

Л.А. Горошкова, В.П. Волков, І.О. Карбівничий

ПРОЕКТНЕ УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ У ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Проведено аналіз світової практики ціноутворення у природних монополіях, до числа яких належить вітчизняне ЖКГ. Встановлено, що основними методами монопольного ціноутворення є: регулювання норми прибутку; регулювання верхньої межі тарифа (цінове лімітування); схема участі у прибутку із ковзкою шкалою; цінова дискримінація; багатоставочні тарифи; ціноутворення за різними формами конкуренції, що сумісні із природною монополією. Зазначені методи широко використовуються як у світовій, так і вітчизняній практиці ціноутворення у житлово-комунальному господарстві. Отримані результати свідчать про необхідність модифікації монопольного ринку житлово-комунальних послуг введенням елементів конкуренції. Дж. 10.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, беззбитковість, ціноутворення, монополія, конкуренція.

JEL O22

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими практичними та науковими завданнями. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) України у теперішній час знаходиться у кризовому стані. На необхідності реформування ЖКГ наголошується впродовж останніх років. Але галузь залишається збитковою. Такий стан соціально значимої галузі національного господарства зумовлює об'єктивну необхідність пошуку рішень підвищення ефективності процесу її реформування й функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасними аспектами вирішення проблем розвитку ЖКГ займаються Запатріна І.В., Качала Т.М., Кизим М.О., Тищенко О.М., Поважний О.С. та ін. [1-10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес реформування ЖКГ України триває з 2004 року, коли була прийнята перша Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004 – 2010 роки (24.06.2004 року). Але впродовж останніх років стан галузі не тільки не покращився, він продовжував погіршуватись. У зв'язку з цим представляє інтерес пошук факторів впливу на ефективність функціонування галузі, рішень та можливостей досягненні беззбитковості ЖКГ України. Серед таких факторів суттєве значення має механізм ціноутворення, оскільки в умовах вітчизняного ЖКГ, що є природною монополією, зазначена проблема є досить складною й актуальною.

Мета статті. Зазначені особливості обумовлюють необхідність пошуку нових механізмів ефективного управління ціноутворення у житлово-комунальному господарстві з використанням світового досвіду та позитивних результатів вітчизняної практики господарювання.

Методи та методика дослідження. Для виконання завдань були використані методи порівняльного та логічного аналізу, аналогій, загальнонаукові методи аналізу та синтезу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В більшості країн світу житлово-комунальне господарство певний час належало до числа природних монополій. Але досвід функціонування галузі довів необхідність модифікувати цей тип ринку введенням елементів конкуренції.

Світова практика ціноутворення у природних монополіях виробила певні

методи. Проаналізуємо сутність та особливості цих методів.

1) Регулювання норми прибутку. Це найбільш традиційний підхід до встановлення цін на товари (послуги) природних монополій. В його основу покладено калькулювання за принципом «витрати плюс випуск». Він використовується і в Україні.

2) Регулювання верхньої межі тарифу (цінове лімітування). Сутність метода полягає у встановленні цінових лімітів: встановлення фіксованого максимального значення цін, що встановлюється регулюючою фірмою. Фірмі дозволено визначати ціну меншу, або таку, що дорівнює ліміту та привласнювати отриманий прибуток. Унаслідок того, що прибуток фірми не залежить від витрат, виникає стимулюючий механізм щодо їх скорочення. Модель передбачає досить тривалий проміжок часу між переглядом тарифів – 4-5 років.

3) Схема участі у прибутку із рухомою (ковзкою) шкалою. На відміну від попереднього метода, за якого природна монополія може отримувати суттєві прибутки, цей метод передбачає, що використовується ковзка шкала розподілу прибутку між виробником та споживачем. Розподіл прибутку порівню не завжди є оптимальним, тому регулюючий орган може використати прив'язку ціни до витрат та втрат, а не до прибутку. Цей метод має переваги перед механізмом регулювання віддачі на капітал, але менш ефективний у порівнянні з ціновими лімітами.

4) Цінова дискримінація. Цінова дискримінація – практика за якої ціни на одні й ті ж блага для різних покупців або їх груп, встановлюються різні. При цьому розбіжності в ціні не залежать від витрат на виробництво та доставку блага. Цінова дискримінація можлива, якщо пряма еластичність попиту на товар за ціною у різних споживачів є різною. Необхідною умовою проведення цінової дискримінації є неможливість перепродажу товару, тому саме у сфері послуг вона отримала найбільше розповсюдження.

