

УДК 338.516.46

В. Ф. Столяров,

д. е. н., професор, головний науковий співробітник,

Інститут фізичної економіки ім. С.А. Подолінського

В. І. Островецький,

к. е. н., провідний науковий співробітник Інститут фізичної економіки ім. С.А. Подолінського

ФОРМУВАННЯ ЦІН І ТАРИФІВ НА ТОВАРИ ТА ПОСЛУГИ СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

V. Stolyarov,

Doctor of Economics, professor, chief researcher at the Institute of Physical Economy n. S.A. Podolynskiy

V. Ostrovetskiy,

Ph.D., senior researcher at the Institute of Physical Economy n. S.A. Podolynskiy

PRICING AND TARIFFS ON GOODS AND SERVICES OF NATURAL MONOPOLIES IN UKRAINE

У статті, за результатами дослідження світового досвіду державного регулювання тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій обґрунтовано, що з метою упорядкування відносин у цій сфері в Україні необхідно розробити єдиний нормативно-правовий акт, який би визначав загальні положення та механізм формування цін (тарифів) на товари та послуги, що виробляються та реалізуються суб'єктами природних монополій. Запропоновано загальну модель формування цін (тарифів) на продукцію суб'єктів природних монополій, яка узгоджується із положеннями Податкового кодексу України та Закону України "Про природні монополії". Механізм формування вартості одиниці продукції суб'єкта природної монополії побудовано на основі витратного методу ціноутворення. Тариф на реалізацію одиниці товару (послуги) суб'єкта природної монополії запропоновано обчислювати як частку суми економічно обґрунтованих витрат обігу та виробництва, обсягів податкової амортизації, рентних платежів, податків, середнього (нормального) прибутку за видом економічної діяльності, у якому здійснює свою діяльність суб'єкт природної монополії та кількості реалізованих товарів (послуг) за звітний період.

The article, based on the results of the research of international experience of state regulation of tariffs for goods (services) of natural monopolies proved that in order to streamline relations in this sphere in Ukraine needs to develop a single legal act that would define the terms and mechanism of formation prices (tariffs) for goods and services produced and sold by natural monopolies. The general model of prices (tariffs) for products of natural monopolies, which is consistent with the provisions of the Tax Code of Ukraine and the Law of Ukraine "On natural monopolies". Mechanism of cost per unit of the subject of natural monopoly is based on the cost method of pricing. The tariff for implementation unit of goods (services) of the proposed natural monopoly calculated as the sum of distribution costs and production volumes, amortisation, rent, taxes, average (normal) profit on economic activity and the quantity of goods (services) for the period.

Ключові слова: державне регулювання, природна монополія, тариф, ціноутворення, прибуток, амортизація, рента.

Key words: state regulation of natural monopolies, tariffs, pricing, profits, amortisation, rent.

ВСТУП

Природні монополії суттєво впливають на функціонування економічної системи у будь-якій країні, оскільки визначають рівень постійних та змінних витрат в усіх інших видах економічної діяльності завдяки встановленню обсягів оплати споживання продукції власного виробництва. Крім того, продукція природних монополій має велике соціальне значення, оскільки реалізується населенню у вигляді комунальних послуг: постачання тепла, газу, води, електроенергії та вивезення побутових відходів.

Враховуючи економічні та географічні особливості України, яка по суті є транзитною державою, діяльність природних монополій є важливим чинником економічного розвитку країни. Ринки товарів та послуг, на яких функціонують природні монополії, посідають одну з ключових позицій у національній економіці. Так, обсяги валового внутрішнього продукту, що виробляється суб'єктами природних монополій України, коливається в межах 8-10 відсотків загальної вартості обсягу реалізованих в державі товарів та послуг [1]. При цьому, рівень тарифів на товари (послуги)

суб'єктів природних монополій суттєво впливає на ціноутворення практично на всіх видах ринків товарів і послуг України.

Не дивлячись на відносно стабільну роботу природних монополій у сфері зв'язку, транспорту, енергопостачання зокрема, в даній сфері існує ряд проблем, що негативно впливають на результати діяльності суб'єктів природних монополій. Серед них можна виділити, недостатній обсяг інвестицій на оновлення основних фондів, незадовільне стимулювання зниження експлуатаційних витрат і підвищення ефективності інвестиційних проектів, зростання тарифів.

ПОСТАНОВКА МЕТИ І ЗАВДАНЬ ДОСЛІДЖЕННЯ

Означені проблемні питання у сфері функціонування природних монополій стимулюють інфляцію витрат, призводять до зловживання монополюючою владою у взаємовідносинах природних монополій і споживачів їх послуг, посилюючи соціальну напруженість та обумовлюючи нестабільність функціонування економічної системи України.

Так, за даними Державної служби статистики України заборгованість по сплаті комунальних платежів населенням коливається в межах 8—10 млрд гривень [2]. Саме тому державний контроль господарської діяльності природних монополій, у тому числі в частині формування вартості продукції їх виробництва став актуальним завданням в сучасних соціально-економічних умовах. Основною метою такого контролю є зниження собівартості одиниці продукції і послуг, встановлення раціональних розмірів податків, зниження цін і тарифів на продукцію і послуги, а також підвищення їх якості.

Вдосконалення системи тарифного регулювання природних монополій стало важливим завданням економічної науки, і, відповідно, додатково актуалізує дослідження, які спрямовані на удосконалення регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, зокрема, на основі упорядкування визначення вартості їх продукції. Як відзначає професор В.Д. Лагутін, перехід до стимулюючих методів ціноутворення, підвищення ефективності цінового регулювання, поліпшення умов (ціни) доступу до мережі, відшкодування економічно обґрунтованих витрат суб'єктів природних монополій та суб'єктів суміжних ринків, впровадження ефективних стимулів до зниження витрат і підвищення якості продукції та послуг, вільне ціноутворення на конкурентних суміжних ринках, захист прав споживачів та конкуренції — дасть можливість забезпечити модернізацію, фінансове оздоровлення та поліпшення інноваційно-інвестиційних умов у природно-монополюючій (інфраструктурній) сфері економіки України [3].

Становлення системи державного регулювання національної економіки відбувалося під впливом широкого діапазону концепцій та ідей, викладених у працях А. Маршалла, І. Шумпетера, Дж. Кейнса, Л. фон Мізеса, Р. Коуза, Дж. Робінсона, А. Пігу, М. Фрідмена і інших видатних дослідників, у тому числі природних монополій: Г. Аверча, У. Баумоля, Г. Беккера, Р. Бройтгама, Г. Демзеца, Л. Джонсона, А. Кана, Же.-Ж. Лафонта, Дж. Панзара, С. Пельцмана, Р. Познера, Ж. Тіроля.

Головною метою дослідження є обґрунтування доцільності розробки і впровадження єдиного Порядку формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій на основі узагальнення теоретичних концепцій державного регулювання формування тарифів на продукцію природних монополій, їх еволюційного розвитку, а також світового досвіду державного регулювання тарифів на продукцію природних монополістів.

Досягнення поставленої мети обумовлює виконання наступних завдань:

- проаналізувати еволюцію основних наукових підходів визначенню державного регулювання природних монополій в розрізі встановлення цін (тарифів) на їх товари (послуги);
- на основі узагальнення практики цінового регулювання визначити найбільш ефективні методи обґрунтування тарифів послуги природних монополій;
- визначити особливості функціонування цінового регулювання природних монополій в Україні і розробити рекомендації щодо його вдосконалення;
- запропонувати єдину методіку визначення цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій.

Кінцевим результатом означеної роботи має стати проект Порядку формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій.

Оцінка історичної хронології антимонопольного регулювання. Монополії з'являлися практично відразу з появою ринку та обміну товарами (послугами), а відомості щодо регулювання їх діяльності відслідковуються з античного світу. Так, ще Аристотель зазначав, що створення монополії є результатом умілої господарської політики, до якої вдається розумний громадянин або правитель.

У середні віки поява монополій відбувалася в результаті організації виробників, яка в подальшому отримала назву цехової системи — організації виробників певних товарів, що створювалася з метою стабілізації цін і створення гарантованих умов існування ремісників.

