

УДК 658.1

Е.Н.КАЙЛЮК, канд. экон. наук, А.А.ФРЕНКЕЛЬ  
Харьковская национальная академия городского хозяйства

## **МЕТОДИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИСТОВ**

Рассматривается широкий спектр методов, которые используются в мировой практике для достижения регулятивной цели, их особенности в условиях отечественной экономики. Определены достоинства и недостатки каждого из них, возможность и целесообразность их внедрения в регионах Украины и стране в целом.

После распада СССР, наряду с множеством других, появилась проблема экономической недоступности коммунальных услуг бытовым потребителям. Либерализация цен и тарифов, как неотъемлемый элемент рыночных преобразований привела к существенному повышению стоимости коммунальных услуг, электроэнергии, природного газа, как в Украине, так и в других постсоветских странах. Именно поэтому четкое определение роли государства в сфере регулирования цен и тарифов на услуги естественных монополистов актуально как никогда ранее. Опыт зарубежных государств заставил уполномоченные органы в Украине осуществлять регулирование и установление тарифов. Эти органы сосредоточены сейчас на поисках таких методов регулирования, результатами которого была бы не только доступность услуг коммунальных предприятий для потребителей, но и обеспечение эффективной деятельности самих коммунальных предприятий [5].

Цель исследования, результаты которого приведены в статье, заключается в теоретическом рассмотрении методов регулирования цен на услуги монополистов и разработке практической их применимости в условиях экономики Украины.

В международной теории и практике регулирования рынка естественных монополий поиск новых и совершенствование уже известных методов регулирования, которые обеспечивали бы предоставление качественных услуг по оптимальным ценам, ведется уже около полувека. Условно данные методы делятся на традиционные (так называемый метод «затраты плюс») и методы, с помощью которых можно реализовать принцип «поощрительного регулирования» естественных монополистов, т.е. в основу которых заложен стимул к уменьшению уровня затрат [6].

Согласно методу «затраты плюс» предприятие может компенсировать в тарифах затраты операционной деятельности, капитальные затраты и обеспечивать прибыльность акционерного или инвестиционного капитала. Плановые доходы предприятия определяются по формуле [1, 3]:

$$RR = OE + D + T + (RB \times ROR), \quad (1)$$

где  $RR$  – необходимый уровень доходов в плановом периоде;  $OE$  – затраты операционной деятельности;  $D$  – амортизация;  $T$  – налоги;  $RB$  – база для применения нормы рентабельности;  $ROR$  – норма рентабельности.

По мнению большинства специалистов, главный недостаток этого метода состоит в том, что он не мотивирует предприятия к экономии ресурсов и стимулирует к увеличению объемов инвестиций сверх необходимого уровня. В Украине этот метод, по мнению автора, может работать в несколько модернизированном варианте. Это происходит потому, что в отличие классического варианта, при котором базой является сумма инвестированного капитала, в нашей стране этой базой, например в энергетике, является полная себестоимость [4]. То есть формула приобретает вид:

$$RR = (OE + D + T + CC) \times (1 + ROR), \quad (2)$$

где  $CC$  – капитальные затраты в размере чистой плановой прибыли.

Этот подход к регулированию тарифов является пережитком советского времени, когда государство было монопольным собственником коммунальных предприятий и услуги в этой сфере были дотационными более чем на 90%.

В связи с недостатками метода «затраты плюс» и в стремлении к совершенствованию, в международной практике были предложены следующие альтернативные методы тарифного регулирования:

- метод установления предельного уровня цены;
- метод установления предельного уровня дохода;
- метод плавающей шкалы;
- метод условной конкуренции;
- метод частичной корректировки затрат;
- метод регулирования путем ряда поощрительных мер;
- метод гражданского поощрения;
- гибридные схемы.

Рассмотрим кратко каждый из этих методов.

*Метод установления предельного уровня цены*, особенностями которого является то, что регулятивный орган устанавливает тариф, с которого начинается действие этого метода, то есть определяется первый ценовой предел. Также этот орган может не устанавливать тарифы на каждый вид услуг отдельно, а устанавливать его на группу услуг, которые объединяются по определенному признаку в так называемые «корзины»; позволить автоматическую регулировку тарифов на опре-

деленный корректирующий показатель; устанавливать интервал времени, через который тарифы должны пересматриваться [2]. Предприятие заинтересовано в повышении эффективности деятельности, поскольку при этом условии прибыль, которую организация получает сверх установленного уровня, она оставляет у себя. Однако, по нашему мнению, данный метод в условиях отечественной экономики на полную мощность работать не может, так как большинство предприятий – естественных монополистов являются убыточными.

