька»	0,603	17	0,807	27	0,747	1	0,6033	17	400805,92	305963,64	0,8074	26	0	318438,82		
DMU 2	ПАТ «Волинська»	0,509	29	0,914	24	0,540	1	0,5092	29	0	131032,13	0,9138	23	0	205518,62		
DMU 3	ПАТ «Дніпропетровська»*	0,547	26	1,000	1	0,547	1	0,5465	26	267351,34	18842,68	0,99	1				
DMU 4	ПАТ «Дніпрова»	0,820	10	1,000	1	0,820	1	0,8205	10	720428,39	108163,07	1,2988	12				
DMU 5	ПАТ «Криворізька»	1,000	1	1,000	1	1,000	1	1,1348	4			1,4132	11				
DMU 6	ПАТ «Донецькоблгаз»	0,639	15	1,000	1	0,639	1	0,6394	15	0	34105,39	3,8238	4				
DMU 7	ПАТ «Львівська»	0,836	9	1,000	1	0,836	1	0,8358	9	0	73475,37	1,0308	18				
DMU 8	ПАТ «Маріупольська»	0,786	12	0,833	26	0,943	1	0,7855	12	0	35293,44	0,833	25	0	15283,42		
DMU 9	ПАТ «Макіївська»	0,597	21	0,651	33	0,917	1	0,5973	21	0	4956,7	0,6515	32	0	0		
DMU 10	ПАТ «Житомирська»	0,485	31	0,739	30	0,655	1	0,4846	31	236557,03	96783,62	0,7393	29	0	71771,46		
DMU 11	ПАТ «Коростинська»	0,632	16	1,000	1	0,632	1	0,6317	16	1861,07	1283,38	1,9127	9				
DMU 12	ПАТ «Закарпатська»	0,414	34	0,579	39	0,714	1	0,414	34	153647,56	69779,74	0,5795	38	0	53829,97		
DMU 13	ПАТ «Запорізька»	0,798	11	0,957	23	0,834	1	0,7981	11	353494,32	123156,7	0,9567	22	128685,68	35042,71		
DMU 14	ПАТ «Металіст»	0,432	33	1,000	1	0,432	1	0,4319	33	0	26078,37	0,515	39	0	23994,58		
DMU 15	ПАТ «Івано-Франківська»	0,410	35	0,630	36	0,652	1	0,4104	35	157045,86	146031,77	0,6296	35	0	150409,07		
DMU 16	ПАТ «Галицька»	0,399	37	0,706	31	0,565	1	0,3987	37	7373,62	4985,67	0,706	30	7758	6422,57		
DMU 17	ПАТ «Кіровоградська»	0,542	27	0,769	28	0,704	1	0,5417	27	0	38074,16	0,7694	27	0	0		
DMU 18	ПАТ «Житомирська»*	0,522	28	1,000	1	0,522	1	0,5221	28	739391,3	109137,3	0,99	1				

Продовження таблиці И 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
DMU_19	ПАГ «Кривий Ріг»	0,599	20	1,000	1	0,599	↓	0,5987	20	0	136809,51	1,2914	13		
DMU_20	ПАГ «Дуганський газ»	0,601	19	1,000	1	0,601	↓	0,6006	19	702435,41	96646,13	1,0975	16		
DMU_21	ПАГ «Ільківський газ»	0,389	39	0,669	32	0,581	↓	0,3887	39	263882,56	265187,51	0,6691	31	0	283937,87
DMU_22	ПАГ «Миколаївський газ»	0,304	41	0,501	40	0,606	↓	0,3039	41	108409,64	38168,93	0,5012	40	0	8870,56
DMU_23	ПАГ «Одеський газ»*	0,718	14	1,000	1	0,718	↓	0,718	14	233102,28	647799,84	0,999	1		
DMU_24	ПАГ «Полтавський газ»	0,557	25	1,000	1	0,557	↓	0,5572	25	0	41914,83	1,2273	14		
DMU_25	ПАГ «Ільківський газ»	0,602	18	0,998	20	0,603	↑	0,6023	18	0	4837,21	0,9983	19	0	12670,48
DMU_26	ПАГ «Кременчуцький газ»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	2,2775	2			2,5801	7		
DMU_27	ПАГ «Дубовий газ»	0,590	22	0,605	38	0,975	↑	0,5901	22	3392,41	40235,8	0,6051	37	2861,39	40841,14
DMU_28	ПАГ «Рівненський газ»	0,486	30	0,648	34	0,751	↓	0,4863	30	207736,18	60009,6	0,6478	33	0	30643,4
DMU_29	ПАГ «Сумський газ»	0,382	40	0,631	35	0,605	↓	0,3818	40	144699,52	40176,8	0,6314	34	0	0
DMU_30	ПАГ «Чернівецький газ»	0,588	23	0,964	22	0,610	↓	0,5884	23	0	32348,96	0,964	21	0	0
DMU_31	ПАГ «Чернівецький газ»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	2,1019	3			3,0213	5		
DMU_32	ПАГ «Харківський газ»	0,465	32	1,000	1	0,465	↓	0,4651	32	268789,72	9342,56	1,1125	15		
DMU_33	ПАГ «Харківський газ»	0,859	7	0,998	21	0,861	↓	0,859	7	0	9881,6	0,9979	20	229540,8	35721,46
DMU_34	ПАГ «Херсонський газ»	0,565	24	0,742	29	0,761	↓	0,5648	24	0	62482,26	0,7424	28	0	11150,36
DMU_35	ПАГ «Хмельницький газ»	0,724	13	0,931	25	0,778	↓	0,7239	13	600015,81	232618,66	0,931	24	16292,15	185136,67
DMU_36	ПАГ «Ілешівський газ»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	1,0448	5			2,446	8		
DMU_37	ПАГ «Черкаський газ»	0,913	6	1,000	1	0,913	↓	0,9128	6	0,01	153327,86	1,8694	10		
DMU_38	ПАГ «Сумський газ»	0,844	8	1,000	1	0,844	↑	0,844	8	0	20445,83	1,046	17		
DMU_39	ПАГ «Чернівецький газ»	0,392	38	0,394	41	0,995	↑	0,3923	38	37203,13	106493,19	0,3913	41	37248,53	106931,17
DMU_40	ПАГ «Чернівецький газ»	0,402	36	0,621	37	0,648	↓	0,4023	36	194797,73	132600,3	0,6211	36	0,01	133146,83
DMU_41	ПАГ «Євстаховський газ»	1,000	1	1,000	1	1,060	→	2,5311	1			2,5896	6		

Примітка: * газорозподільні компанії – лідери, так звані «великі – лідери»

** середні значення суперфективності для кола газорозподільних підприємств розраховані без урахування результатів оцінки «великих-лідерів»

Таблиця И 3 – Результати аналізу суперективності газорозподільних підприємств за результатами діяльності у 2011 році за допомогою програмного забезпечення Efficiency Management System (EMS) v.1.3