Іншим поширеним випадком утворення монополій була видача монархами різних привілеїв, що давали виняткове право на виробництво або торгівлю чим-небудь. Такі привілеї були предметом бажання практично будь-якого купця або виробника, які прагнули уникнути таким чином конкуренції з боку співвітчизників або іноземців. Іноді привілеї носили абсолютну довільний і абсурдний характер.

Бурхливе зростання монополій почалося із розвитком крупного машинного виробництва в кінці XIX в. З'явилася можливість зниження витрат при укрупненні виробничих одиниць (фабрик і заводів). Коли в галузі лишалася невелика кількість крупних виробників, між ними могла розігратися сильна конкуренція, яка виявлялася невідомою. Щоб уникнути цієї конкуренції, підприємці організовували різні "суспільства", які по суті були монополістичними об'єднаннями. Найпростішими формами були ринг (від англ. ring — "коло") або корнер (від англ. corner — "кут") — дві тимчасові угоди про єдину політику з продажу.

Довгострокова угода називалася синдикатом (від гр. syndikos 2- "що діє спільно"). Іноді ці синдикати приймали форму пулів (від англ. pool — "казан") — в цьому випадку у фірм була загальна каса, яка об'єднувала прибутки, що ділилися згодом між фірмами.

Трест (від англ. trust) був якнайповнішим об'єднанням фірм, коли виникало загальне управління виробництвом (весь трест був однією фірмою). У другій половині XIX ст. монополістичні об'єднання почали з'являтися у багатьох галузях (наприклад, у виробництві цукру, тютюну, нафтопродуктів, в металургії, на транспорті). У багатьох галузях трести контролювали практично весь обсяг виробництва. Наприклад, на самому кінці XIX ст. American Sugar Refining Company контролювала 90% всього виробництва цукру.

Деякі трести перетворилися на потужні виробничі імперії з величезною кількістю робочих і капіталу. Наприклад, в кінці XX сторіччя Дж.Д. Рокфеллером був організований гігантський трест Standard Oil Company, що контролював 90% видобутку всієї нафти в Америці. Частково це було обумовлено володінням мережею трубопроводів (природна монополія), що дозволило йому зробити вплив на незалежні нафтовидобувні фірми. Вражають розміри цієї імперії: у 1903 р. Standard Oil Company мала близько 400 підприємств, 90 тисяч миль трубопроводу, 10 000 залізничних цистерн, 60 океанських танкерів, 150 річкових пароплавів.

Державне регулювання монополій може здійснюватися по різному. Якщо монополія виникає шляхом штучного об'єднання декількох фірм, то її присто роз'єднують. Якщо ж монополія вважається природною, то у цьому випадку, у зв'язку із неможливістю її роз'єднання держава вдається до регулювання цін на продукцію таких суб'єктів господарювання. Саме цей спосіб державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, а точніше, підготовка пропозицій щодо його вдосконалення в Україні і є предметом дослідження цієї статті.

В даний час на деяких ринках продовжують існувати монополії (або майже монополії). В більшості випадків це природні монополії (електропостачання, водопостачання тощо), регулювання яких здійснюється повноважними органами державного управління. Але до цих пір збереглися ще штучні монополії, наприклад, південноафриканська компанія De Beers контролює близько 80% всього світового видобутку алмазів.

Природні монополії, не дивлячись на всю їх зовнішню відмінність, мають схожу структуру: у них обов'язково присутні компоненти виробництва/генерації, передачі і розподілу.

Концепція природної монополії є суспільно-політичною дилемою, що полягає у тому, яким чином суспільство може одержувати вигоду від виробництва з мінімальними витратами, не страждаючи при цьому від монополюючого ціноут-

ворення. За останні роки інфраструктурні галузі, що мають в своєму складі природно-монополійні сегменти, зазнали ряд змін що стосуються як їх організації і управління, так і методів і форм їх регулювання. У зв'язку з цим в теорії регулювання також відбулися зміни в підходах до визначення природної монополії.

До початку реформ інфраструктурних галузей в економічній теорії панувало визначення природної монополії як стану галузі, де виробництво продукції має настільки суттєву економію від масштабів виробництва, що одна компанія може здійснювати випуск, достатній для забезпечення всього ринку за більш низькою собівартістю, чим це могли б зробити дві або більше компаній. Подібне визначення можна зустріти в працях американського економіста А.Кана [4].

Сучасний підхід до визначення природної монополії був запропонований У.Баумолем, який довів, що економія від масштабу діє лише до певного моменту [5]. В подальшому спільно із Дж. Панзаром і Р. Виллігом [6] було запропоноване наступне визначення природної монополії: "Галузь є природною монополією, якщо при всіх рівнях випуску функція витрат фірми є субаддитивною".

Відмінності концепції економії від масштабів виробництва і субаддитивності стають наочними, коли мова заходить про багатопродуктову монополію, в однопродуктовій компанії економія на масштабі достатня, але не обов'язкова умова природної монополії.

В теорії природної монополії розділяють на однопродуктові та багатопродуктові. У першому випадку, підприємство, середні витрати якої протягом тривалого періоду знижуються на всьому діапазоні попиту в результаті зростання віддачі від масштабу, розглядається як природний монополіст. Внаслідок чого, таке підприємство може задовольнити весь ринковий попит на товари з меншими середніми витратами, ніж у випадку, коли дві або декілька конкуруючих фірм поставляли таку саму кількість товару. Однак, наявність зростаючої віддачі від масштабу на всьому діапазоні лінії попиту — умова достатня, але не необхідне для існування природної монополії. Природна монополія може мати місце і за убаваючої віддачі від масштабу. Ключовим параметром тут є субаддитивність функції витрат. Наявність у функції витрат властивості субаддитивності показує, що весь обсяг виробництва може бути проведений з меншими витратами єдиною фірмою.

Багатопродуктова природна монополія є набагато поширенішою, ніж розглянута природна монополія з єдиним продуктом. Якщо наявність зростаючої віддачі від масштабу є достатньою (але не необхідною) умовою існування однопродуктової природної монополії, то для багатопродуктової природної монополії зростаюча віддача не є ні необхідним, ні достатнім аргументом на користь віднесення підприємства до природних монополістів. Пізніше в теорії з'явилося поняття стійкої та нестійкої монополії [7]. Перша характеризується спадаючими середніми витратами, друга — зростаючими, навіть у випадку, коли такі витрати субаддитивні.

Критерії оптимальності цінового регулювання природної монополії багато в чому продовжують залишатися дискусійним. Вважається, що соціально оптимальним результатом діяльності природної монополії є результат, що забезпечує найбільший сукупний надлишок, що є сумою споживчого надлишку та прибутку [8]. За звичайних умов сукупний надлишок досягає максимуму, коли ціни знаходяться на рівні граничних витрат; фірма реалізує обсяг продукції, на який є попит при цих цінах, і мінімізує витрати. Проте в ситуації природної монополії рівність цін граничним витратам означатиме прямі збитки для фірми. За відсутності перехресного субсидування встановлені ціни нижче рівня середніх витрат буде завжди означати збитки для монополії.

У науковій літературі визначається, що однозначного критерію ефективності і оптимальності державного регулювання не існує. Крім того, зазначається, що успіх тієї або іншої схеми регулювання природної монополії визначається трьома основними критеріями добробуту: ефективність в розподілі ресурсів; виробнича ефективність; дистрибутивна ефективність.

На практиці регулюючі органи стикаються з проблемою оптимального обліку означених критеріїв, оскільки мають винести індивідуальне рішення, тому що різне співвідношення критеріїв спричиняє відмінні ефекти від прийнятого рішення. Так, якщо регулюючі органи вводять фіксовані ціни, не зважаючи на функцію витрат, то монополія одер-

жує стимули до зниження витрат. Фіксована ціна повинна бути достатньо високою для покриття витрат більш слабких компаній. Це призводить до зростання прибутку у більшості компаній, проте, порушує дистрибутивну ефективність. І навпаки, якщо встановлена регулятором ціна безпосередньо буде прив'язана до функції витрат компанії, то негативних розподільних наслідків вдасться уникнути, але одночасно зникнуть стимули до скорочення витрат і буде знижено виробничу ефективність.