*Метод установления предельного уровня доходов* регулирует уровень доходов, которые может получить предприятие. Суть его заключается в том, что регулятивный орган стимулирует предприятие к максимизации прибыли за счет снижения затрат и позволяет предприятию свободно распоряжаться полученной благодаря этому экономией. Формула для определения предельного уровня доходов для каждого года имеет следующий вид [1, с.2]:

$$R = (R + CGA + \Delta Cust) \times (1 + RPI - X +/- Z), \quad (3)$$

где  $R$  – установленный регулирующим органом максимальный уровень доходов;  $CGA$  – корректирующий фактор, отображающий уровень доходов в расчете на одного потребителя;  $\Delta Cust$  – изменение количества потребителей по сравнению с предыдущим годом;  $X$  – фактор эффективности;  $Z$  – корректирующий фактор на форс-мажорные обстоятельства.

Однако при установленном предельном уровне доходов уменьшение уровня реализации может использоваться как метод уменьшения затрат, что может приводить к увеличению тарифов. По этой причине данный метод в международной практике считается недостаточным эффективным.

*Метод плавающей шкалы* заключается в том, что предприятиям позволяют получать прибыль в размере, который определяется установленными пределами нормы прибыли. Другими словами, фактическая норма прибыли может меняться только в пределах некоего коридора, но тариф при этом не корректируется. Если фактическая норма прибыли выходит за установленные рамки, то вступает в силу механизм распределения прибыли и пересмотра тарифов. Формула упрощенном виде отображает механизм регулирования по методу плавающей шкалы [1, с.4]:

$$r = k - \lambda (k - r^*), \quad (4)$$

где  $r$  – установленная норма прибыли на период регулирования;  $k$  – фактическая норма прибыли в предыдущем периоде;  $r^*$  – ориентир

нормы прибыли (верхний ее предел);  $\lambda$  – коэффициент распределения прибыли.

Этот метод регулирования может применяться вместе с методом регулирования путем установления предельного уровня цены или предельного уровня дохода. Он является достаточно сложным с точки зрения его внедрения, поскольку требует от регулирующего органа жесткого контроля за уровнем затрат и прибыли.

Суть *метода условной конкуренции* заключается в сравнении предприятия, цены которого регулируются, с группой подобных предприятий.

Формула показывает основные элементы, которые учитываются при определении тарифов по методу условной конкуренции [1, с.6]:

$$P = \acute{\alpha}C + (1 - \acute{\alpha}) \Sigma(f C^*), \quad (5)$$

где  $P$  – предельный уровень цены для компании;  $\acute{\alpha}$  – доля, которую занимает фирма в общей массе отобранных предприятий;  $C$  – затраты компании в расчете на единицу услуг;  $f$  – «весы» (по доходу либо количественным показателям) для группы компаний;  $C^*$  – удельные затраты (или цена) для группы подобных компаний.

Основным недостатком метода, по нашему мнению, является сложность получения необходимой информации для сравнения предприятий между собой, а также ограниченные возможности корректировки данных по каждой компании с целью сравнения предприятий, которые фактически существуют в условиях деятельности каждой из компаний.

Еще одним методом поощряющего регулирования является так называемый *метод частичной корректировки затрат*. Суть его состоит в том, что устанавливается связь между корректировкой цены и изменениями в затратах предприятия по данным базисного года. Стимул к минимизации затрат обеспечивается благодаря тому, что тариф корректируется на величину, которая по величине пропорционально меньше, нежели фактические изменения в затратах. Формула показывает схему частичной корректировки затрат [3, с.22]:

$$P = C' + \lambda (C - C'), \quad (6)$$

где  $P$  – скорректированная цена;  $C'$  – затраты в расчете на единицу продукции (удельные затраты) в базисном году;  $C$  – фактические удельные затраты;  $\lambda$  – коэффициент распределения экономии/сверхзатрат ресурса.

*Метод регулирования путем определения цепочки стимулов* является инновационными и применяется преимущественно в секторе

электроэнергетики. Согласно этому методу регулятивный орган предлагает предприятию определенный набор поощрений, которые не влияют на уровень благополучия для потребителей. Предприятие имеет возможность выбора среди этого набора стимулов [8]. Однако препятствием на пути эффективного применения этого метода, по нашему мнению, является необходимость разработки оптимальной схемы соответствия между эффективностью деятельности и суммой вознаграждения, а это требует большого объема информации.

