

досягнення: корпоративне навчання, кадрова оптимізація, тестування програмного забезпечення та технічного забезпечення, інституціональне закріплення нових організаційно-економічних відносин з іншими суб'єктами ринку електроенергії, а також трудовим колективом. На третьому етапі реорганізації для системного оператора стратегічною метою є безперервна робота ОЕС України, досягнення якої потребуватиме забезпечення незалежності підприємства та його рівновіддаленості від зацікавлених осіб-учасників ринку, уникнення надмірного впливу стейкхолдерів. Для електропередавального підприємства стратегічною метою є підтримка МЕМ в експлуатаційній готовності, забезпечення недискримінаційного доступу та приєднання до електромереж. Для її досягнення необхідні: оцінка пропускнуої спроможності МЕМ; визначення напрямів інвестування у розвиток електромереж, оцінка обсягів інвестицій; пошук джерел інвестицій (залучення інвесторів – суб'єктів ринку; перехід до справедливої оцінки вартості активів, що, уможливить фінансування інвестицій за рахунок амортизації; відмова від перехресного субсидіювання та нормалізація ціноутворення у галузі.

Висновки: таким чином концепцію стратегії ДП «НЕК «Укр-енерго» та його правонаступників – системного оператора та електропередавальної організації, можна представити як контрактний процес, у якому стратегія постає як експліцитна або імпліцитна домовленість між підприємствами та їх стейкхолдерами стосовно розмежування пучка корпоративних прав, а також визначення напрямів використання наявних у підприємства ресурсів. Такий підхід дозволяє пом'якшити внутрішню конфліктність підприємства, а також підвищити його соціальну відповідальність за виконання суспільно значущих функцій. Практична реалізація обґрунтованої концепції стратегії потребуватиме розробки збалансованої системи соціально-економічних показників, спираючись на які можна оцінити ефективність реалізації запропонованих у стратегії заходів.

МЕТОДЫ ЦЕНОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ

Костин Ю. Д., Костин Д. Ю.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

E-mail: yurii.kostin@nure.ua

Практически во всех странах мира не прекращаются поиски оптимального метода ценового регулирования тарифов на услуги ЕС-тественных монополистов: [1, с. 1–93, с. 98–119; 4, с. 78–825, с. 42–45; 6; 13].

В большинстве своем практикуется подход, построенный на принципах затратных методов регулирования (*cost plus regulation*), который предусматривает компенсацию в цене продукции детально обоснованных расходов естественного монополиста и получение им незначительной прибыли. Действующая в Украине система регулирования государственных и частных компаний естественных монополистов построенная также на затратных принципах.

Порядок ценообразования на продукцию естественных монополий в Украине на основе определения нормы прибыли на капитал можно продемонстрировать на примере электроэнергетики.

Если фактическая норма прибыли превысит 25 %, НКРЕ КП имеет право пересмотреть тарифы для следующего года. Норма прибыли в период, который остался по истечению семи лет, устанавливаются на равные 25 %. Такое регулирование направлено на соблюдение паритета между общими доходами монополиста и его общими расходами. В обоих случаях важной задачей регулирующих органов является оценка и определение базы начисления, размера нормы прибыли и периодичности просмотра тарифов.

Высокий уровень перекрестного субсидирования в электроэнергетике искажает экономические стимулы и для населения, и для других категорий потребителей. Потребители (население) завышают потребления относительно дешевых услуг свыше социально оптимального их уровня или вынуждены отказываться от централизованного снабжения через высокую их стоимость.

Рассмотрим описанные проблемы использования затратного метода ценообразования на продукцию (услуги) естественных монополий на примере жилищно-коммунального хозяйства. Как и в водопроводно-канализационном хозяйстве, теплоснабляющие предприятия в течение последних лет в Украине были убыточными.

Привлекают внимание и разногласия, которые содержатся в украинском законодательстве, где задекларированные общие подходы к определению перечня расходов в составе тарифов на коммунальные услуги: Закон Украины «О жилищно-коммунальных услугах» [8], который предусматривает, что расходы на производство услуг должны быть экономически обоснованными. Определение и перечень таких расходов в законе отсутствуют;

Закон Украины «О теплоснабжении» [9], который предусматривает, что тариф должен возмещать все экономически обоснованные расходы на производство, транспортирование и снабжение тепловой энергии с учетом рентабельности производства, инвестиционной и других составляющих;

Закон Украины «О питьевой воде и питьевом водоснабжении» [10], соответственно которому, тарифы должны быть научно обоснованными, и рассчитываться на основании отраслевых нормативов расходов и полностью возмещать эксплуатационные затраты.