Розвиток технологій став причиною трансформації деяких ринків природних монополій в конкурентні. Найбільш яскравим прикладом є зміни в телекомунікаційній галузі, де розвиток мікрохвильових і бездротових технологій призвів до створення сильного субституту традиційним кабельним мережам. Технологічний прогрес завжди скорочує витрати виробництва або веде до створення нових продуктів і вносить вагомий внесок до економічного добробуту.

Слід зазначити, що розвивається науково-технічний прогрес ефективно тільки в великих фірмах. Загальновідомо, що хоч значну частину технічних відкриттів зроблено дрібними підприємцями, реалізовані вони великими компаніями. Велике виробництво дозволяє краще використовувати ефект масштабу і широко розгортати НДР, які разом з іншими факторами дозволяють знизити собівартість і підвищити якість продукції. Результати емпіричних досліджень свідчать, що монополія не завжди схильна "паразитувати" на досягнутому, гальмувати НТП. Скоріше навпаки: сучасна монополія існує в умовах розвиненого ринкового господарства, що постійно несе загрозу конкуренції (міжнародної, національної, міжгалузєвою).

У результаті суспільної уваги до соціальних наслідків діяльності природних монополій державні органи будуть постійно коректувати рівень пропозиції товарів або послуг деяких категорій споживачів за цінами нижче за собівартість. Пропозиція послуг із такою ціною характерна для невеликих віддалених груп споживачів, де невеликі масштаби діяльності монополій можуть супроводжуватися дуже високими витратами.

Надання таких послуг фінансується з вищих прибутків, що одержуються від продажу інших товарів і послуг. Практика, коли різниця між цінами лягає тягарем на цільових споживачів і витрати пропозиції покриваються перехресним за допомогою цін оплачуваних іншими споживачами, або, в багатопродуктовій фірмі через закупівлі інших продуктів або послуг є перехресним субсидуванням.

На відміну від економічної теорії, що оперує поняттями витрат і критеріями добробуту для визначення суті природної монополії, законодавство підходить до цього питання інакше, обмежуючи визначення природної монополії технологією виробництва товару (послуги). Так, у національному законодавстві 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) (далі — товари) [9].

До сфер діяльності суб'єктів природних монополій у законодавчому полі багатьох країн світу відносить наступні сегменти інфраструктурних (мережевих) галузей: транспортування нафти і нафтопродуктів по магістральних трубопроводах; транспортування газу по трубопроводах; залізничні перевезення; послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів; послуги загальнодоступному електрозв'язку і загальнодоступному поштовому зв'язку; послуги з передачі електричної енергії; послуги з оперативного-диспетчерського управління в електроенергетиці; послуги з передачі теплової енергії; послуги з використання інфраструктури внутрішніх водних шляхів. Крім того, на законодавчому рівні затверджується перелік товарів (послуг), реалізація яких підлягає обов'язковому регулюванню з боку держави. Більш детально ці питання будуть розкриті у наступному розділі цієї роботи.

Одним із визначальних чинників, що впливають на розмір одержуваного прибутку, а також на ряд інших кількісних і якісних показників роботи підприємства (суб'єкта природної монополії у тому числі) зокрема, рентабельності та конкурентоспроможності є ціна. Рішення у

сфері ціноутворення відносять до найбільш складних і відповідальних. А їх наслідки можуть не лише погіршити показники фінансово-господарської діяльності, але й призвести підприємство до банкрутства. Цінові рішення носять і довготривалі наслідки для споживачів, дилерів, конкурентів. Багато з них важко передбачати і, відповідно, оперативну запобігти небажаним тенденціям після їх прояву. А у випадку природної монополії, такі рішення можуть чіпляти і державні інтереси.

Аналіз методів ціноутворення і тарифікації. В економічній літературі описано чимала кількість методів ціноутворення, що застосовуються на практиці. В теорії методи ціноутворення розділяють за групами на підставі певних родових ознак. На наш погляд, для цілей цієї роботи, можна використати класифікацію, що дозволяє всі методи ціноутворення розділити на три основні групи: на витрати виробництва — витратні методи; на кон'юнктуру ринку — ринкові методи; на нормативні витрат на техніко-економічний параметр продукції — параметричні методи [10—16].

Витратні методи ціноутворення передбачають встановлення ціни реалізації ціни продажу продукції шляхом додавання до витрат виробництва якоїсь певної величини, що забезпечує прибутковість даного виду економічної діяльності. Серед них виділяють методи: повних витрат; прямих витрат; граничних витрат; на основі аналізу беззбитковості; обліку рентабельності інвестицій; метод надбавки до ціни. Методика розрахунку цін на основі повних витрат є одним з найпопулярніших при формуванні тарифів, у тому числі, на товари (послуги) суб'єктів природних монополій, оскільки достатньо проста і зручна.

Метод повних витрат найбільш поширений на підприємствах з чітко вираженою товарною диференціацією для розрахунку цін традиційних товарів, а також за встановлення цін на абсолютно новий товар, що не має цінових прецедентів. Проте будь-який метод віднесення на собівартість товару постійних витрат (наприклад, орендної плати), які є витратами по управлінню підприємством, спотворює справжній внесок продукту в дохід підприємства. Крім того, при формуванні вартості продукції не приймаються до уваги наявний попит на товар і інші ринкові тенденції, конкуренція зокрема. Як наслідок, можлива ситуація, коли товар за певною ціною ціни не матиме попиту, а продукція конкурентів може бути краще за якістю і більш відома споживачам завдяки рекламі тощо.

Суть методу прямих витрат (метод мінімальних витрат, метод вартісного виготовлення) полягає у встановленні ціни шляхом додавання до змінних витрат певної надбавки — прибутку. При цьому постійні витрати, як витрати підприємства в цілому, не розподіляються по окремих товарах, а погашаються з різниці між сумою цін реалізації і змінними витратами на виробництво продукції. Ця різниця одержала назву "доданою", або "маржальною".

Розрахунок цін на основі методу граничних витрат також базується на аналізі собівартості, але він складніший, ніж розглянути вище методи. При граничному ціноутворенні надбавка встановлюється тільки до гранично високої собівартості виробництва кожної подальшої одиниці вже освоенного товару або послуги. Вважається, що практичне застосування цього методу може бути виправданим лише у випадку, коли гарантований продаж за дешо вищою ціною достатній для покриття накладних витрат.

Метод обліку рентабельності інвестицій також відноситься до групи методів розрахунку цін на основі витрат. Основне завдання даного методу полягає в тому, щоб оцінити повні витрати при різних програмах виробництва товару і визначити обсяг випуску, реалізація якого за певною ціною дозволить окупити відповідні капіталовкладення.

У практиці оптових і роздрібних продавців інколи створюються умови, за яких покупець вимагає від них здійснити зниження ціни на певну кількість відсотків. Тому, якщо наперед визначити величину прибутку, яку необхідно одержати в цілому від продажу даного товару, можна легко і без збитку для фінансової діяльності фірми контролювати величину зниження ціни.

Вищеперераховані методи визначення цін на базі витрат більше підходять для обґрунтування базисної ціни, яка повинна відповісти на питання: можна або не можна виходити на ринок з даним товаром, чим для визначення остаточної продажної ціни.

При використанні методів ринкового ціноутворення виробничі витрати розглядаються підприємством лише як обмежувальний чинник, нижче за значення якого реаліза-

ція даного товару економічно не вигідна. Група ринкових методів ціноутворення в економічній літературі розділяється на дві підгрупи залежно від: відношення споживача до товару — методи з орієнтацією на споживача; конкурентної ситуації на ринку — методи з орієнтацією на конкурентів.

Підприємства, що використовують ринкові методи з орієнтацією на споживача, перш за все орієнтовані в своїй практиці ціноутворення на рівень, що склався, попиту на товар, на еластичність попиту, а також на ціннісне сприйняття споживачем їх продукції. З позицій економічної науки цінність визначається як загальна економія або задоволення, що одержується покупцем в результаті споживання придбаного ним блага, тобто користі, яку це благо йому приносить. У теорії під сприйманою цінністю розуміється оцінка бажаності блага, яка в грошовому виразі перевищує цінність цього блага. В даному випадку в основу вимірювання закладається співвідношення користності і ціни блага, які є реально доступними покупцеві серед альтернативних варіантів. Методи ціноутворення, що засновуються на сприйнятій цінності товару базуються на величині економічного ефекту, що одержується споживачем за час використання товару [17].