Цінова дискримінація буває трьох ступенів: першого, другого і третього.

Цінова дискримінація першого ступеня – за якої продавець має можливість визначити платоспроможність кожного конкретного споживача і запропонувати йому відповідну ціну на товар. Але така ситуація, на нашу думку, ідеалізована. Реалізувати зазначений механізм ціноутворення в межах, наприклад, невеличкого міста – реально, в межах країни – складно.

Дискримінація другого ступеня – за якої відбувається продаж партій товару за різними цінами, на практиці реалізується, як правило у вигляді знижок з ціни (цінове дисконтування). Знижками можуть бути знижки на обсяг постачання, кумулятивні знижки, цінова дискримінація в часі.

За відомим правилом Г.Штакельберга [78], гранична виручка від продажу будь-якої, крім останньої партії (MR), повинна дорівнювати ціні наступної партії (P), а гранична виручка від продажу останньої партії – граничним витратам (MC): $MR_1 = P_2, MR_2 = P_3, \dots, MR_n = MC$.

За умови цього виду дискримінації ціни можуть бути встановлені як спадаюча функція обсягів продажів ($P_1 > P_2 > P_3, Q_1 < Q_2 < Q_3$), так і висхідна ($P_1 < P_2 < P_3, Q_1 < Q_2 < Q_3$).

Цінова дискримінація другого ступеня найчастіше перетворюється у систему знижок, але є факти протилежної ситуації.

Дискримінація третього ступеня – це ситуація, за якої ринковий попит розподілений на декілька сегментів з різними функціями попиту. Для кожної групи споживачів монополіст встановлює ціни таким чином, щоб загальний прибуток був максимально можливим. Умови для її впровадження виникають, якщо споживачів певного блага можливо розподілити за еластичністю попиту за ціною. За цих умов галузевий попит можливо представити не однією, а декількома

кривими попиту. В цьому разі загальний прибуток від продажу продукції на різних n сегментах за різними цінами складе:

$$\pi = P_1Q_1 + P_2Q_2 + \dots + P_nQ_n - TC(Q).$$

Умовою максимізації є: $MR_1 = MR_2 = \dots = MR_n = MC$.

Таким чином, на кожному сегменті ціна повинна бути встановлена така, щоб гранична виручка на усіх сегментах була однаковою і дорівнювала граничним витратам загального випуску.

5) Багатоставочні тарифи. Перевагами багатоставочних тарифів є те, що вони, за умови правильної побудови, дозволяють отримати більші значення сукупного надлишку, ніж одноставочні. У світовій практиці використовують багатоставочні тарифи з диференціацією за обсягом покупки та за часом придбання товару (послуги).

Найбільш простим є двохставочний тариф (двохетапна оплата) - це цінова політика, за якої споживач вносить плату за право придбання товару (доступу до товару), а потім (після придбання права), додатково оплачує споживання кожної одиниці товару.

6) Ціноутворення за різними формами конкуренції, що сумісні із природною монополією. На відміну від підходу, за якого домінуючою силою в регулюванні діяльності природної монополії є держава, можливим є використання таких моделей конкуренції:

- конкуренція доступного ринку;
- конкуренція за ринок;
- ярдостик-конкуренція.

Авторами моделі конкуренції доступного ринку є У. Баумоль, Дж. Панзер і А. Віллах. Для підвищення ефективності діяльності природних монополій вони пропонують забезпечити вільний доступ на ринок та вихід з нього. Але, на нашу думку, складним є впровадження цієї моделі саме у ЖКГ, оскільки більшість її підгалузей, пов'язаних із мережами, мають значні витрати, що ускладнить лібералізацію цін.

Концепція конкуренції за ринок була сформульована Г. Демзецем, Дж. Стіглером та Р. Познером у 60-70-х роках ХХ ст. У даному випадку передбачається стимулювання конкуренції за ринок там, де внаслідок наявності суттєвої економії від масштабу, неможлива внутрішня конкуренція. В цій ситуації регулюючий орган проводить аукціон і на певний час надає право обслуговувати ринок тому підприємству, що запропонує більшу суму. За умови такого регулювання, чим більше буде конкурентів за право обслуговувати ринок, тим більшими будуть надходження до бюджету.