DMU	Score	for_11{B}{V}	mv_11{B}{V}	vof_11{B}{V}	op_11{O}{V}	opg_11{O}{V}	Benchmarks	for_11{B}	mv_11{B}	vof_11{B}	op_11{O}	opg_11{O}	{S}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	{S}
DMU_1	80,74%	0,58	0,42	0	0,94	0	4 (0,61) 24 (0,12) 31 (0,27)	0	0	318439	0	17,02	
DMU_2	94,38%	0,89	0,11	0	1,14	0,1	4 (0,02) 24 (0,43) 31 (0,55) 37 (0,01)	0	0	205519	0	0	
DMU_3	величній	0,01	0,02	0,97	872775864,2	3333515261	1						
DMU_4	129,88%	0,88	0	0,12	1,08	0,34	12						
DMU_5	144,32%	0,26	0	0,74	0	2,63	3						
DMU_6	382,38%	0	1	0	8,79	5,27	2						
DMU_7	103,08%	0,09	0,91	0	1,26	0	1						
DMU_8	83,30%	0,31	0,69	0	0,63	0,33	26 (0,04) 31 (0,39) 37 (0,13) 41 (0,44)	0	0	15283	0	0	
DMU_9	65,15%	0,41	0,56	0,03	0,22	0,26	26 (0,12) 31 (0,18) 36 (0,25) 38 (0,27) 41 (0,17)	0	0	0	0	0	
DMU_10	73,93%	0,65	0,35	0	0,88	0	4 (0,41) 24 (0,25) 31 (0,34)	0	0	71771	0	127,11	
DMU_11	191,27%	0,92	0,08	0	0	0	4						
DMU_12	57,95%	0,66	0,34	0	0,75	0	4 (0,25) 24 (0,13) 31 (0,62)	0	0	58840	0	9,52	
DMU_13	95,67%	1	0	0	0,34	0,94	4 (0,50) 5 (0,08) 37 (0,42)	0	128686	35013	0	0	
DMU_14	54,50%	0,48	0,52	0	0,11	0,22	11 (0,43) 26 (0,05) 31 (0,20) 38 (0,32)	0	0	23995	0	0	
DMU_15	62,96%	0,7	0,3	0	0,68	0,07	4 (0,32) 24 (0,31) 31 (0,31) 37 (0,07)	0	0	150409	0	0	
DMU_16	70,60%	1	0	0	0	0,31	5 (0,01) 11 (0,99)	0	7758	6423	542,05	0	
DMU_17	76,94%	0,2	0,59	0,21	1,03	0	6 (0,03) 24 (0,01) 31 (0,60) 37 (0,36)	0	0	0	0	165,43	
DMU_18	величній	0	1	0	125600,96	0,01	1						

Продовження таблиці ИЗ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
DMU_19	129,14%	0,79	0,21	0	2,61	0	1					
DMU_20	109,75%	0,96	0	0,04	0,91	1,03	0					
DMU_21	66,91%	0,67	0,33	0	0,84	0,15	4 (0,26) 18 (0,24) 19 (0,26) 37 (0,24)	0	0	283938	0	0
DMU_22	50,12%	0,73	0,27	0	0,62	0	4 (0,21) 24 (0,31) 31 (0,47)	0	0	8871	0	11,98
DMU_23	великий	1	0	0	0	2359166084	0					
DMU_24	122,73%	0,41	0,12	0,47	1,62	0	11					
DMU_25	99,83%	0,3	0,7	0	0	0,24	26 (0,00) 36 (0,92) 41 (0,07)	0	0	12670	2758,26	0
DMU_26	258,01%	0	0,2	0,8	0	2,86	4					
DMU_27	60,51%	1	0	0	0,52	0	11 (0,21) 31 (0,79)	0	2861,39	40834	0	7,96
DMU_28	64,78%	0,62	0,38	0	0,82	0	4 (0,31) 24 (0,99) 31 (0,60)	0	0	30613	0	17,15
DMU_29	63,14%	0,23	0,2	0,57	0,56	0,2	3 (0,10) 4 (0,25) 24 (0,32) 31 (0,29) 37 (0,04)	0	0	0	0	0
DMU_30	96,40%	0,19	0,64	0,17	1,18	0	6 (0,06) 24 (0,39) 31 (0,40) 37 (0,15)	0	0	0	0	417,13
DMU_31	302,13%	0	0,11	0,89	3,37	0,18	17					
DMU_32	111,25%	0	0	1	1,13	0,18	0					
DMU_33	99,79%	1	0	0	0	1,58	5 (0,31) 37 (0,69)	0	2295,41	35721	12511,9	0
DMU_34	74,21%	0	1	0	0,97	0	7 (0,86) 41 (0,14)	612,7	0	11150	0	176,19
DMU_35	93,19%	1	0	0	0,98	0	4 (0,84) 31 (0,16)	0	16292,2	185437	0	381,13
DMU_36	244,60%	0	0	1	0	0,65	2					
DMU_37	186,91%	0,76	0,24	0	0	2,75	10					
DMU_38	104,60%	0,37	0,63	0	0,36	0,3	2					
DMU_39	39,43%	1	0	0	0,34	0	11 (0,05) 31 (0,95)	0	37248,5	106931	0	11,2
DMU_40	62,11%	0,67	0,33	0	0,68	0,06	4 (0,36) 24 (0,30) 31 (0,34) 37 (0,00)	0	0,01	133147	0	0
DMU_41	258,96%	0	1	0	1,89	0,54	4					

Примітка: Score – значення суцерефлексивності; {U} – віртуальні входи і виходи; Benchmarks – для неефективних підприємств – перелік підприємств етапів із відповідними значеннями $L_{\text{оп}}$ для ефективного підприємств – кількість досліджуваних об'єктів, для яких дане ефективне підприємство є етапом; {S} – досягнення ефективності – резерв

Таблиця И 4 – Результати аналізу оболонки даних (DEA) газорозподільних підприємств за результатами діяльності у 2012 році