Таким образом, использование метода установления тарифов по принципу «затраты плюс» не оказывает содействие ни повышению эффективности текущей деятельности предприятия, ни надлежащему планированию инвестиций.

На современном этапе во многих странах мира преимущество отдают методу определения допустимых повышений цен на продукцию (*price cap*). Это страны: Великобритания, Аргентина, Малайзия, Новая Зеландия, Перу, Чили, а также США. В последнее время, к поощрительным методам регулирования переходят Дания, Норвегия, Венгрия, Польша, Чехия, Латвия, Литва, Эстония, Турция, Болгария и пр.

Сложной задачей остается правильность установления показателя, который отображает эффективность деятельности отдельного предприятия или области в целом, т.е. X-фактора. Например, в Канаде расчет X-фактора для телекоммуникационной области было выполнено на основании четырех показателей (отраслевого фактора экономической эффективности; фактора эффективности для экономики в целом; показателя, который отображает долгосрочное фактическое отличие в темпах роста цен на ресурсы для области и для экономики в целом; показателя, который учитывает дополнительные выгоды потребителей за счет создания в области стимулов к повышению эффективности деятельности) по такой схеме (табл. 1) [11].

Таблица 1

Схема расчета X-фактора для телекоммуникационной области в Канаде

Показатель	=	-	+
Отраслевой фактор экономической эффективности	4,2 %		
Фактор эффективности для экономики в целом		1 %	
Показатель, который отображает долгосрочное фактическое отличие в темпах роста цен на ресурсы для области и для экономики вообще			0,3 %
Базовый показатель отраслевой эффективности	3,5 %		
Показатель, который учитывает дополнительные выгоды потребителей за счет создания в области стимулов к повышению эффективности деятельности			1 %
Целевой показатель X-фактора для телекоммуникационной области	4,5 %		

В таблиці 1 в колонке «+» приведенны значение показателей, которые увеличивают величину X-фактора, в колонке значение показателей, которые уменьшают величину X-фактора, а в колонке «=» исходный и расчетный показатели.

Анализ приведенных в таблиці 1 показателей подтверждает не только сложность расчета X-фактора, но и большую субъективность в осуществлении подобных расчетов, особенно с точки зрения применения к конкретному предприятию естественного монополиста общеокономических и общепромышленных тенденций, выраженных через определенные показатели. Подобная ситуация наблюдается также при определении показателя 2-фактора, который учитывает влияние внешних факторов, которые не зависят от деятельности предприятия.

Однако, следует отметить, что стимулирующее регулирование предусматривает целую систему стимулов и наказаний, которые заставляют субъекта естественной монополии добиваться целей регулирования [12, с. 188]. Таким образом, можно констатировать, что метод определения допустимых повышений цен на продукцию есть более прогрессивным, чем схема «затраты плюс...».

Следующим важным шагом относительно усовершенствования системы государственного регулирования тарифов на услуги естественных монополий, есть поэтапная либерализация цен в потенциально конкурентных сферах. В перечне задач регулятора есть также внедрение механизма сокращения и постепенного отказа от перекрестного субсидирования. Главный недостаток перекрестного субсидирования – искривление экономических стимулов для разных экономических агентов и экономическая неэффективность.

Специалисты справедливо доказывают, что система регулирования естественных монополий в Украине не учитывает разности в мотивации и поведению компаний разных форм собственности. К такому выводу привела оценка эффективности энергоснабжающих компаний.

Поведение компаний частной и государственной форм собственности обусловлены разными типами мотивации менеджеров.

Поскольку частные компании более мотивированные в достижении целей, которые оказывают содействие максимизации прибыли акционеров, можно ожидать, что расходы этих компаний будут большими, чем у государственных компаний. Эту гипотезу подтверждают результаты анализа эффективности расходов естественных монополистов в энергетике облэнерго с использованием методов анализа среды [14].