Таким чином, конкуренція за цієї концепції, сконцентрована в момент аукціону. Те що, по закінченні контракту, буде оголошено новий аукціон, що стимулює компанію-переможця до підвищення ефективності діяльності та створення відповідного іміджу.

Таким чином, держава, у даному випадку, більше не є постачальником послуг, вона доручає це приватній компанії, створює умови для приватно-державного партнерства.

Проаналізуємо досвід використання зазначених механізмів ціноутворення у ЖКГ світу.

1) Регулювання норми прибутку. Зазначений метод використовується при визначенні тарифів на електроенергію у США. У США спочатку визначається тарифна база. Вона вимірює величину капіталу, що використовується компанією для здійснення регульованих видів діяльності. Потім встановлюється «розумна

та справедлива» норма прибутку на капітал. Ця норма дорівнює вартості залучення капіталу (його альтернативним витратам). Так звана «розумна норма прибутку» встановлюється регулюючим органом. Вона визначається на рівні норми прибутку у конкурентних галузях, що мають близький рівень господарського ризику.

Ціна, що встановлюється регулюючим органом дорівнює поточним витратам виробництва плюс прибуток. Вона визначається за ставкою «розумної норми прибутку», що використовується до встановленої тарифної бази.

Елементи капіталу, що дозволено включати в тарифну базу монополіста, повинні бути визначені регулюючим органом, та визнані «Використовуваними та корисними». Так, наприклад, у цю базу в США не включають об'єкти, що не є збудованими менше ніж на 70%.

У вітчизняній практиці «потреба у прибутку» визначається як сума прибутку, що достатня для здійснення запланованих капітальних інвестицій, виплати податків і т. ін. Таким чином, суттєва різниця полягає в тому, що у світовій практиці в ціні продукції (послуг) враховується вартість залучення діючого капіталу (відсоток на капітал), а у вітчизняній практиці – повна величина майбутніх капіталовкладень.

В США регулюючі компанії визначають перелік витрат, що дозволено враховувати у вартості послуг природних монополій.

У електроенергетиці США, наприклад, лише біля третини капіталовкладень акумулюється (накопичується) за рахунок внутрішніх джерел (амортизаційних відрахувань та нерозподіленої частини прибутку). Дві третини проектів фінансуються із зовнішніх джерел (переважно за рахунок залученого капіталу та емісії акцій).

Для того, щоб діяльність природних монополій дійсно була ефективною, не було намагань завищити обсяг витрат, відбувається жорсткий контроль за їх експлуатаційними та капітальними витратами.

Серед недоліків цього метода виділимо такі:

– відсутність механізму стимулювання підвищення ефективності. Ціноутворення має витратний характер (на основі фактичних витрат), що стимулює перекидання витрат на споживачів;

– складність фактичного регулювання діяльності внаслідок використання суб'єктивних оцінок при визначенні норми прибутку і тарифів.

2) Регулювання верхньої межі тарифа (цінові ліміти). Цей метод почали активно використовувати у другій половині 80-х років ХХ ст. у Великобританії після приватизації низки природних монополій, серед яких були «Брітіш Телеком» (1984 рік) та «Брітіш Газ» (1986 рік). Цю систему регулювання розповсюдили на водопостачання у 1989 – 1990 рр та з 1990 року – на електроенергетику. Механізм впровадження був такий: Регіональні відділення Управління регулювання в електроенергетиці узгоджували і затверджували тарифи для комунально-побутових споживачів на основі принципу лімітування цін, для інших груп споживачів та оптового ринку ціни залишились ринковими. У кінці 80-х років ця практика розповсюдилась у США, Новій Зеландії, Малайзії, Мексиці, Перу, Аргентині.

Розглянемо більш докладно послідовність визначення межі відносного підвищення цін. Формула розрахунку передбачає визначення об'єкта регулювання і корегуючого показника. У однопродуктових галузях об'єктом регулювання є дохід на одиницю продукції або на споживача послуги, у багатопродуктових – середній дохід (сукупний дохід поділений на сукупний випуск продукції або послуг). Фірма має можливість змінювати ціни за умови, що середній дохід не перевищить встановлений ліміт.

Ціновий ліміт визначається на основі заздалегідь встановленого екзогенного для фірми корегуючого показника. Таким показником, найчастіше, є індекс споживчих цін (RPI) за мінусом фактора продуктивності (X), %. Таким чином, базова ціна на наступний період (P_{i+1}) визначається за формулою:

$$P_{i+1} = P_i (RPI - X),$$

де P_i – базова ціна попереднього періоду, гр.од.;

RPI – індекс споживчих цін, %;

X – фактор продуктивності, %.