Вважається, що термін "тариф" у розумінні "беззаперечна оплата" було вперше введено до активної лексики з економічних та фінансових питань у Франції в епоху Хрестових походів. Термін, як відзначає Франсуа Бордель [18], з'явився у XV сторіччі і означав плату за послуги, що надавалися органами державного управління того часу. У Великій Британії в епоху Олівера Кромвелля було введено транспортний тариф. Тариф на морські перевезення виявився досить ефективним інструментом і сприяв забезпеченню безпеки республіки.

Вагомий внесок у розвиток тарифної політики здійснив Д.І. Лихном [19] та С.Ю. Вітте, який виклав їх у праці "Принципи залізничних тарифів", яка витримала чотири видання тільки за життя автора і була перекладена 6 мов. Сутність принципів в наступному:

Тарифи повинні регулювати інтереси приватного виробника і державної скарбниці з урахуванням інтересів кожного, причому на тривалий термін. Як мінімум, на термін окупності вкладеного капіталу.

— тарифи повинні бути явними. Тобто їх не можна приховувати ні від конкурентів, ні від державного фіску;

— тарифи повинні забезпечувати надходження до бюджету, тому не можуть бути змінні довільно і на догоду кон'юнктури ринку;

— тарифи не можуть вирішити всіх проблем захисту власного ринку і залучення капіталів ззовні. Вони повинні бути частиною продуманої і довготривалої державної політики протекціонізму;

— тариф повинен співвідноситися із платоспроможністю населення. Цілком можливо починати з низького тарифу, підвищуючи його у міру збагачення народу;

— державний тариф повинен мати силу закону [20].

Всі ці принципи С. Вітте застосував на практиці під час російсько-німецької "митної війни" через 10 копійок з пуда". Протягом року 1893—94 рр. Німеччина намагалася змінити російські тарифи на хлібну торгівлю і зовсім зняти тарифи на постачання сільгоспмашин. Ні того, ні іншого Вітте зробити не дав, і в 1894 р. був підписаний взаємовигідний договір між Росією і Німеччиною.

У міру виникнення вільних ринків (хлібного, вугільного, потім нафтового) державні тарифи поступово перетворюються на основний інструмент державного управління економікою і головний спосіб її захисту. У багатьох країнах торгові тарифи і тарифи на послуги стали прерогативою спеціальних державних органів — як, наприклад, в Німеччині (спеціальний департамент Дойче Банку) або у Франції (комісія з тарифів Міністерства торгівлі).

Слід зазначити, що практично всі країни, що вводили такі органи, з часом прийшли до висновку про необхідність залучення до формування тарифів законодавців і виробників товарів і послуг. Тарифи як державний закон мабуть вперше з'явилися у Великобританії на початку 80-х років XIX століття.

У загальному розумінні тариф представляє собою алгоритм визначення ціни реалізації товару (послуги), користуючись яким господарюючий суб'єкт обчислює суму рахунку, що в подальшому виставляється покупцеві до оплати. Тарифи розділяють на однокомпонентні (лінійні тарифи) та багатокомпонентні (нелінійні тарифи).

Оптимальним вважається тариф, відповідно до якого природна монополія має можливість відшкодувати всі свої витрати за рахунок виручки від продажу товарів (послуг) та забезпечити при цьому прибутковість своєї діяльності. А в умовах економії від масштабів виробництва підвищуються також ефективність у розподілі ресурсів.

У переважній більшості випадків, коли здійснюється регулювання ціни реалізації товарів (послуг), застосовуються багатокomпонентні (складні, нелінійні) тарифи. Двохкомпонентні тарифи часто застосовуються у секторах суспільного користування, тобто на ринках природних монополій.

Типовим двохкомпонентним тарифом є тариф "доступ + користування". Він утворюється двома компонентами: D — фіксована плата за можливість доступу до послуги (не залежить від рівня споживання), а також C_0 плати за споживання одиниці товару (послуги).

У зв'язку із вкладеним, вартість одиниці товару (послуги) може також обраховуватися із використанням наступного рівняння:

$$C_0 = D + C_m \times K_m \quad (1),$$

де D — фіксована плата за доступ до товару (послуги)

C_m — ціна реалізації товару (послуги);

K_m — одиниця товару (послуги).

Питання удосконалення системи державного регулювання на товари (послуги) суб'єктів природних монополій в Україні останнім часом набувають все більшої гостроти. Завищені тарифи на товари (послуги) суб'єктів природних монополій перешкоджають розвиткові конкурентного сектору, адже вони виступають суттєвим бар'єром вступу нових підприємців на ринки.

У свою чергу, можливість суб'єктів природних монополій завищувати тарифи на свої послуги позбавляє їх стимулів до зменшення витрат шляхом модернізації виробництва, запровадження новітніх технологій, раціоналізації, дозволяє включати неефективні витрати до собівартості своїх послуг.

Основними причинами недостатньої ефективності державного регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій традиційно вважається слабкість органів — державних регуляторів ринків природних монополій та наявність впливових груп інтересів, зацікавлених у збереженні наявної моделі регулювання з одного боку. При одноваріантності системи формування тарифів, а також вади та недоліки чинної моделі тарифікації, яка не забезпечує збалансування інтересів держави, природних монополій та споживачів їх продукції.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На сьогодні в Україні при здійсненні тарифного регулювання суб'єктів природних монополій застосовується метод "витрати плюс". Він передбачає визначення розміру тарифу шляхом встановлення граничної рентабельності (норми прибутку) до задекларованого об'єктами регулювання рівня витрат. При цьому в Україні, на відміну від, скажімо, США, Канади, Японії, базую, до якої застосовується норма прибутку (рентабельність), зазвичай є не вартість активів або сума інвестованого капіталу, а повна собівартість продукції, тобто, сукупність витрат, понесених при виробництві (реалізації) відповідних послуг. Тобто замість звичайної моделі розрахунку розміру планових доходів підприємства, що описується рівнянням:

$$RR_i = OE_{it} + D_{it} + T_{it} + (RB_i * ROR_i) \quad (2),$$

де RR_i — необхідний рівень доходів у плановому періоді;

OE_{it} — витрати операційної діяльності;

D_{it} — амортизація;

T_{it} — витрати по податках;

RB_i — база для застосування норми рентабельності;

ROR_i — норма рентабельності, фактично застосовується розрахунок за формулою:

$$RR_{it} = (OE_{it} + D_{it} + T_{it} + CC_{it}) * (1 + ROR_{it}) \quad (3),$$

де CC_{it} — капітальні витрати в розмірі чистого планового прибутку.

Відмічається, що метод регулювання "витрати плюс" не заохочує суб'єктів господарювання до зменшення витрат і економії ресурсів, що призводить до збереження існуючої системи високої енерго- та матеріалоємності послуг. Поряд із цим, метод "витрати плюс", стимулює збільшення фінансових витрат (тобто витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу) понад необхідний рівень (ефект Авер-

ча-Джонсона) [21]. Це у свою чергу призводить до штучного збільшення рівня кредиторської заборгованості підприємств, сприяє підтриманню високого рівня кредитних ставок. Проте, незважаючи на очевидну неефективність та суспільні втрати, система тарифного регулювання за методом "витрати плюс" із включенням до складу витрат повного обсягу витрат, фактично понесених суб'єктом природної монополії, залишається домінуючою в Україні.

При цьому зазначимо, що метод встановлення тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій "витрати плюс" цілком узгоджується із положеннями Закону України "Про природні монополії" і тому, не входячи в дискусію з авторами, від себе зазначимо, що реформування методів встановлення тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій в Україні можливе лише із одночасним внесенням змін та доповнень до відповідного базового Закону.

У цій роботі пропонується варіант єдиного підходу до встановлення тарифу суб'єктів природних монополій, який також засновується на методі "витрати плюс", проте, узгоджується з положеннями базового Закону. Запропонований метод може претендувати на універсальність у зв'язку з тим, що переважна кількість суб'єктів природних монополій є платниками податків, порядок зобов'язань зі сплати яких є єдиним для всіх на території України (за окремими виключеннями). Ці пропозиції обґрунтовуються у останньому розділі цієї роботи та формалізуються у вигляді проекту постанови Кабінету Міністрів України, який представлено в додатку.