DMU	Назва DMU	DEA - ефективність						Резерви досягнення межі ефективності							
		Модель з постійним ефектом масштабу (CRS)		Модель зі змінним ефектом масштабу (VRS)		Ранг	Ефект масштабу	Ранг		Матеріальні витрати, млн. грн.		Вартість основних засобів, млн. грн.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Середнє значення	0,564	-	0,801	-	0,704	-	0,642	-			1,154	-		
DMU 1	ПАТ «Вінницька»	0,548	14	0,797	21	0,688	↓	0,5484	14	387058,52	316333,41	0,797	21	0	336331,5
DMU 2	ПАТ «Волинська»	0,468	19	0,659	29	0,710	↓	0,4682	19	220070,19	132753,33	0,659	29	0	144451,37
DMU 3	ПАТ «Дніпропетровська»*	0,452	24	1,000	1	0,452	↓	0,4518	24	233231,71	0	9,99	1		
DMU 4	ПАТ «Дніпрогаз»	0,644	11	1,000	1	0,644	↓	0,6441	11	784899,68	51949,99	1,42	13		
DMU 5	ПАТ «Криворізька»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	1,2183	4			2	8		
DMU 6	ПАТ «Донецькоблгаз»	0,588	13	1,000	1	0,588	↓	0,5876	13	0	44110,48	3,248	4		
DMU 7	ПАТ «Донецькміськгаз»	0,422	32	0,537	38	0,786	↓	0,422	32	74820,59	11777,7	0,537	38	0	0
DMU 8	ПАТ «Маріупольгаз»	0,612	12	0,612	31	0,999	↓	0,6118	12	0	19338,67	0,612	31	0	18820,18
DMU 9	ПАТ «Макіївкагаз»	0,454	22	0,515	39	0,883	↑	0,4543	22	0	7845,88	0,515	39	0	1979,29
DMU 10	ПАТ «Житломиргаз»	0,435	27	0,709	26	0,613	↓	0,4348	27	239605,22	83490,63	0,709	26	0,01	43865,41
DMU 11	ПАТ «Коростинівгаз»	0,442	25	1,000	1	0,442	↑	0,4423	25	31,1	184,02	1,694	11		
DMU 12	ПАТ «Закарпатгаз»	0,407	34	0,571	35	0,714	↓	0,4072	34	162293,84	65626,07	0,571	35	0	20229,43
DMU 13	ПАТ «Запорізька»	0,740	10	1,000	1	0,740	↓	0,7395	10	583150,03	170065,07	1,036	17		
DMU 14	ПАТ «Мелітопольгаз»	0,410	33	0,505	40	0,812	↑	0,4099	33	0	26097,49	0,505	40	0	31719,77
DMU 15	ПАТ «Івано-Франківська»	0,397	36	0,604	32	0,657	↓	0,3971	36	139984,71	126090,22	0,604	32	0	58953,53
DMU 16	ПАТ «Гіменіньгаз»	0,364	39	0,738	25	0,493	↑	0,3639	39	4464,93	4499,63	0,738	25	9513,07	8742,26
DMU 17	ПАТ «Кіровоградгаз»	0,390	37	0,552	36	0,706	↓	0,3901	37	0	27997,58	0,552	36	0	5241,09
DMU 18	ПАТ «Кіровоградгаз»*	0,458	20	1,000	1	0,458	↓	0,4579	20	657975,92	82532,39	9,99	1		
DMU 19	ПАТ «Кримгаз»	0,538	16	1,000	1	0,538	↓	0,5379	16	0	146370,2	3,477	3		
DMU 20	ПАТ «Луганськагаз»	0,499	18	0,916	19	0,544	↓	0,4988	18	573705,51	68906,49	0,916	19	0,02	0

Продовження таблиці И 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
DMU 21	ПАТ «Львівгаз»	0,437	26	0,810	20	0,539	↓	0,4367	26	440713,12	284898,71	0,81	20	0	180914,8
DMU 22	ПАТ «Миколаївгаз»	0,249	41	0,440	41	0,567	↓	0,2494	41	75796,76	21499,52	0,44	41	0	0
DMU 23	ПАТ «Одесагаз»	0,811	9	1,000	1	0,811	↓	0,8114	9	271722,49	788956,58	1,888	10		
DMU 24	ПАТ «Полтавагаз»	0,453	23	1,000	1	0,453	↓	0,4533	23	0	33799,64	1,201	14		
DMU 25	ПАТ «Гадячгаз»	0,388	38	0,755	23	0,514	↑	0,3882	38	0	3312,44	0,755	23	0	3159,08
DMU 26	ПАТ «Кременчукгаз»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	2,1718	2			2,406	6		
DMU 27	ПАТ «Дубицагаз»	0,511	17	0,590	33	0,866	↑	0,5113	17	0	32103,45	0,59	33	0	36789,56
DMU 28	ПАТ «Рівнегаз»	0,403	35	0,576	34	0,700	↓	0,4034	35	167129,94	51788,25	0,577	34	0	0,01
DMU 29	ПАТ «Сумигаз»	0,351	40	0,695	27	0,504	↓	0,3507	40	251640,48	25218,28	0,695	27	0	0
DMU 30	ПАТ «Гернопольгаз»	0,430	29	0,621	30	0,694	↓	0,4304	29	0	26684,94	0,621	30	0	9327,94
DMU 31	ПАТ «Гернопольськийгаз»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	2,4293	1			3,212	5		
DMU 32	ПАТ «Харківоблгаз»	0,429	30	0,929	18	0,461	↓	0,4287	30	225217,09	0	0,929	18	0	0
DMU 33	ПАТ «Харківськийгаз»	0,868	7	1,000	1	0,868	↓	0,8678	7	142073,94	102760,95	1,038	16		101242,5
DMU 34	ПАТ «Херсонгаз»	0,540	15	0,772	22	0,700	↓	0,5402	15	0	66467,93	0,772	22	0	7
DMU 35	ПАТ «Хмельницькгаз»	0,458	21	0,741	24	0,618	↓	0,4575	21	370549,43	151970,31	0,741	24	0	169712,9
DMU 36	ПАТ «Шепетівкагаз»	0,932	5	1,000	1	0,932	↑	0,9321	5	3570,99	0	1,913	9		
DMU 37	ПАТ «Черкасигаз»	0,886	6	1,000	1	0,886	↓	0,8861	6	0	164506,15	2,028	7		
DMU 38	ПАТ «Уманьгаз»	0,853	8	1,000	1	0,853	↑	0,8526	8	0	20093,97	1,148	15		
DMU 39	ПАТ «Чернівіцгаз»	0,434	28	0,542	37	0,801	↓	0,4342	28	81975,31	113059,6	0,542	37	0	101076,7
DMU 40	ПАТ «Чернілівгаз»	0,426	31	0,672	28	0,635	↓	0,4265	31	261355,16	143158,98	0,67	28	0,01	130616,2
DMU 41	ПАТ «Севастопольгаз»	1,000	1	1,000	1	1,000	→	1,3791	3			1,448	12		3

Примітка: * газорозподільні компанії – лідери, так звані «великі-лідери».

** середні значення суперективності для кола газорозподільних підприємств розраховані без урахування результатів оцінки «великих-лідерів».