Цей механізм отримав назву RPI – X-регулювання. Величина X визначається на основі оцінок очікуваного попиту, обсягів капіталовкладень, доходів від нерегульованих видів діяльності, ймовірності зниження витрат і зростання продуктивності, потреб у інвестиціях.

У США в якості корегуючого показника використовують дефлятор ВВП.

До переваг цієї моделі належить те, що вона в меншій мірі витратна, і, тому більш ефективна. Внаслідок того, що виробникам гарантовано збереження вигід між переглядами значень X, у природної монополії виникає стимул для підвищення ефективності діяльності. Унаслідок цього, споживачі зможуть мати більш низькі ціни.

Ефективність цього методу була продемонстрована у Великобританії впродовж 1992 – 1997 років, після приватизації комунальних підприємств. Так, впродовж цього періоду операційні витрати в електроенергетиці скоротились на 17%, а кількість зайнятих – на 26%. У газовій галузі з 1992 року ціни для споживачів знизились на 14% (це більше ніж рівень зниження оптових цін на газ у країні в цей же період). Позитивним наслідком стало те, що середня дохідність вкладень в комунальні підприємства газо-, водо- та електропостачання на фондовому ринку складала 28%.

Але зазначений метод не позбавлений певних недоліків. Ними є такі:

– за умови використання RPI – X –метода порушується нормальний графік капіталовкладень. Підприємство зацікавлене у скороченні витрат на початку періоду, що регулюється, бо воно отримує усю суму економії, але в кінці періода зникають стимули для підвищення ефективності;

– можливість варіації цін забезпечує фірмі можливість підвищення прибутку, в разі якщо це одночасно не призводить до погіршення добробуту споживачів, підвищується рівень добробуту у суспільстві. Але негативним наслідком може бути перерозподіл соціальної напруженості, оскільки, як правило відбувається збільшення цін для дрібних споживачів та зниження – для великих;

– необхідність у забезпеченні певних умов, у т.ч. інформаційного характеру, при визначенні величини X. Тобто імовірнісний характер факторів, що визначають X, знижує точність визначення корегуючого показника;

– метод не забезпечує можливості щодо стимулювання певного рівня якості послуг та необхідності його підвищення.

3) Схема участі у прибутку із ковзкою шкалою. Зазначена схема вдало використовується у енергетиці штата Індіана у США. Там використовується ковзка шкала. Компанії залишається прибуток, що забезпечує її рентабельність на рівні 10,6%. Споживачі отримують прибуток на рівні 12,3%. Величина прибутку між цими двома значеннями розподіляється між компанією та споживачами.

4) Цінова дискримінація. На нашу думку, в ЖКГ можливо застосувати традиційні стратегії монопольного ціноутворення, але з урахуванням специфіки галузі. Слід також враховувати, що процес використання цінової дискримінації природними монополіями складно проконтролювати, оскільки не відомі функції

витрат монополії. Проаналізуємо досвід Колумбії у електропостачанні. Там встановлюють самі високі ціни для тих, хто споживає найбільшу кількість електроенергії. Мета такого ціноутворення – перерозподіл доходу на користь найменш забезпечених верств населення. В умовах суттєвої диференціації населення за рівнем доходів, відсутня достатня інформація щодо доходів найбагатших людей. Саме ціни на комунальні послуги можуть бути інструментом перерозподілу доходів. Досвід Колумбії показав, що в результаті такого ціноутворення найбільш вразливі люди отримали трансферт у розмірі приблизно 5% від їх сукупного доходу, але джерелом був не бюджет, а найбільш заможне населення, яке таким чином, втратило тільки 1% своїх доходів.

Цей механізм намагався використати у ЖКГ уряд м. Москва. Було запропоновано з 1 жовтня 1996 року диференціювати ціни та електропостачання для населення. Так, мешканці квартир з електроплитами повинні були платити за перші 80 кВт год електроенергії – 130 руб, за кожний кіловат з наступних 80 кВт год – 200 руб., за кожний кіловат більше 160 кВт год – 320 руб. Так, якщо споживач захоче максимізувати свій споживацький надлишок, він буде заощаджувати електроенергію, якщо він не звик собі відмовляти – заплатити більшу суму.