Выводы. Действующая система государственного регулирования и контроля деятельности естественных монополий в Украине характеризуется низкой эффективностью, результатом чего стало до-

минирование ведомственных интересов, и, как следствие, возможность их реализации за счет общества.

В структуре большинства естественных монополий в Украине (Укрзалізниця, НАК «Нафтогаз України», електроенергетическіе компанії) знаходиться більше кількість допоміжних і неосновних виробств, які впливають на капіталізацію основного підприємства, прибутковий його робота. Однією з причин подібної ситуації є нежелання підприємств виводити со свого складу сектори, які опосередковано можуть зменшувати базу оподаткування. Все це передбачає необхідність проведення реструктуризації естественних монополій.

Важкою частиною реформування регуляторної системи і залогом успіху реформ в сфері естественних монополій може стати змінення принципів і процедур тарифної політики.

Литература

1. Бабак А. В. Ефективне регулювання цін природних монополій (Теорія та практика міжнародного досвіду) / А. В. Бабак, О. П. Романюк // Наш дім: Інформаційно-аналітичне видання. Аспекти тарифної реформи. – 2003. – Вип. 1. – С. 1–9.
2. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми. Маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон ; пер. з англ. – Київ : «АртЕк». 2001. – 472 с.
3. Гильденберг И. А. Проблемы институциональной реформы и регулирования естественной монополии / И. А. Гильденберг // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 2. – С. 98–119.
4. Ларин А. В. Вопросы реформирования естественных монополий Украины / А. В. Ларин // Економіка. Менеджмент. Підприємство : 36 наук. пр. – 2001. – № 5. – С. 78–82.
5. Averch H. Behavior of the firm under regulatory constraint / H. Averch, L. Jonson // American Economic Review. – 1962. – Vol. 52. – P. 42–45.
6. Jamasb T. Benchmarking and regulation of electricity transmission and distribution utilities: lessons from international experience, 2000 [Electronic resource] / T. Jamasb, M. Pollit. – Mode of access: <http://www.econ.cam.ac.uk/dae/repes/cam/pdf/wp0101.pdf>
7. Кравченко Ю. Г. Природні монополії в економіці України / Ю. Г. Кравченко // Економіст. – 2005. – № 12. – С. 46–48.
8. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки : закон України від 24.06.2004 № 1869–IV р.
9. Про теплопостачання : закон України від 02.06.2005 № 2633–IV.

10. Про питну воду та питне водопостачання : закон України від 10.01.2002 № 2918.

11. Telecom Decision CRTC 97–9 “Price Cap Regulation and Related Issues” (Canadian Radio television and telecommunication Commission, par. 100 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.crtc.gc.ca/archiv/ENG/Decisions/1997/DT97-9.htm>

12. Базилевич В. Д. Природні монополії : монографія / В. Д. Базилевич, Е. М. Филюк. – Київ : Знання, 2006. – С. 188.

13. Венгер В. В. Організаційно-економічний механізм регулювання цін у природних монополіях : автореф. дис. канд. екон. наук / В. В. Венгер. – Київ, 2005. – С. 11–12.

14. Цаплін В. Вплив приватизації та регуляторного режиму на ефективність діяльності природних монополій / В. Цаплін, В. Зеленюк, Т. Шепетко // Конференція «Економічна ефективність: Концепції та застосування в Україні та сусідніх країнах». – Київ, 2004 (1–2 липня).

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Пономарев С. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

Задачи, связанные с управлением персоналом часто связаны с ситуациями, когда полная информация не известна и нет возможности применять только количественные методы для анализа и выбора решений. Поэтому при принятии решений в сфере управления персоналом многие решения принимаются интуитивно, без использования современных подходов и необходимых экономико-математических методов.

В исследовании была поставлена цель – на основе собранной социологической информации от респондентов, представляющих различные группы персонала энергетических предприятий, выполнить анализ влияния индивидуальных факторов на выбор и предпочтения различных форм мотивации персонала. В качестве инструментария использовались методы статистической обработки экспертной информации и эконометрические модели, разработанные для дискретных или целочисленных зависимых переменных [1].

Исходными материалами для исследования являлись данные анкетирования различных групп персонала крупных энергетических предприятий востока Украины.

Респонденты должны были указать в анкетах ранги, от 1 до 5, характеризующие степень важности для них той или иной формы мо-