Таблиця И 5 – Результати аналізу суперективності газорозподільних підприємств за результатами діяльності у

2012 році за допомогою програмного забезпечення Efficiency Management System (EMS) v.1.3

I	Score	fop_12 {VV}	mv_12 {VV}	vof_12 {VV}	op_12 {VV}	org_12 {VV}	Benchmarks	{S}fop_12 {I}	{S}mv_12 {I}	{S}vof_12 {I}	{S}op_12 {O}	{S}org_12 {O}
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
DMU 1	79,7%	0,72	0,28	0	0,75	0,2	4(0,20) 13(0,41) 19(0,05) 31(0,34)	0,0	0,0	336331,5	0	0
DMU 2	65,9%	0,73	0,27	0	0,71	0,17	4(0,20) 13(0,09) 19(0,02) 31(0,69)	0,0	0,0	144451,4	0	0
DMU 3	великий	0	0,01	0,99	2263462,98	17189246,33	1,0					
DMU 4	142,0%	0,11	0	0,89	1,63	0	13,0					
DMU 5	200,0%	0,22	0	0,78	0	3,16	9,0					
DMU 6	324,8%	0	1	0	7,02	9,19	3,0					
DMU 7	53,7%	0,46	0,28	0,26	0,54	0,26	4(0,10) 5(0,23) 24(0,07) 31(0,58) 37(0,02)	0,0	0,0	0,0	0	0
DMU 8	61,2%	0,96	0,04	0	0,13	0,59	5(0,00) 26(0,69) 31(0,30) 37(0,00)	0,0	0,0	18820,2	0	0
DMU 9	51,5%	0,43	0,57	0	0,13	0,24	11(0,34) 26(0,17) 31(0,21) 38(0,28)	0,0	0,0	1979,3	0	0
DMU 10	70,9%	0,77	0,23	0	0,7	0,16	4(0,21) 13(0,16) 19(0,14) 31(0,49)	0,0	0,0	43865,4	0	0
DMU 11	169,4%	0,99	0,01	0	0	0	5,0					
DMU 12	57,1%	0,77	0,23	0	0,61	0,16	4(0,03) 13(0,24) 19(0,05) 31(0,68)	0,0	0,0	20229,4	0	0
DMU 13	103,6%	1	0	0	0,64	0,62	8,0					
DMU 14	50,5%	0,99	0,01	0	0	0,33	5(0,00) 11(0,51) 31(0,49) 13(0,33) 19(0,14) 31(0,41)	0,0	0,0	31719,8	56073,3	0
DMU 15	60,4%	0,81	0,19	0	0,55	0,19	37(0,11)	0,0	0,0	58953,5	0	0
DMU 16	73,8%	1	0	0	0,01	0,28	5(0,01) 11(0,98) 31(0,00) 6(0,07) 19(0,06) 31(0,80)	0,0	0,0	8742,3	0,01	0
DMU 17	55,2%	0,16	0,84	0	0,68	0,1	37(0,07)	0,0	0,0	5241,1	0	0
DMU 18	великий	0	0,93	0,07	1828162,46	0,63	2,0					

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
DMU 19	347,7%	0	1	0	13,17	0	12,0					
DMU 20	91,6%	0,59	0,06	0,35	0,69	0,95	3(0,01) 4(0,45) 5(0,03) 18(0,40) 37(0,12)	0,0	0,0	0,0	0,02	0
DMU 21	81,0%	0,75	0,25	0	0,85	0,44	4(0,27) 18(0,31) 19(0,20) 23(0,22)	0,0	0,0	180914,8	0	0
DMU 22	44,0%	0,48	0,21	0,3	0,46	0,14	4(0,13) 5(0,02) 24(0,28) 31(0,52) 37(0,04)	0,0	0,0	0,0	0	0
DMU 23	188,8%	1	0	0	0	6,16	1,0					
DMU 24	120,1%	0	0,12	0,88	1,49	0,01	4,0					
DMU 25	75,5%	0,25	0,75	0	0	0,2	11(0,86) 26(0,03) 38(0,12)	0,0	0,0	3159,1	4414,66	0
DMU 26	240,6%	0	0,22	0,78	0	2,74	3,0					
DMU 27	59,0%	0,98	0,02	0	0	0,42	5(0,03) 11(0,50) 31(0,48) 4(0,06) 13(0,21) 19(0,06) 31(0,64) 37(0,02)	0,0	0,0	36789,6	16004,46	0
DMU 28	57,7%	0,75	0,23	0,02	0,58	0,18	4(0,43) 5(0,05) 24(0,37) 31(0,15) 6(0,12) 19(0,05) 31(0,79) 37(0,03)	7081,3	0,0	0,0	0	0
DMU 29	69,5%	0	0,3	0,7	0,69	0,16						
DMU 30	62,1%	0,17	0,83	0	0,75	0,11						
DMU 31	321,2%	0	0,1	0,9	3,49	0	21,0					
DMU 32	92,9%	0	0,33	0,67	0,91	0,26	4(0,38) 5(0,22) 24(0,19) 31(0,21) 0,0	33218,4	0,0	0,0	0	0
DMU 33	103,8%	0,91	0	0,09	0,5	1,49						
DMU 34	77,2%	0	1	0	1,1	0	6(0,18) 31(0,82)	10608,6	0,0	101242,6	0	9,38
DMU 35	74,1%	0,77	0,23	0	0,86	0	4(0,50) 19(0,13) 31(0,37) 0,0	0,0	0,0	169713,0	0	26,83
DMU 36	191,3%	0	0	1	0	0,73	0,0					
DMU 37	202,8%	0,75	0,25	0	0	4,15	9,0					
DMU 38	114,8%	0,27	0,73	0	0,38	0,28	2,0					
DMU 39	54,2%	0,8	0,2	0	0,63	0,2	13(0,14) 19(0,02) 31(0,82) 37(0,02)	0,0	0,0	101076,8	0	0
DMU 40	67,0%	0,76	0,24	0	0,66	0,16	4(0,20) 13(0,20) 19(0,11) 31(0,48)	0,0	0,0	130616,2	0	0
DMU 41	144,8%	0	1	0	1	0,32	0,0					

Примітка: Score – значення суперективності; {V} – віртуальні входи і виходи; Vefebmarks – для неефективних підприємств – перелік підприємств – еталонів із відповідними значеннями λ_m ; для ефективних підприємств – кількість досліджуваних об'єктів, для яких дане ефективне підприємство є еталоном; {S} – резерви досягнення ефективності