З 1 жовтня 2011 у Республіці Білорусь введена диференційована оплата послуг водопостачання і водовідведення в залежності від обсягів споживання. З 1 лютого 2013 року впроваджений механізм диференційованої плати за електро- та газопостачання.

Аналогічна практика ціноутворення щодо оплати споживання електроенергії існує і в Україні. Ціна кВт години електроенергії в обсязі до 150 кВт складає 0,2335 грн., понад цю величину (до 241 кВт год) – 0,3040 грн.

У ЖКГ можливо застосувати, на наш погляд, цінову дискримінацію в часі (різні ціни на спожиті послуги в разі їх попередньої оплати, вчасної оплати або запізнення в оплаті). Але за умови впровадження штрафних санкцій щодо несвоєчасної плати існує загроза того, що споживачі взагалі відмовляться від оплати і відбудеться накопичення боргів. Тобто у даному випадку менш загрозованим є використання знижок за умови попередньої оплати.

Цінова дискримінація збільшує прибуток тільки в разі різних еластичностей попиту за ціною на різних сегментах. У цьому випадку для споживачів з меншою еластичністю попиту ціну необхідно встановити вищу, ніж для покупців з більшою еластичністю попиту.

Практика встановлення різних тарифів на житлово-комунальні послуги для населення і промислових підприємств, для бюджетних установ і приватних організацій є саме таким випадком. Цінова дискримінація третього ступеня у ЖКГ є наслідком того, що ціна на послуги природної монополії в повній мірі не відповідає витратам. Цей випадок також має іншу назву – перехресне субсидування. Спрощено воно може бути представлено, як викривлення системи цін, тобто за одні й ті ж послуги сплачується різна ціна, що є наслідком невідповідності ціни та реальних витрат виробництва. За таких умов частина витрат переноситься в ціни за аналогічні послуги, що реалізуються іншим категоріям споживачів, в результаті цього останні переплачують за тих, хто отримує послуги за пільговими (заниженими) цінами.

Така диференціація тарифів використовується сьогодні в Україні та Росії, її традиції характерні ще для часів СРСР. У СРСР, наприклад, тариф за електроенергію для населення був 2 коп за 1 кВт год (якщо використовуються електроплити) і 4 коп. за 1 кВт год – для інших громадян, для промисловості – 1,5 коп. кВт год. Сьогодні – навпаки - за рахунок промислових підприємств компенсується несплата тарифів у повному обсязі населенням. У СРСР не

існувало диференціації в оплаті електроенергії в залежності від регіону, тобто віддаленості від джерела електроенергії. Не враховувався також і спосіб генерації електроенергії – від теплових або гідроелектростанцій. На сьогодні, існує нерівномірність у рівні відшкодування тарифів на ЖКГ послуги в залежності від регіонів країни. Далеко не у всіх регіонах країни рівень відшкодування населенням тарифів складає 100% (тільки у промислових). Відповідне навантаження щодо відшкодування ЖК тарифів в цих же регіонах доходить до 200%. В той же час в Україні є регіони, де рівень відшкодування складає 60% і для населення, і для інших споживачів. На нашу думку, такий механізм ціноутворення є загрозливим. Справа в тому, що рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств є не настільки високим, щоб вони могли без негативних наслідків, підвищувати собівартість своєї продукції.

Досить велика частка населення України потребує фінансової допомоги в оплаті комунальних послуг, тому, на нашу думку необмежено перекладати тягар тарифів на промисловість – недоцільно. В такій ситуації знов таки виникає необхідність фінансової допомоги з боку держави.

5) Багатоставочні тарифи. Досвід використання багатоставочних тарифів є, наприклад, у Колумбії. Там у штаті Меделлін у кінці 80-х років діяла погодинна оплата за спожиту домогосподарствами електроенергію на основі багатостаночного тарифу. Національна статистична агенція країни поділила усі будівлі на шість категорій в залежності від їх характеристик та якості житла. Для кожної категорії був розроблений складний тариф, що включав:

- фіксовану вхідну плату (щомісячний внесок за підключення до електромережі), що не залежала від обсягів споживання електроенергії;
- п'ять тарифних ставок (що зростали в залежності від обсягів споживання електроенергії).