Однією із пропозицій, викладених у Білій книзі Анти-монопольного комітету України "Вдосконалення системи тарифного регулювання суб'єктів природних монополій" є відмова від одноваріантного застосування системи "витрати плюс", яку пропонується замінити однією з моделей заохочувального регулювання, які з'явилися в міжнародній теорії та практиці ще у 60-х роках минулого століття. Відмінною рисою цих моделей є орієнтація на певні показники (здебільшого пов'язані з продуктивністю діяльності) з метою розробки та використання в ціноутворенні стимулів до підвищення ефективності роботи [22].

У міжнародній практиці [23] використовуються наступні заохочувальні методи тарифного регулювання: метод встановлення граничного рівня ціни (метод коефіцієнтів зміни ціни); метод встановлення граничного рівня доходу; метод вимірювання конкуренцією; метод плаваючої шкали; метод часткового коригування витрат; метод регулювання шляхом визначення низки заохочувальних заходів, закріплених у договорі; метод цільового заохочення; комбіновані схеми. Відмічається, що найбільш поширеним серед них є метод встановлення граничного рівня ціни. Його мета — послабити залежність між тарифом та величиною витрат підприємства. До прикладу, у 1984 році цей метод було застосовано з метою регулювання тарифів компанії "Брітш Телеком", відразу після її приватизації.

Орган, що уповноважений здійснювати регулювання тарифів, встановлює на кожен період дії тарифів (3—5 років) верхню межу ціни (тарифу). Протягом цього періоду він не вимагає від підприємства перерахунку тарифу відповідно до динаміки величини витрат. Але щороку затверджений тариф коригується на індекс ціни та показник ефективності галузі. Величини окремих складових тарифів — витрат діяльності та прибутку — переглядаються лише після закінчення строку дії граничного тарифу.

На перший рік дії методу граничного рівня ціни, тариф розраховується за традиційним методом "витрати плюс". На кожен наступний рік в межах встановленого періоду (3—5 років) тариф визначається на підставі коригування тарифу попереднього року з врахуванням таких показників:

індексу інфляції,

фактору ефективності (X-фактор);

фактору, який враховує вплив непередбачених обставин або подій, які не залежать від діяльності підприємства (Z-фактор).

Таким чином, на кожен рік дії тарифу (окрім першого року) розмір тарифу визначається за формулою:

$$P_{it} = P_{i,t-1} * (1 + RPI - X_i + / - Z_i), \text{ де } (1 + RPI - X_i + / - Z_i) \quad (4).$$

Тобто граничний тариф для кожного року (P_{it}) встановлюється, виходячи з тарифу, що діяв у попередньому році ($P_{i,t-1}$). Останній при цьому коригується з врахуванням індексу споживчих цін (RPI) та за мінусом фактора ефективності X_i , значення якого встановлюється регулятивним органом. Розмір граничного тарифу може також коригу-

ватися на фактор Z_i , завдяки чому вдається врахувати непередбачені обставини або події, які не залежать від підприємства (законодавчі, юридичні, екологічні тощо) та можуть вплинути на розмір його витрат у плановому періоді.

Вважається, що головною перевагою цього методу є те, що підприємство одержує стимули до скорочення витрат протягом періоду дії затвердженого тарифу. Найбільшого поширення він набув у секторі водопостачання та водовідведення у Великій Британії, Аргентині, Малайзії, Новій Зеландії, Перу та в секторі електроенергетики таких країн, як Велика Британія, Нідерланди, Норвегія, Австрія, США (Каліфорнія). У Польщі, наприклад, цей метод застосовується в теплопостачанні та електроенергетиці.

У багатьох країнах світу використовують метод встановлення коефіцієнтів зміни цін (за змістом він є варіантом методу граничного рівня ціни). Уперше цю модель було застосовано у II-й половині 80-х років у Великобританії у процесі приватизації компанії "British Telecom". Основною сферою застосування цього методу в інших країнах є галузь зв'язку, а також (хоча й у менших масштабах) розподіл електроенергії, газу та водопостачання.

Як переконує зарубіжний досвід, застосування описаного методу тарифного регулювання суб'єктів природних монополій сприяє:

- стимулюванню зростання продуктивності;
- забезпеченню захисту прав споживачів шляхом обмеження зростання цін;
- обмеженню можливостей перехресного субсидування;
- самоокупності суб'єктів природних монополій, завдяки гарантуванню збереження вигід від підвищення ефективності в період між переглядом величини "X";
- скороченню можливостей втручання регулюючого органу і його участі в управлінні на мікрорівні;
- "прозорості" процедури регулювання, а також, як результат, простоті відстеження і прийняття рішень.

У зв'язку з чим, регулювання за допомогою встановлення граничного рівня ціни спрацьовує набагато ефективніше, ніж метод регулювання "витрати плюс". Однак для того, щоб ці переваги були реалізовані, регулювання методом встановлення граничного рівня ціни має здійснюватися ефективно й послідовно.

Наприклад, у США комісії з регулювання багатьох штатів перейшли від застосування методів регулювання норми прибутку до використання коефіцієнтів зміни цін. Динаміка тарифів на товари суб'єктів природних монополій визначається в залежності від дефлятора ВВП.

Загальні принципи державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у Республіці Казахстан визначені у відповідному Законі. До сфери природних монополій в Республіці Казахстан відносяться наступні види діяльності: транспортування нафти і нафтопродуктів по магістральних трубопроводах; транспортування газу і газового конденсату по магістральних і розподільних трубопроводах; передача і розподіл електричної і теплової енергії; експлуатація залізничних магістралей; послуги авіаперевезень, портів, аеропортів; послуги телекомунікацій з використанням мережі місцевих ліній; послуги водогосподарської і каналізаційної систем; послуги поштового зв'язку; інші види, встановлені законодавчими актами Республіки Казахстан [24].

Згідно із Законом Республіки Узбекистан "Про природні монополії" [25] до природних монополій віднесені: видобуток нафти, газового конденсату, природного газу і вугілля; транспортування нафти, нафтопродуктів і газу по трубопроводах; виробництво і транспортування електричної і теплової енергії; залізничні перевезення; послуги електричного і поштового зв'язку; водопровідне і каналізаційне господарства; послуги портів і аеропортів.

Діяльність суб'єктів природних монополій в Узбекистані регулюється за допомогою двох методів: цінове та визначення споживачів, що підлягають обов'язковому обслуговуванню природними монополіями. Цінове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Узбекистані здійснює Міністерство фінансів Республіки [26].

Цінове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій здійснюється шляхом затвердження фінансовими органами граничних цін, окрім тарифів на послуги загальнодоступного електричного і поштового зв'язку затверджуються Агентством зв'язку і інформатизації за погодженням із Міністерством фінансів. Дане

положення виходить з того, що Законами Республіки Узбекистан "Про телекомунікації" і "Про пошту" цінове регулювання покладене на уповноважений орган в сферах телекомунікації і пошти, яким і є Агентством зв'язку і інформатизації.

Законодавство України про регулювання діяльності суб'єктів природних монополій складається з Закону "Про природні монополії", Повітряного кодексу України, Кодексу торговельного мореплавства України, Законів України "Про захист економічної конкуренції", "Про Антимонопольний комітет", "Про транспорт", "Про телекомунікації", "Про поштовий зв'язок", "Про трубопровідний транспорт", "Про залізничний транспорт", "Про захист від недобросовісної конкуренції", "Про електроенергетику", інших законів України, що встановлюють особливості здійснення підприємницької діяльності у сферах природних монополій.

Державному регулюванню також підлягає діяльність суб'єктів господарювання на суміжних ринках. Узагальнюючи викладене доречно констатувати, що предметом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій є:

- 1) ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- 2) доступ споживачів до товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- 3) інші умови здійснення підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством.

В економіці України застосовуються вільні ціни і тарифи, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи. Вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів, робіт і послуг, за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін і тарифів.

Державне регулювання цін й тарифів здійснюється шляхом встановлення: державних фіксованих цін (тарифів); граничних рівнів цін (тарифів); граничних відхилень від державних фіксованих цін й тарифів.