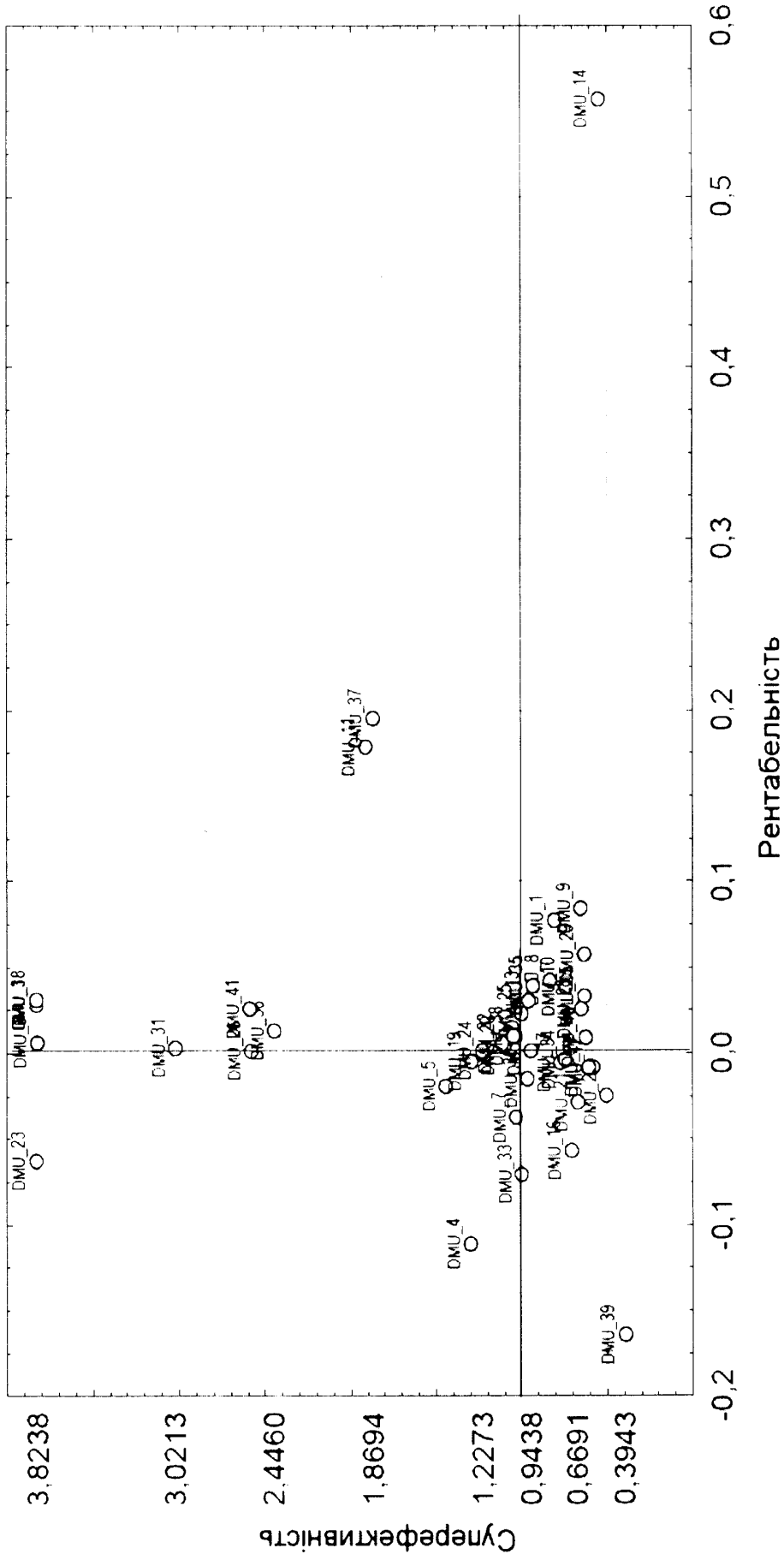


Рисунок К 1 – Матриця «прибутковості –суперфективності» для газорозподільних товариств за результатами діяльності у 2011 році

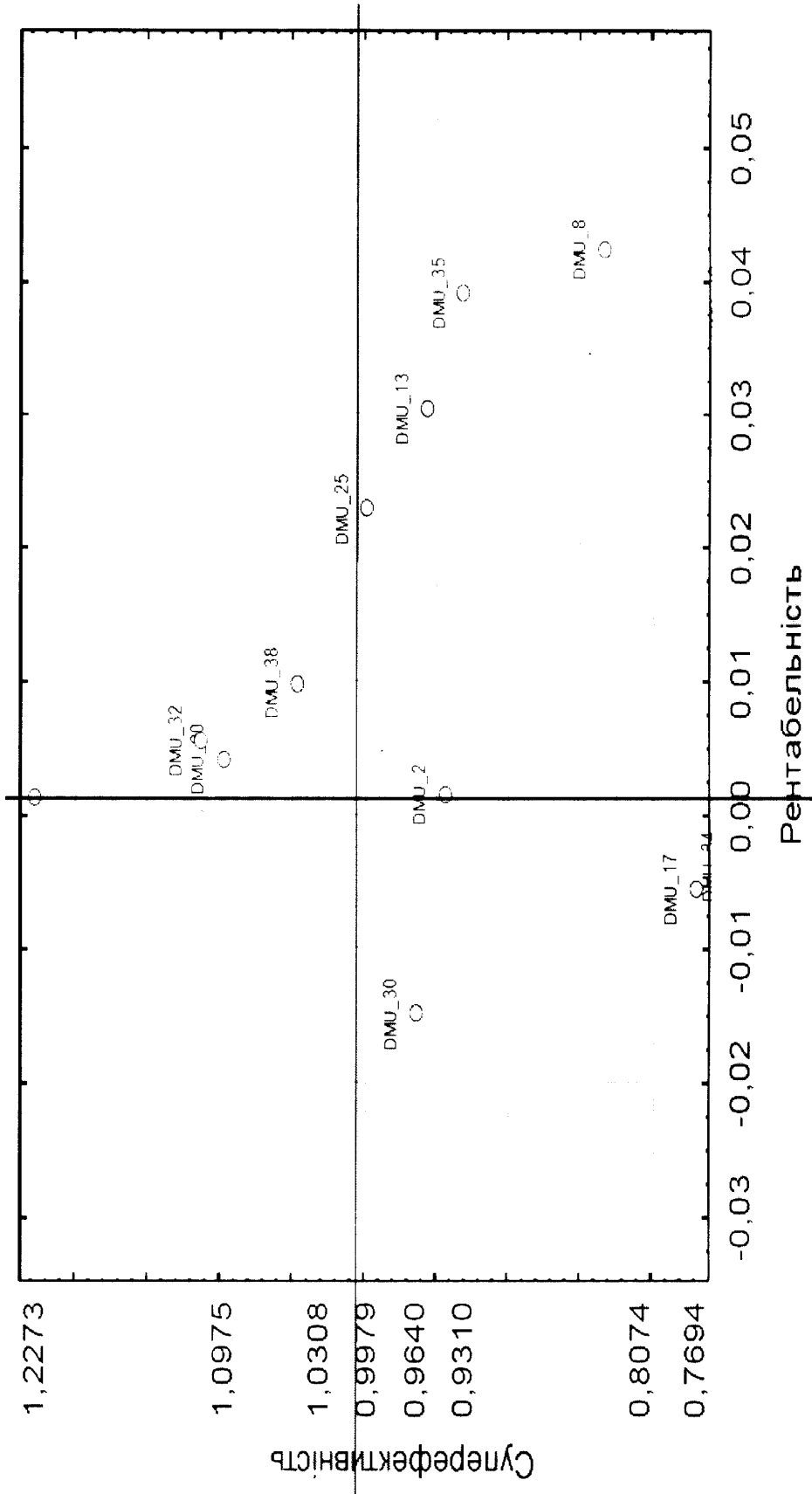


Рисунок К 2 – Матриця «прибутковості –суперфективності» для газорозподільних товариств за результатами діяльності у 2011 році (збільшено масштабом)