Цікавим є досвід Франції щодо використання багатоставочних тарифів з диференціацією за часом. У 1982 – 1986 рр. у Франції була введена нова система тарифів на електроенергію, що відрізнялась від попередньої широкою диференціацією за категоріями: за сезонами року; за часом впродовж доби; за видами споживачів; за щільністю навантаження у мережі і т.ін. З'ясувалося, що нові тарифи стимулюють зниження навантаження споживачів у період зимового максимуму навантаження за рахунок дії пільгових тарифів впродовж іншого періоду року. Різниця в тарифах була вражаюча – електроенергія в період пікових навантажень коштувала майже у 20 разів вище, ніж базова літня ціна. Крім того, диференціювалась абонентська плата за приєднання до електромережі в залежності від сезону – взимку вона була у 2 рази вище, ніж влітку. В цілому ж у Франції вартість кВт години електроенергії, завдяки цій системі, є найнижчою у Європі.

Проаналізуємо досвід Бельгії щодо використання багатоставочних тарифів. Тариф, що пропонувала компанія був таким: плата за доступ була однаковою для всіх – 240 б.фр. При споживанні 450 кВт год тариф становив 5,75 б.фр., при споживанні від 450 кВт до 720 кВт год тариф складав 3,10 б.фр., при споживанні понад 720 кВт год тариф складав 2,02 б.фр. Профспілка пропонувала замінити цей тариф на підвищуючий, але регулюючий орган запропонував інший варіант:

1) Суспільний тариф: плата за доступ – 200 б.фр. на рік; плата за користування – 4,8 б.фр. за 1 кВт год.

2) Нормальний тариф: плата за доступ – 1300 б.фр.; плата за користування – 2,7 б.фр. за 1 кВт год.

Суспільним тарифом користувались, як правило, користувачі з низьким обсягом споживання – до 600 кВт год. Таким чином, регулюючий орган використав механізм цінової дискримінації, за якого додатковий споживчий

надлишок вилучався у більш заможних верств населення.

Перевагами багатоставочного тарифу є те, що в залежності від ситуації, регулюючі органи можуть обрати критерій оптимізації багатоставочного тарифа. Ним може бути:

- максимізація надлишку споживача за умови беззбитковості монополії;
- максимізація прибутку монополії за умови Парето-покращення стану усіх учасників ринку;
- максимізація сукупного надлишку за умови беззбитковості монополії за умови Парето-покращення стану усіх груп споживачів.

Найпростішим нелінійним тарифом є двохставочний тариф, що складається з плати за підключення і ставки (граничної ціни) P за кожен одиницю продукту. Вперше він був запропонований у 1946 році Коузом [70]. Гранична ціна була встановлена на рівні граничних витрат, а плата за підключення – на рівні, достатньому для покриття постійних витрат. Двохставочний тариф Коуза найбільш близький до ефективного у випадках, коли ринок участі нееластичний по сплаті за підключення до мережі. Саме такими є ринки ЖК послуг – електро-, водо- та газопостачання. На інших ринках він може бути не оптимальним, бо плата за підключення може примусити споживачів взагалі покинути ринок.

Практика використання багатоставочних (нелінійних) тарифів у багатьох країнах світу показала їх високу ефективність у порівнянні з одноставочними (лінійними). Крім того, перехід від лінійної ціни, що встановлена на рівні середніх валових витрат до нелінійного ціноутворення на основі багатоставочних тарифів зі ставками що знижуються при зростанні обсягів споживання, стимулює попит на продукти (послуги). Це, у свою чергу, призводить до покращення Парето-стану більшої частини споживачів.

На нашу думку, використання багатоставочних тарифів є цікавим щодо впровадження у ЖКГ України. В ситуації, що склалась зі станом та можливістю оновлення основних фондів житлового-комунального господарства України, така політика ціноутворення відкриває певні можливості.

У діючі в Україні тарифи не включено інвестиційну складову. В ситуації, за якої амортизаційні відрахування підприємствами комунальної сфери, на жаль, використовуються на поточні потреби (планово-запобіжний та аварійний ремонт), а не на створення резерву на оновлення основних засобів, як це повинно бути, це питання стає ще більш актуальним.

Впровадження двохставочних тарифів дало б можливість ЖКГ за рахунок постійної частини в оплаті послуг, яку буде сплачувати усе населення, не залежно від обсягів споживання послуг, відновлювати основні засоби галузі.

б) Ціноутворення за різними формами конкуренції, що сумісні із природною монополією. Певний досвід використання такого варіанту регулювання є в Росії. У 1996 році у м. Санкт-Петербург було оголошено конкурс на створення альтернативних служб, що займаються експлуатацією і ремонтом житлового фонду (в конкурсі прийняли участь 24 фірми). Аналогічна практика буде, на нашу думку, корисною для використання в Україні.