Державні фіксовані й регульовані ціни і тарифи встановлюються на ресурси, що справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари й послуги, що мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію, товари й послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монополієне становище на ринку.

Окремі функції з цих питань виконують виконавчі органи сільських, селищних та міських рад. Зокрема це означене стосується встановлення у визначених законодавством порядку і межах, тарифів щодо оплати побутових, комунальних, транспортних та інших послуг, що надаються підприємствами та організаціями комунальної власності відповідної територіальної громади; погодження в установленому порядку цих питань із підприємствами, установами та організаціями, що не належать до комунальної власності.

До повноважень зазначених органів також належать питання здійснення відповідно до закону контролю за дотриманням цін і тарифів.

Визначальною складовою формування вартості товарів (послуг) суб'єктів природних монополій, на наш погляд, є безпосередньо механізм формування ціни одиниці продукції на основі затвердженого тарифу. Отже, з цією метою необхідно, передусім, визначитися із методом формування ціни реалізації товарів (робіт, послуг) суб'єкта природної монополії, який застосовуватиметься у порядку.

Одним із ключових моментів, якими доцільно керуватися в процесі підготовки пропозицій щодо визначення методу розробки тарифу є необхідність забезпечення збалансування інтересів держави, суб'єктів природних монополій та споживачів їхньої продукції. В зв'язку з чим, у процесі розробки пропозицій щодо порядку формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій ми зупинилися на витратному методі формування ціни (тарифу) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій.

У той же час, враховуючи світові тенденції щодо поступової відмови від застосування цієї моделі формування тарифів запропоновано доповнити модель розрахунку спеціальними індексами-дефляторами.

Слід зазначити, що такий підхід узгоджується із положенням статті 9 (п. 2) Закону України "Про природні монополії", відповідно до яких при регулюванні цін (тарифів) на товари суб'єктів природних монополій враховуються: витрати, амортизаційні відрахування, потреби в інвестиціях, необхідних для відтворення основних виробничих фондів;

очікуваний прибуток від можливої реалізації товарів за різними цінами (тарифами); віддаленість різних груп споживачів від місця виробництва товарів; відповідність якості товарів, що виробляються (реалізуються).

На формування ціни реалізації продукції будь-якого суб'єкта господарювання впливають: покупці; конкуренти; держава (податки, заходи щодо державного регулювання); витрати обігу та виробництва. У випадку, коли такий суб'єкт господарювання є природним монополістом, він може забезпечувати свої прибутки за рахунок зменшення витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва.

У той же час, звичайний суб'єкт господарювання (монополіст у тому числі), який ставить за мету забезпечення максимізації власних прибутків, може досягати її декількома способами.

По-перше, підвищувати ціну реалізації товарів (робіт, послуг).

По-друге, нарощувати обсяги виробництва.

По-третє, зменшувати витрати обігу та виробництва, у тому числі за рахунок зниження заробітної плати найманих працівників.

Означені способи максимізації прибутків можуть бути шкідливими для кінцевих споживачів, а також шкодити державі, особливо у випадку, коли такий суб'єкт господарювання є природним монополістом. Адже, товари (послуги), що виробляються такими суб'єктами, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), оскільки попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги).

У загальному плані тарифна політика, що реалізується повноважним органом виконавчої влади, представляє собою сукупність принципів ціноутворення та заходів щодо їх реалізації, що дозволяють збалансувати інтереси суб'єктів природних монополій та споживачів їх продукції. Для природних монополій тарифна політика має забезпечувати покриття витрат та формування позитивного фінансового результату із прибутком, що дозволяє ефективно функціонувати суб'єкту господарювання, що кваліфікується згідно з нормами національного законодавства як природна монополія.

Отже, як впливає з попереднього викладення, з одного боку тарифи на продукцію суб'єкта природної монополії мають забезпечувати:

— покриття економічно обґрунтованих витрат виробництва, оплату праці зокрема;

— отримання передбаченого планом прибутку, достатнього для забезпечення нормально виробничо-господарської діяльності;

— сплату податків, зборів і обов'язкових платежів.

З іншого, ціна реалізації продукції (товарів, послуг) суб'єкта природної монополії не може перевищувати гранично допустимий рівень цін, у разі коли на таку продукцію розповсюджуються положення Закону "Про ціни та ціноутворення".

При розрахунку тарифів за результатами опрацювання теорії державного регулювання тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій, а також аналізу світового досвіду їх формування, запропоновано як основний розрахунковий і контрольний показник використовувється планова тарифна виручка.

Спираючись на викладене, а також враховуючи те, що виручка представляє собою ціну реалізації одиниці продукції суб'єкта природної монополії перемножену на кількість реалізованої продукції за звітний період, можна запропонувати загальну модель визначення тарифу на товари (послуги) суб'єкта природної монополії.

$$C_o \times K_n = B_{ov} + A + P + \Pi + Pr_n \quad (5)$$

де, C_o — ціна реалізації одиниці продукції суб'єкта природної монополії;

K_n — кількість реалізованої продукції;

B_{ov}^n — витрати обігу та виробництва (собівартість за виключенням амортизаційних витрат);

A — амортизаційні відрахування;

P — рентні платежі;

Π — податки (збори, обов'язкові платежі), що підлягають обов'язковій сплаті до бюджету відповідного рівня;

Pr_n — нормальний прибуток.

Таким чином, визначення тарифу (ціни) реалізації одиниці продукції суб'єкта природної монополії можна формалізувати наступним чином:

$$T = C_o = \frac{B_{ov} + A + P + \Pi + Pr_n}{K_n} \quad (6)$$

Рівняння (6) слід розглядати як загальну формулу визначення ціни реалізації продукції суб'єкта природної монополії. Основну увагу необхідно приділяти його лівій частині, тобто встановленню певної межі ціни реалізації окремого виду товару (послуги), що є економічно обґрунтованою, в першу чергу, з огляду на забезпечення інтересів держави. При цьому не можна лишати поза увагою також і інтереси самого суб'єкта природної монополії та кінцевих споживачів його продукції. Означене може бути врегульованим за допомогою складових чисельника правої частини рівняння (6). Зазначимо, що такий підхід наближує порядок формування тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій до заохочувальної або стимулюючої моделі формування ціни. Сутність пропозиції полягає в наступному:

1. У рамках тарифу можна визначити спеціальний перелік витрат та обсягів амортизаційних витрат, що враховуються для цілей формування ціни реалізації суб'єкта природної монополії. Проектом постанови Кабінету Міністрів України пропонується відповідне рішення, а саме, визначення переліку валових доходів та валових витрат, значення яких не враховуються в процесі формування ціни (тарифу) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій.

2. Значення нормального прибутку може визначитися та корегуватися за допомогою спеціального механізму в залежності від цілей та завдань, що постають перед органами державного регулювання у цій сфері. Наприклад, встановлюючи норму прибутку, як середню для певного виду економічної діяльності, можна в додаток до цього застосувати спеціальні підвищуючі (понижуючі) коефіцієнти (дефлятори), що забезпечуватимуть відповідне підвищення (зниження) ціни реалізації певного виду товарів (послуг).

3. Щодо податкової складовою, то вона буде змінюватися автоматично, реагуючи на зміни перших двох складових чисельника рівняння (5).

4. Присутність у формулі розрахунку рентних платежів, як одного із компонентів тарифу, пояснюється тим, що в Україні діяльність суб'єктів природних монополій на сьогоднішній день регулюється у сферах транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами; транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл; транспортування інших речовин трубопроводами транспортом. І саме ці платежі такі підприємства відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" відносять до складу валових витрат, компенсуючи їх у ціні реалізації продукції. Тобто вони ніяким чином не впливають на рівень податкового зобов'язання з податку на прибуток підприємств.

Аналізуючи рівняння (6), слід зазначити, що Держава, керуючись необхідністю забезпечення нормального розвитку економічної системи, у тому числі, шляхом утримання інфляції у безпечних межах, може встановлювати граничні рівні цін (C_o) на окремі товари (послуги).

Зокрема, в проекті порядку пропонується застосування такого механізму державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. У такому випадку, при розрахунку тарифу ціни реалізації одиниці товару (послуги) суб'єкта природної монополії для забезпечення відповідності правої частини рівняння (2) його лівій частині¹, можна переглядати значення складових чисельника, а саме, (B_{ov}), (A), (Π), (Pr_n).