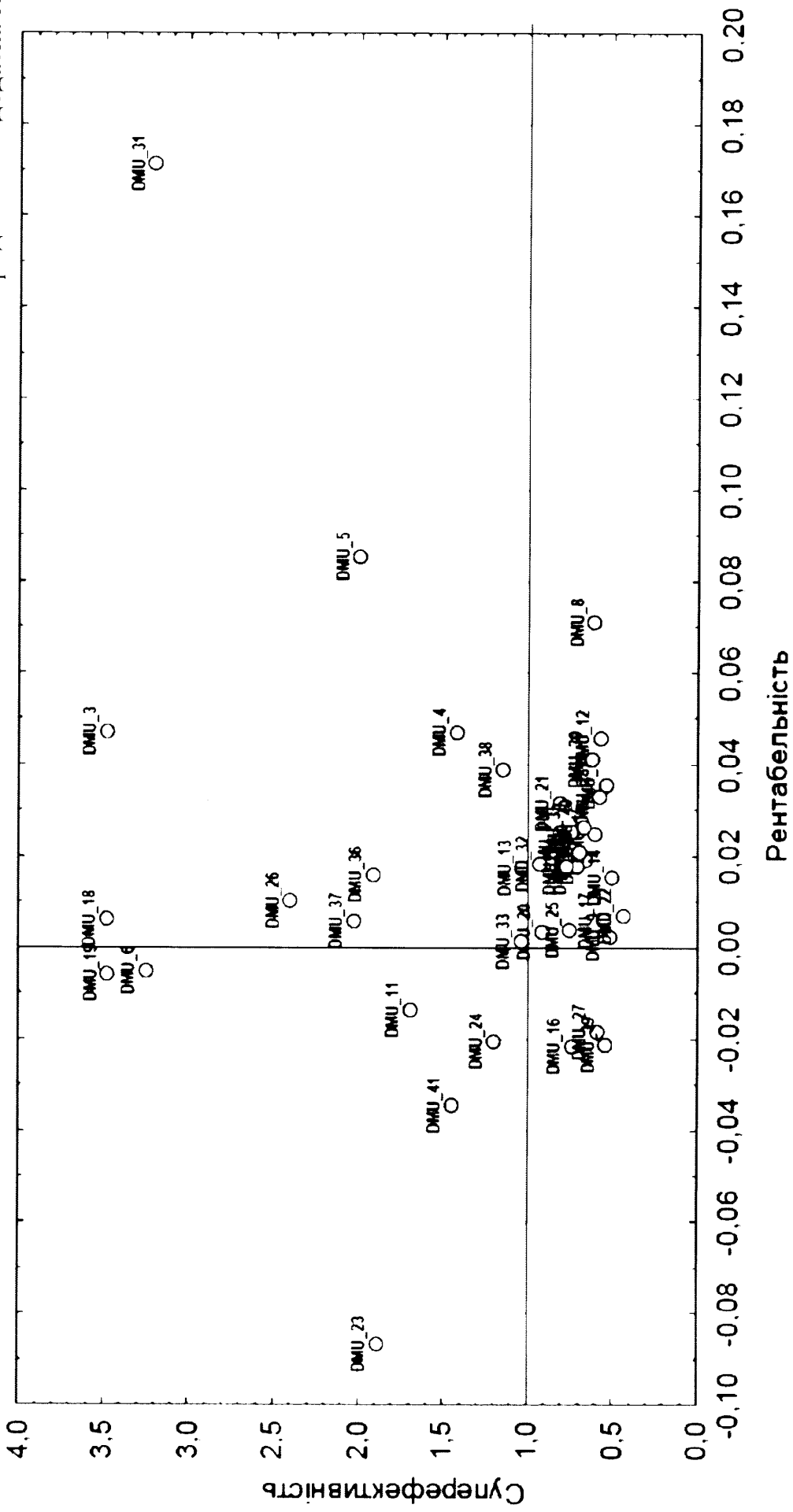


Рисунок К 3 – Матриця «прибутковості –суперрефективності» для газорозподільних товариств за результатами діяльності у 2012 році