В отличие от вышерассмотренных методов, *метод целевого стимулирования* решает несколько более узкие задачи. Например, этот метод может использоваться для того, чтобы способствовать соблюдению экологических норм, повышению технической эффективности и улучшению качества услуги. В Украине примером применения этого метода является стимулирование к внедрению программ по энергосбережению. Сегодня это является оправданной мерой, поскольку в структуре тарифов на услуги централизованного водо-, теплоснабжения и водоотведения составляющая затрат на электроэнергию и газ составляет 45-70%, и уменьшение этих затрат может способствовать повышению эффективности деятельности предприятий в целом [7].

Следует сказать, что в международной практике ни один из этих методов не используется в чистой форме. С целью регулирования тарифов чаще применяется *комбинация различных методов*, что усиливает эффективность разработанных для предприятий – естественных монополистов стимулов к снижению затрат.

Таким образом, целью стимулирующего регулирования является повышение эффективности деятельности предприятий – естественных монополистов путем предоставления им возможности получить вознаграждение за результативную деятельность. Регулирование осуществляется путем оценки фактических результатов деятельности и сравнения их с предварительно разработанными ориентирами, при достижении которых предприятие получает поощрительную компенсацию. Внедрение данных методов тарифного регулирования в Украине станет реальным шагом для создания условий по внедрению передового международного опыта и поднимет на новый уровень коммунальное хозяйство страны.

1.Бабак А.В., Романюк О.П. Регулювання цін природних монополістів (Теорія та практика міжнародного досвіду) // Аспекти тарифної реформи. Інформаційно-аналітичне видання. Вип.1. – К., 2004.

2.Кузьменко Л.М. Управление функционированием и развитием экономики региона. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – С.35-102.

3.Принципы эффективного тарифного регулирования коммунальных предприятий / Фонд «Институт экономики города». – М., 2000. – 24 с.

4.Порядок формування тарифів на послуги централізованого водопостачання та водовідведення: Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики №139 від 27.06.2001р.

5.Історія тарифної реформи в Україні // Аналітичний огляд ПАДКО. – 2001. – №2. – С.55-78.

6.[www.domik.net](http://www.domik.net).

7.[www.tariffreform.padco.kiev.ua](http://www.tariffreform.padco.kiev.ua).

8.[www.urbanecomomics.ru](http://www.urbanecomomics.ru).

*Получено 17.01.2006*

УДК 336.763.3

Г.Ю.ШТЕРН, О.А.КАРЛОВА, кандидати екон. наук, К.В.ПОГОСЬЯН  
*Харківська національна академія міського господарства*

### **РОЗВИТОК МУНІЦИПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ В УКРАЇНІ**

Розглядається питання розвитку муніципальних облігацій, як важливого чинника вирішення фінансових потреб регіонів. Розкрито деякі причини, що стримують розвиток сегментів вітчизняного фондового ринку.

Розвиток місцевого самоврядування є одним з магістральних напрямів побудови в Україні громадянського суспільства. Це дає можливість більшості громадян безпосередньо брати участь у процесі прийняття та реалізації рішень у галузі економіки, розширює права та можливості територіальних громад у реалізації ними самоврядних функцій. Як наслідок, помітно збільшились потреби у фінансуванні міст із державного бюджету. Проте коштів на вирішення освітніх, санітарно-медичних питань, благоустрій доріг та вулиць не вистачає. Тому для якісного функціонування міської інфраструктури необхідні додаткові джерела фінансування. Муніципальні облігації, як показав досвід багатьох країн світу, є потужним та перспективним фінансовим інструментом, завдяки якому органи місцевого самоврядування можуть ефективно вирішувати власні поточні й довготермінові проблеми, пов'язані з фінансуванням бюджетних видатків [4, 7].

У сучасній економічній літературі відзначається недолік в інформації, що висвітлює питання функціонування регіональних фондових ринків. Зокрема, учасникам ринку практично недоступна інформація про кількісні результати проведення емісій муніципальних цінних паперів, неможливий централізований доступ до проспектів емісій, зареєстрованих у Міністерстві фінансів України. Відсутність інформаційної відкритості ринку муніципальних облігацій серйозно стримує його якісний розвиток і перешкоджає процесу інтеграції регіональних фондових ринків і створенню єдиного загальноукраїнського ринку муніци-