Але зазначена концепція не позбавлена недоліків. Слід враховувати, що тривалий контракт, в якому зафіксована ціна, може як дозволити фірмі отримати надприбутки, так і призвести до банкрутства. В той же час короткострокові контракти створюють перешкоди для інвестування. Крім того, зниження витрат може призвести до погіршення якості послуг.

Ярдостик-конкуренція – найслабший вид конкуренції. Він заснований на порівнянні даної компанії з аналогами за показниками ефективності її діяльності. Але позитивний досвід використання є в Англії. Так, в результаті приватизації системи водо- та енергопостачання у країні, були створені регіональні монополії.

Це дало можливість співставляти результати ефективності діяльності фірм, що управляли водо- та енергопостачанням.

Висновки. Проведено аналіз світової практики ціноутворення у природних монополіях, до числа яких належить вітчизняне ЖКГ. Встановлено, що основними методами монопольного ціноутворення є регулювання норми прибутку; регулювання верхньої межі тарифа (цінове лімітування); схема участі у прибутку із ковзкою шкалою; цінова дискримінація; багатоставочні тарифи; ціноутворення за різними формами конкуренції, що сумісні із природною монополією. Зазначені методи широко використовуються як у світовій, так і вітчизняній практиці ціноутворення у житлово-комунальному господарстві.

Отримані результати свідчать про необхідність модифікації монопольного ринку житлово-комунальних послуг введенням елементів конкуренції.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку пов'язані з аналізом сутності та особливостей таких видів ціноутворення природних монополій, як ціноутворення в умовах двохсторонньої монополії та ціноутворення в умовах взаємодії олігополії із монополією. Зазначені методи ще не знайшли широкого використання у практиці, але, на нашу думку, є перспективними для використання у ЖКГ України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Запатрина, И.В. Жилищно-коммунальная инфраструктура: реформы и система их финансового обеспечения: Монография / И.В.Запатрина. – Киев.: Ин-т эк-ки и прогнозир., 2010. – 336 с.
2. Реформування житлово-комунального господарства: теорія, практика, перспективи: Монографія / О.М.Тищенко, М.О.Кизим, Т.П.Юр'єва, С.Ю.Юр'єва, І.В.Покуца. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 368 с.
3. Наукові засади реформування і розвитку житлово-комунального господарства: Монографія / Поважний О.С., Попов О.П., Запатрина І.В., Волков В.П. та ін. Черкаси: Брама-Україна, ЧДТУ, 2011. – 436 с.
4. Волков, В. П. Логістика нерухомості у житлово-комунальному господарстві : [монографія] / В. П. Волкова, Л.А.Горошкова. – Запоріжжя: ЗНУ, 2013. – 645 с.
5. Інвестиційно-інтеграційні технології соціально-економічного розвитку регіону [Текст]: Монографія / В.П.Волков, Л.А.Горошкова, М.О.Панкова. За заг.ред. В.П.Волкова. – Запоріжжя: ЗНУ, 2011. – 290 с.
6. Волков, В.П. Моделювання умов беззбитковості функціонування житлово-комунального господарства України / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Вип. 1. – Т. 1 – С.179 –183.
7. Горошкова, Л.А. Аналіз детермінант економічної безпеки галузей національного господарства / Л.А. Горошкова // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г.Сковороди, 2012. – №19. – С.149–163.
8. Волков, В.П. Прогнозування розвитку складних техніко-економічних систем мезорівня / В.П.Волков, Л.А.Горошкова // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Переяслав-Хмельницький: Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г.Сковороди, 2013. – №20/2. – С.257–263.
9. Волков, В.П. Складові фінансово-економічної безпеки житлово-комунального господарства України / В.П.Волков, В.Шмаль, Л.А.Горошкова // Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник. – Харків: Харківська національна академія міського господарства, 2013. – Вип.108. – С.279 - 285.
10. Волков, В.П. Якість житлово-комунальних послуг як складова системи соціальної відповідальності підприємств галузі / В.П.Волков, Л.А.Горошкова, В.Шмаль // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»: Збірник наукових праць. – Ужгород: ДВНЗ «УжНУ», 2014. – Вип.3 (44). – С.86-90.

Рецензент статті
д.т.н., доц. Дарченко О.Б.

Стаття рекомендована до
публікації 17.03.2017 р.