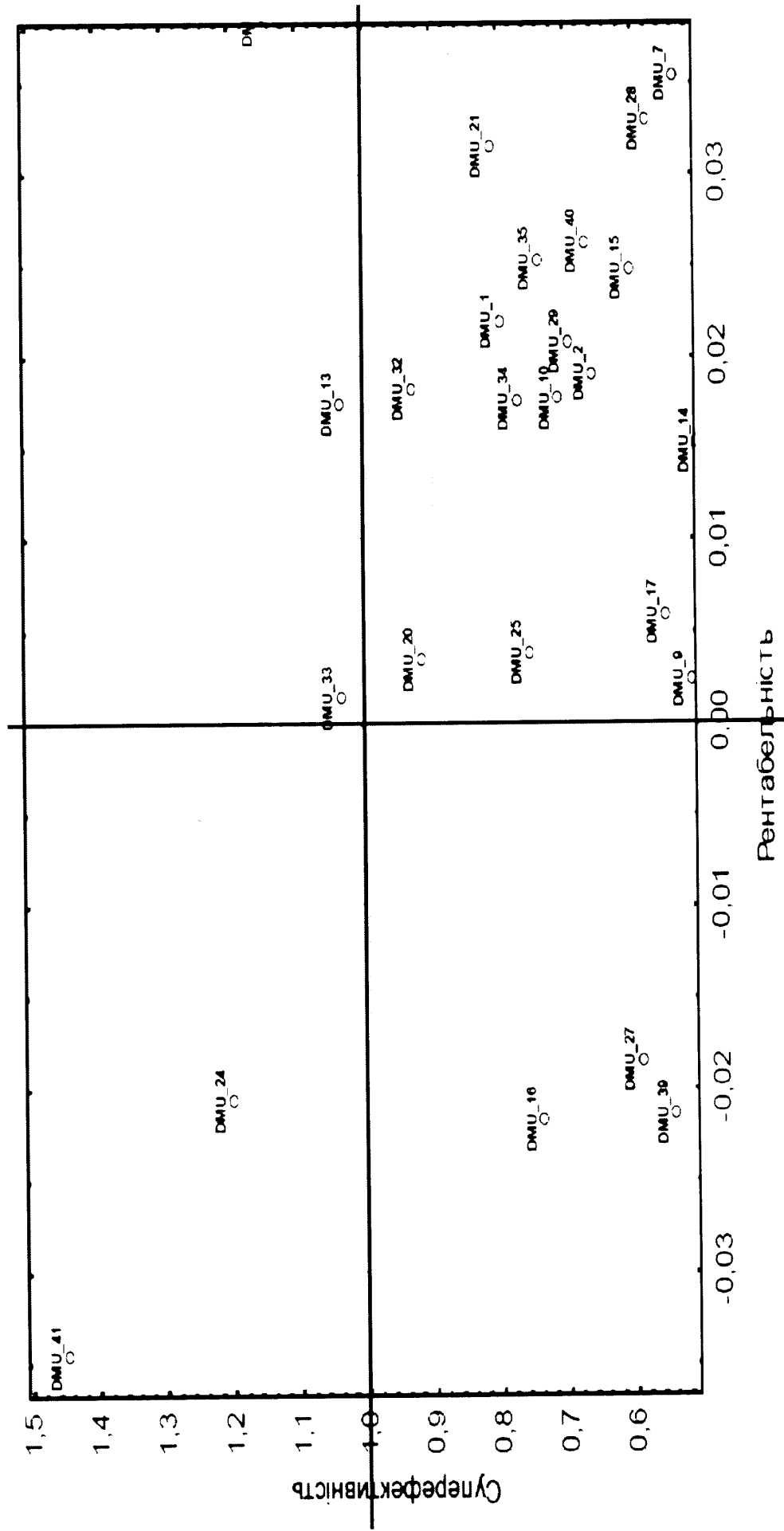


Рисунок К 4 – Матриця «прибутковості – суперективності» для газорозподільних товариств за результатами діяльності у 2012 році (збільшено масштаб)

Ідентифікаційний код 03366701,
п/р 26009040756001 ПАТ КБ «Надра»
м. Київ, МФО 380764
Тел.: +380 362 28 07 23, Факс: +380 362 28 24 23
www.gas.rivne.com

14.03.2014 № 22/2014
На № _____

28/08/14 

**Довідка
про впровадження наукових результатів дисертаційного дослідження**

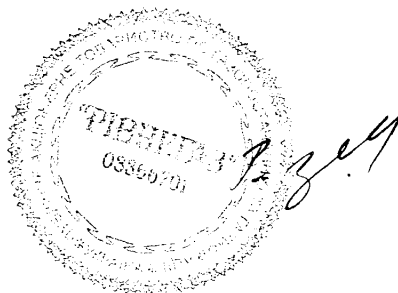
Видана викладачу кафедри економіки підприємства (Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі) Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Савко Оксані Ярославівні про те, що основні висновки та рекомендації за результатами її дисертаційної роботи, представленої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, використано при плануванні та управлінні фінансово-економічною діяльністю ПАТ «Рівнегаз» та розробці заходів щодо підвищення ефективності функціонування товариства.

Зокрема, запропонований автором методичний підхід для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання з виконанням методології DEA (аналізу оболонки даних), що дало можливість обґрунтувати вибір варіантів фінансової стратегії підприємства газорозподільної системи в залежності від оцінки їх позиціонування в системі координат «суперфективність – рентабельність діяльності».

Знайшла практичне втілення в діяльності підприємства оцінка економічної ефективності виробництва на основі розрахунків виробничої функції та функції витрат.

Прийнято до уваги пропозиції автора щодо оцінки ефективності податкової політики підприємства на основі розрахунків рівня податкового навантаження за доданою вартістю, що дало можливість здійснити порівняльний аналіз податкової політики газорозподільних підприємств для формування рекомендацій з вибору варіантів фінансової стратегії.

**В.о. заступника голови правління
з фінансово-економічних питань**



В.М. Зубейко

ПРОФЕСІОНАЛЬНА
НАФТОВА КОМПАНІЯ
«ІВАНО-ФРАНКІВСЬКГАЗ»

Ідентифікаційний код 03361046
Ідентифікаційний номер 26006100213001 ПАТ КБ «Надра»
Місто: Київ
Ідентифікаційний номер ФО 380764



2/08/14

[Handwritten signature]

№ 05-11/1866
Дата 15 04 2014р.

Довідка

про впровадження наукових результатів дисертаційного дослідження

Видана викладачу кафедри економіки підприємства (Інституту економіки та управління нафтогазовому комплексу) Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Савко Оксані Ярославівні про те, що основні висновки та рекомендації за результатами її дисертаційної роботи, представленої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) отримали практичне застосування на ПАТ «Івано-Франківськгаз».

Зокрема, прийнято до уваги основні результати фінансово-економічного аналізу діяльності газорозподільних підприємств, що дало можливість використати виявлені закономірності зміни фінансового потенціалу товариства при аналізі і плануванні роботи у дальшій перспективі.

Результати розрахунку показника рівня податкового навантаження за доданою вартістю дозволили здійснити порівняльний аналіз податкової політики газорозподільних підприємств в контексті формування фінансової стратегії.

В перспективі від наданих автором пропозицій, на основі оцінювання ефективності функціонування товариства, очікується покращення його фінансово-господарської діяльності.

Головник Голови правління
фінансово-економічних питань



Л. З. Данів



НАЦІОНАЛЬНА АКЦІОНЕРНА КОМПАНІЯ
НАФТОгаз
У К Р А І Н И



NATIONAL JOINT-STOCK COMPANY
NAFTOGAZ
O F U K R A I N E

01601, м. Київ-601, вул. Б. Хмельницького, 6
Тел.: (044) 586 35 37, <http://www.naftogaz.com>
Факс: 586 33 10, e-mail: ngu@naftogaz.com

Код ЄДРПОУ 20077720, п/р 26002301921
АТ "Ощадбанк", код банку 300465,
код ЄДРПОУ банку 00032129

15. 08. 2014 № *7-796-14*

На № _____

Довідка про впровадження наукових результатів дисертаційного дослідження

Видана Савко Оксані Ярославівні про те, що основні положення, висновки та рекомендації за результатами її дисертаційної роботи представленої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) використано при проведенні аналізу фінансово-економічної діяльності газорозподільних підприємств та розробці заходів щодо підвищення ефективності їх функціонування.

Зокрема, прийнято до уваги проведений комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності газорозподільних підприємств, який дав можливість використовувати виявлені закономірності зміни фінансового потенціалу товариств при плануванні і створити інформаційно-методичне підґрунтя у виборі їх фінансової стратегії.

Розроблений автором методичний підхід для оцінювання ефективності суб'єктів господарювання дозволяє обґрунтувати вибір варіантів фінансової стратегії газорозподільних підприємств в залежності від їх розміщення на матриці «прибутковості-суперфективності» та надати рекомендації щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Доктор економічних наук

**Директор Департаменту
економічного планування
та бюджетних розрахунків
НАК «Нафтогаз України»**



28/08/14

Ю. Колбушкін

Ю.Колбушкін



РЕГІОНАЛЬНА
ГАЗОВА КОМПАНІЯ
ТИСМЕНИЦЯГАЗ

Продовження додатка Л

«24» 07 2014 р.
№ 610

28/08/14 *[Signature]*

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Видана Савко Оксані Ярославівні про те, що наукові результати її дисертаційного дослідження отримали практичне застосування на ПАТ «Тисменицягаз».