Для цих цілей порядком пропонується доручити Міністерству економіки України разом із заінтересованими органами виконавчої влади пропонується розробити спеціальний механізм індексації компонентів тарифу.

Підкреслимо також, що значення кожного з цих показників може корегуватися виходячи із необхідності збалансування інтересів Держави, суб'єкта природної монополії та споживачів їхньої продукції. При цьому кожен з них можна корегувати декількома способами:

1) показник (B_{ov}), що використовується при формуванні ціни реалізації товарів (послуг) суб'єктом природної монополії на підставі затвердженого тарифу, можна корегувати: або виключаючи із складу валових витрат обігу та виробництва певні статті, або встановлюючи граничні рівні для певних категорій витрат;

¹ задається граничний показник

2) показник (А) доцільно прив'язувати до конкретних виробничих фондів, на яких виробляються певні товари (надаються послуги) суб'єктом природної монополії;

3) показник (П) може корегуватися лише у випадку надання податкових пільг суб'єкту природної монополії;

4) показник (Пр_н) підлягатиме щорічному корегуванню, у разі коли його середнє значення по галузі буде змінюватися за підсумками фінансового (звітнього) року.

Крім того, показники (В_{ог}), (А) та (Пр_н) можуть корегуватися за допомогою спеціальних підвищуючих (понижуючих) коефіцієнтів (дефляторів), які можна розраховувати окремо для реалізації певних видів товарів (послуг) що реалізуються суб'єктом природної монополії.

Таким чином, можна розробити єдину і досить гнучку систему формування ціни (тарифу) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій, яка, відповідатиме вимогам, встановленим Законом України "Про природні монополії" [27].

Результати дослідження розвитку природних монополій, особливостей їх діяльності в Україні, а також способів державного регулювання такої діяльності, цінових зокрема, дозволяють сформулювати наступні висновки та пропозиції:

1. У теорії монополії розділяють на одно- та багато продуктові. Природна монополія представляє собою 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).

2. На підставі аналізу світового досвіду державного регулювання тарифів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій встановлено, що у багатьох країнах світу застосовуються схожі методи регулювання. Звертає увагу тенденція щодо поступової відмови від витратних методів формування тарифів та переорієнтація на заохочувальні (стимулюючі) моделі формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій.

У деяких країнах світу практикується затвердження на законодавчому рівні переліку товарів (послуг) що реалізуються суб'єктами природних монополій. Крім того, до переліку сфер діяльності природних монополій належать: виробництво продукції оборонного комплексу (Російська Федерація); видобуток нафти, газового конденсату, природного газу і вугілля (Республіка Узбекистан).

Державне регулювання цін й тарифів здійснюється шляхом встановлення: державних фіксованих цін (тарифів); граничних рівнів цін (тарифів); граничних відхилень від державних фіксованих цін й тарифів.

3. В Україні суб'єкти природних монополій здійснюють свою господарську діяльність на 15 видах ринків товарів (послуг), у тому числі 9 основних та 6 суміжних. Практично кожному виду ринку, тобто для кожного виду економічної діяльності, притаманні свої особливості, зокрема: фізичні та інші технологічні особливості виробництва, зберігання, транспортування та реалізації продукції підприємства — природного монополіста; стан зношення парку основних фондів та розвитку інфраструктури, що впливає на обсяги нарахованої амортизації з одного боку з іншого — визначає якісні характеристики реалізованої продукції; обсяги витрат обігу та виробництва на продукцію суб'єкта природної монополії, їх структура; кількість найманих працівників та середній рівень заробітної плати, що безпосередньо впливає на обсяги фонду заробітної плати та визначає обсяги витрат виробництва та впливає на їх структуру; вартість одиниці продукції (товару, послуги), рівень рентабельності як виробництва одиниці продукції, так і підприємства — суб'єкта природної монополії в цілому.

4. Значна кількість органів державного управління, що наділені повноваженнями щодо затвердження цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій обумовлює існування відповідної кількості підзаконних актів, відповідно до положень яких і здійснюється регулювання формування цін (тарифів). Ці документи затверджуються наказами міністерств та відомств або відповідними актами органів місцевого самоврядування. Їх поло-

ження можуть, а на практиці і відрізняються одне від одного. Означене пояснюється тим, що товари (послуги), які реалізуються суб'єктами природної монополії, у тому числі їх виробництво, зберігання, транспортування, а також умови розподілу та передачі кінцевому споживачеві, суттєво відрізняються між собою на фізичному рівні. Наприклад, транспортування трубопровідним транспортом вуглеводневої сировини не можна порівнювати із управлінням повітряним рухом, або виробництвом, розподілом та передачею електроенергії.

5. З метою упорядкування відносин, що виникають на товарних ринках України, що перебувають у стані природної монополії, та на суміжних ринках за участю природних монополій у сфері формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій, підвищення ефективності застосування цього важеля впливу держави на розвиток економічної системи, необхідно розробити єдиний нормативно-правовий акт, який би визначав загальні положення та механізм формування цін (тарифів).

Механізм формування цін (тарифів) бути розроблений таким чином, щоб забезпечити збалансування інтересів держави, суб'єктів природних монополій та кінцевих споживачів їх продукції (товарів, робіт, послуг). Відповідно, підзаконні акти галузевих міністерств у разі прийняття означеного акту (що пропонується) мають бути приведеними до положень останнього.

6. Порядок формування цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій пропонується затверджувати постановою Кабінету Міністрів України, якою:

— встановити, що Міністерство економічного розвитку і торгівлі України здійснює методичне керівництво та координацію центральних органів виконавчої влади з питань цінового регулювання діяльності суб'єктів природних монополій

— визначити єдиний перелік товарів (послуг), що виробляються суб'єктами природних монополій, ціна реалізації яких встановлюється на підставі затверджених у встановленому порядку тарифів.

У рамках означеного нормативно-правового акту доцільно визначити:

— принципи і методи державного регулювання цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій;

— порядок формування, розгляду і затвердження цін (тарифів) на товари (послуги) суб'єктів природних монополій;

— порядок підвищення або зниження цін (тарифів) або їх граничних рівнів на товари (послуги) суб'єктів природних монополій, щодо яких застосовується державне регулювання;

— порядок розрахунку тарифу на товари (послуги) суб'єкта природної монополії;

— державний контроль за формуванням і застосуванням цін (тарифів) суб'єктами природної монополії.

Література:

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. — 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Фінансово-економічні показники підприємств ЖКГ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://minregion.gov.ua>
3. Лагутін В. Д., Боровик Ю. І. Пріоритети цінового (тарифного) регулювання природних монополій в Україні // Економіка України. — 2013. — № 7. — С. 44—58.
4. Kahn Alfred E. The Economics of Regulation: Principles and Institutions. — Cambridge: MA, MIT Press. — 1988, 559 p.
5. Baumol William J. 'On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry', Dec. American Economic Review. — 1977.
6. Baumol William J., Panzar John C. and Willig Robert D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. — San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
7. Gegax Douglas and Nowotny Kenneth. Competition and the Electric Utility Industry: An Evaluation'. — 10(1). — 1993 Yale Journal on Regulation, 63.
8. Willig R. Consumer's Sulus without Apology. — American Economic Review. — 1976. — V. 66/ — P. 589—597.
9. Закон України від 20.04.2000 № 1682-III "Про природні монополії" — 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: rada.gov.ua

10. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с французского. — СПб.: Наука, 1996. — XV. — 589 с.

11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. — 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.

12. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 480 с.

13. Томас Т. Нэгл. Стратегия и тактика ценообразования. Руководство по принятию решений, приносящих прибыль. — СПб.: "Питер". — 2004 г. — 574 с.

14. Джека. Швагер. Новые маги рынка. Беседы с лучшими трейдерами Америки. — М.: — 2004. — 232 с.

15. Гладких И.В. Ценовая стратегия компании: ориентация на потребителя / И.В. Гладких; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Изд-во "Высшая школа менеджмента", 2013. — 472 с.

16. Вальтух К.К. Воспроизводство и ценообразование. Теория. Исследование системной статистики. — Т. 1. Динамика основных производственных фондов. — М.: "Янус-К", 2009. — 788 с.

17. Беседін В.Ф., Островецкий В.І. Цінові методи регулювання діяльності природних монополій / Економіка України: стратегічне планування / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. — К.: НДЕІ, — 2008. — 500 с. — С. 69—80.

18. Braudel F. "World time. Material civilization, economics and capitalism of XV—XVIII". — Moscow, 1992. — 576 p.

19. Лихно Д. И. Железнодорожные тарифы. Опыт исследования цены железнодорожной перевозки. — Киев, Типо-Литография И.Н.Кущнерова и Ко. — 1888. — Рипол Классик, 2013. — 222 с.

20. Витте С.Ю. Принципы железнодорожных тарифов по перевозке грузов / С. Ю. Витте. — М.: Книга по Требованию, 2012. — 289 с.

21. Бражникова Л.Н. Стратегическое управление финансовой деятельностью предприятий ЖКХ: монография / Л.Н. Бражникова; НАН Украины. Ин-т экономики пр-сти. — Донецк: Юго-Восток, 2010. — 499 с.

22. Біла книга Антимонопольного комітету України "Вдосконалення системи тарифного регулювання суб'єктів природних монополій". — Антимонопольний комітет України. — К.: 2008. — 18 с.

23. Директивы и Регламенты Третьего Энергопакета: Регламент (ЕС) № 713/2009 от 13 июля 2009 года о создании Агентства по взаимодействию регуляторов энергетики; Регламент (ЕС) № 714/2009 от 13 июля 2009 года об условиях доступа к сетям в целях трансграничного обмена электричеством и отменяющий Регламент (ЕС) № 1228/2003; Регламент (ЕС) № 715/2009 от 13 июля 2009 года об условиях доступа к сетям транспортировки природного газа и отменяющий Регламент (ЕС) № 1775/2005 + 2 Поправки; Директива 2009/72/ЕС от 13 июля 2009 года об общих правилах для внутреннего рынка электроэнергетики и отменяющая Директива 2003/54/ЕС; Директива 2009/73/ЕС от 13 июля 2009 года об общих правилах для внутреннего рынка природного газа и отменяющая Директива 2003/55/ЕС — 2016 [Электронный ресурс]. — Режим доступа http://journal.esco.co.ua/2012_7/art319.htm/

24. Закон Республики Казахстан от 9 июля 1998 г. N 272-1 "О естественных монополиях" — 2016 [Электронный ресурс]. — Режим доступа — <http://online.zakon.kz/>

25. Закон Республики Узбекистан от 24 апреля 1997 г. № 398-І "О естественных монополиях". 2016 [Электронный ресурс]. — Режим доступа — <http://www.lex.uz/>

26. Постанова Кабінету Міністрів Республіки Узбекистан від № 364 від 21.09.2000р. "Про заходи по реалізації Закону Республіки Узбекистан "Про природні монополії".

27. Стаття 9 Закону України від 20.04.2000 № 1682-III "Про природні монополії" (п.1) Принципи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. — 2016 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — rada.gov.ua

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2016), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 July 2016).

2. The official website of the Ministry of Regional Development, Construction and Housing and Communal Services of Ukraine (2016), available at: <http://www.min-region.gov.ua> (Accessed 20 July 2016).

3. Lagutin, V.D. and Borovik, Y.I. (2013), "Priorities price (tariff) regulation of natural monopolies in Ukraine", *Ekonomika Ukraini*, vol. 7, pp. 44—58.

4. Kahn, A. E. (1988), *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, MIT Press, Cambridge, MA.

5. Baumol, W. J. (1977), "On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiproduct Industry", *American Economic Review*, vol. 12.

6. Baumol, W. J. Panzar, J. C. and Willig, R. D. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Harcourt Brace Jovanovich, San Diego, USA.

7. Gegax, D. and Nowotny, K. (1993), "Competition and the Electric Utility Industry: An Evaluation", *Yale Journal on Regulation*, vol. 10 (1).

8. Willig, R. (1976), "Consumer's Surplus without Apology", *American Economic Review*, vol. 66, pp. 589—597.

9. Verkhovna Rada of Ukraine (2000), *The Law of Ukraine "On natural monopolies"*, available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 20 July 2016).

10. Lambin, J.-J. (1994), *Strategicheskij marketing. Evropejskaja perspektiva* [Strategic marketing. European perspective], 3rd ed. Ediscience International, Paris, France.

11. Kotler, F. (2006), *Marketing menedzhment. Jekspress-kurs* [Marketing Management. Express-course], 2nd ed., Piter, St. Petersburg, Russia.

12. Doyle, P. (2001), *Marketing, orientirovannyj na stoimost'* [Marketing oriented in the cost], Piter, St. Petersburg, Russia.

13. Nehl, Th. T. (2004), *Strategija i taktika cenoobrazovanija. Rukovodstvo po prinjatiju reshenij, prinosjashih pribyl'* [Strategy and tactics of pricing. Guide to Adoption of solutions, prynosyaschyh profit], Piter, St. Petersburg, Russia.

14. Schwager, D. (2004), *Novye magi rynka. Besedy s luchshimi trejderami Ameriki* [New magicians market. Conversations with the best America], Moscow, Russia.

15. Gladkih, I.V. (2013), *Cenovaja strategija kompanii: orientacija na potrebitelja* [Pricing Strategy company: Orientation to the consumer], St. Petersburg State University, Publishing House "Higher School of Management", St. Petersburg, Russia.

16. Valtuh, K.K. (2009) *Vosproizvodstvo i cenoobrazovanie. Teorija. Issledovanie sistemnoj statistiki. Tom 1. Dinamika osnovnyh proizvodstvennyh fondov*. [Pricing and reproduction. Theory. Research system statistics, vol. 1. Dynamics of major enterprises funds], Moscow, Russia.

17. Besedin, V.F., Ostrovetskyy, V.I. (2008), "Price methods of regulation of natural monopolies", *Ekonomika Ukraini: strategichne planuvannja* [Ukraine's economy: strategic planning], Kyiv, Ukraine.

18. Braudel, F. (1992), *World time. Material civilization, economics and capitalism of XV—XVIII*. Moscow, Russia.

19. Lyhny, D.I. (2013), *Zheleznodorozhnye tariffy. Opyt issledovanija ceny zheleznodorozhnoj perevozki* [Railway Tariffs. Experience research prices rail in transport], Tipo-lithography Y.N.Kushnerova & Co., 1888, Rapol Klassik, Kyiv, Ukraine.

20. Witte, S.Y. (2012), *Principy zheleznodorozhnyh tarifov po perevozke грузов* [Principles Railway tariffs], Moscow, Russia.

21. Brazhnikova, L.N. (2010), *Strategicheskoe upravlenie finansovoj dejatel'nost'ju predpriyatij ZhKH* [Strategic financial management of municipal utilities], Donetsk, Ukraine.

22. The Antimonopoly Committee of Ukraine (2008), *Bila kniga Antimonopol'nogo komitetu Ukraini "Vdoskonalennja sistemi tarifnogo reguljuvannja sub'ektiv prirodni monopolij"* [White Paper Antimonopoly Committee of Ukraine "Improvement of tariff regulation of natural monopolies"], The Antimonopoly Committee of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

23. EU (2009), "Directives and Regulations of the Third Energy: Regulation (EU)", available at: http://journal.esco-co.ua/2012_7/art319.htm/ (Accessed 20 July 2016).

24. Republic of Kazakhstan (1998), "Law of the Republic of Kazakhstan "On Natural Monopolies", available at: <http://online.zakon.kz/> (Accessed 20 July 2016).

25. Republic of Uzbekistan (1997), "Law of the Republic of Uzbekistan "On Natural Monopolies", available at: <http://www.lex.uz/> (Accessed 20 July 2016).

26. The Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan (2000), Order "On measures on realization of the Law of Uzbekistan "On natural monopolies", available at: <http://online.zakon.kz/> (Accessed 20 July 2016).

27. Verkhovna Rada of Ukraine (2000), *The Law of Ukraine "On natural monopolies"*, available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 20 July 2016).

Стаття надійшла до редакції 12.08.2016 р.