Зокрема, пропозиції щодо удосконалення аналізу та оцінки податкового навантаження газорозподільних підприємств дають можливість визначити ефективність прийняття управлінських рішень з метою планування та оптимізації податкових платежів та вироблення рекомендації щодо розробки фінансової стратегії підприємств.

Знайшла практичне втілення в управлінській практиці підприємства оцінка економічної ефективності виробництва на основі розрахунків виробничої функції та функції витрат.

Запропонований автором методичний підхід для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання дозволяє сформулювати рекомендації щодо вибору фінансової стратегії газорозподільних підприємств.

Результати дисертаційного дослідження мають практичне значення і в перспективі на ПАТ «Тисменицягаз» очікується оптимізація фінансових ресурсів та покращення фінансово-господарської діяльності товариства на основі оцінювання ефективності його функціонування.

**Заступник Голови правління
з фінансово-економічних
питань**



Г. І. Гречкосій



НАЦІОНАЛЬНА АКЦІОНЕРНА КОМПАНІЯ «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»
ОБ'ЄДНАННЯ ГАЗОВИХ ГОСПОДАРСТВ «ТЕРНОПІЛЬГАЗ»
ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
ПО ГАЗОПОСТАЧАННЮ ТА ГАЗИФІКАЦІЇ «ТЕРНОПІЛЬГАЗ»

46006, м. Тернопіль, вул. Чернівецька, 54, р/р 26004414032 в ТОД ПАТ "Райффайзен Банк Аваль", МФО 380805,
ЄДРПОУ 03353503 тел. +380 (352) 52-51-24, 52-81-11, факс 25-36-55, E-mail: disp@tgaz.te.ua WEB: www.tgaz.te.ua

20.08.14 р. № 01/1608

на № _____ від _____

Довідка

про впровадження наукових результатів дисертаційного дослідження

Видана викладачу кафедри економіки підприємства (Інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі) Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Савко Оксані Ярославівні про те, що основні висновки та рекомендації за результатами її дисертаційної роботи, представленої на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) отримали практичне застосування на ПАТ «Тернопільгаз».

Запропонований автором методичний підхід для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання з використанням методології DEA (аналізу оболонки даних), що дало можливість обґрунтувати рекомендації щодо вибору фінансової стратегії газорозподільних підприємств.

Прийнято до уваги пропозиції щодо впровадження інструментів стимулюючого ціноутворення на послуги підприємств газопостачання та газифікації, що дозволить підвищити ефективність використання наявних ресурсів.

Знайшла практичне втілення в діяльності підприємства оцінка економічної ефективності виробництва на основі розрахунків виробничої функції та функції витрат.

Результати дисертаційного дослідження мають практичне значення, що є передумовою покращення фінансово-господарської діяльності товариства на основі оцінювання ефективності його функціонування.

Начальник об'єднання
ПАТ «Тернопільгаз»

О.І.Караванський

20.08.14

Затверджую: Продовження додатка Л
 Проректор з наукової роботи
 Івано-Франківського національного
 технічного університету нафти і газу
 проф. Карпаш О.М.
 27 08 2014р.

27.08.14



Довідка

про впровадження результатів
 дисертаційного дослідження

Видана про те, що основні результати дисертаційного дослідження асистента кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу Савко Оксани Ярославівни на тему «Формування фінансової стратегії розвитку газорозподільних підприємств» представлена на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) знайшли своє відображення у держбюджетній кафедральній темі: «Удосконалення економічного механізму функціонування підприємств та організацій паливно-енергетичного комплексу» у 2007-2010 рр. (рішення наукової ради університету протокол № 4/43 від 23.11.2007 р.): 2010 р., п. 1.1 – «Економічна суть та основні засади формування стратегії розвитку підприємства» і темі: «Теоретичні та прикладні засади формування механізму ефективного функціонування та оптимізації діяльності соціально-економічних систем паливно-енергетичного комплексу» у 2010-2014 рр. (номер державної реєстрації 0110U003990): 2011 р., п. 1.2 – «Класифікація фінансових стратегій, етапи та фактори її формування»; 2012 р., п. 2.2 – «Аналіз результатів діяльності газорозподільних підприємств та їх вплив на формування фінансової стратегії»; 2013 р., п. 2.3 – «Аналіз рівня податкового навантаження газорозподільних підприємств»; 2014 р., - п. 3.2 - «Застосування методу аналізу оболонки даних (DEA) для оцінювання результатів діяльності газорозподільних підприємств».

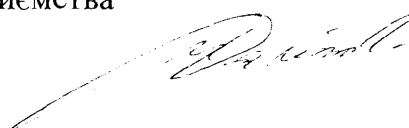
Особистий внесок автора полягає у розробленні методичного підходу для оцінювання ефективності діяльності підприємств і на цій основі вироблення рекомендацій щодо вибору варіантів фінансової стратегії газорозподільних підприємств. Держбюджетна робота виконана в рамках координаційного плану Міністерства освіти і науки України.

Директор інституту економіки та
 управління у нафтогазовому комплексі
 д.е.н., проф.



Л. Т. Гораль

Завідувач кафедри економіки підприємства
 д.е.н., проф.



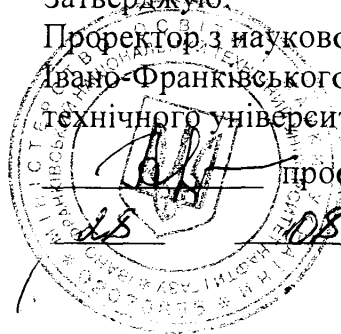
М. О. Данилюк

Затверджую: Продовження додатка Л

Проректор з науково-педагогічної роботи
Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу

проф. Галушак М. О.

2014 р.



28/08/14
[Handwritten signature]

Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи
аспірантки кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного
технічного університету нафти і газу **Савко Оксани Ярославівни**
у навчальний процес

Основні наукові положення та висновки за результатами наукового дослідження в рамках виконання дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) впроваджено в навчальний процес кафедри економіки підприємства (інституту економіки та управління у нафтогазовому комплексі) ІФНТУНГ при складанні робочих навчальних програм і підготовці лекційних курсів з таких дисциплін, як: «Економічна діагностика» для студентів спеціальності: 7.03050401- «Економіка підприємства» і 7.03050901 «Облік і аудит» та дисциплін: «Стратегія підприємства», «Управління витратами» для студентів напряму підготовки 6.030504 – «Економіка підприємства».

Заслуговує уваги практична спрямованість викладеного теоретичного інструментарію, що дозволяє студентам більш ґрунтовно зрозуміти особливості застосування методичного підходу для оцінювання ефективності діяльності суб'єктів господарювання та набутти практичних навичок використання методології DEA (аналізу оболонки даних) для обслуговування вибору фінансової стратегії газорозподільних підприємств.

Директор інституту економіки та
управління у нафтогазовому комплексі
д.е.н., проф.

[Handwritten signature] Л.Т. Гораль

Завідувач кафедри економіки підприємства
д.е.н., проф.

[Handwritten signature] М. О. Данилюк



d531