

В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк

ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ



Київ
"Знання"
2006

УДК 658(075.8)
ББК 65.053
Б17

*Рекомендовано вченою радою економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
(протокол № 7 від 15 лютого 2005 р.)*

Рецензенти:

*В.Г. Бодров, доктор економічних наук, професор;
І.Ф. Радіонова, доктор економічних наук, професор*

Б17 **Базилевич В.Д., Филюк Г.М.**
Природні монополії. — К.: Знання, 2006. — 367 с.
ISBN 966-346-055-5

У монографії проаналізовано природні монополії, причини їх виникнення та особливості функціонування в економічному просторі. Розкрито специфіку їх діяльності в Україні в період трансформації економічного устрою. На основі дослідження світової економічної думки, досвіду країн з розвинутою та перехідною економікою охарактеризовано основні завдання, методи та інструменти державного впливу на природні монополії. Обґрунтовані рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності державного регулювання природних монополій в Україні.

Розраховано на працівників органів державної влади, бізнесменів, науковців, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться проблемами механізму господарювання в ринковому середовищі.

УДК 658(075.8)
ББК 65.053

© В.Д. Базилевич,
Г.М. Филюк, 2006
© Видавництво “Знання”,
2006

ISBN 966-346-055-5

ЗМІСТ

Передмова	5
Розділ 1. Природні монополії: економічна природа та форми вияву	11
1.1. Монополія і монополізм як економічні явища та об’єкти дослідження	11
1.2. Економічна сутність природних монополій	43
1.3. Особливості функціонування природних монополій в Україні	67
Розділ 2. Світовий досвід регулювання природних монополій	115
2.1. Організаційні форми і методи регулювання природних монополій	115
2.2. Теорія і практика цінового регулювання природних монополій у країнах з ринковою економікою	136

Розділ 3. Державне регулювання природних монополій в Україні: сучасні тенденції, проблеми та перспективи	163
3.1. Інституційно-правові засади створення механізму державного регулювання природних монополій	163
3.2. Економіко-організаційні методи регулювання природних монополій	196
3.3. Роздержавлення природних монополістичних структур як передумова їх ринкової адаптації	228
Додатки	266
<i>Додаток 1.</i> Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку	266
<i>Додаток 2.</i> Схема проведення дослідження щодо визначення монопольної ціни	288
<i>Додаток 3.</i> Закон України “Про природні монополії”	290
<i>Додаток 4.</i> Федеральний закон “О естественных монополиях”	304
<i>Додаток 5.</i> Перелік суб'єктів природних монополій, що функціонують на загальнодержавному ринку	324
<i>Додаток 6.</i> Прес-реліз. ДК “Газ України” обмежуватиме постачання газу підприємствам ТКЕ боржникам	327
<i>Додаток 7.</i> Структура НАК “Нафтогаз України”	329
<i>Додаток 8.</i> Законодавство України з питань регулювання діяльності суб'єктів природних монополій	332
<i>Додаток 9.</i> Розподіл монопольного і конкурентного секторів за галузями діяльності природних монополій	333
<i>Додаток 10.</i> Основні організаційні варіанти надання послуг інфраструктури у зарубіжній практиці	334
<i>Додаток 11.</i> Реформування галузі телекомунікацій у країнах Європи (станом на 5 грудня 2002 р.) ...	335
<i>Додаток 12.</i> Структура власності українських енергокомпаній (станом на 1 січня 2005 р.)	348
Список використаних джерел	350

ПЕРЕДМОВА

Природна монополія виходить за межі основних постулатів економічної теорії як специфічне явище економічного життя суспільства. Наявність останньої в економіці зумовлена технологічною специфікою народногосподарського відтворювального процесу, можливістю досягнення значної економії витрат на одиницю продукції в умовах нарощування масштабів виробництва. Конкуренція як найдієвіший механізм забезпечення оптимального балансу інтересів виробників і споживачів у сферах природних монополій виявляється неефективною. У зв'язку з цим виникає потреба пошуку особливих підходів до наукового аналізу реформування природних монополістичних структур у контексті їх ринкової адаптації.

Роль природних монополій в економіці не однозначна. З одного боку, природні монополії (електроенергетика, нафтогазовий комплекс, залізничний транспорт, зв'язок, водопостачання та водовідведення, постачання теплової енергії) відіграють вагомую роль у соціально-економічному розвитку країни та забезпеченні добробуту населення. З другого боку, надконкурентне, домінуюче становище природних монополістів на ринку може призводити до негативних економічних та соціальних наслідків. Як показує вітчизняний практичний досвід, суб'єкти природних монополій мають можливість визначати характер господарських взаємовідносин на ринку, що виявляється у завищенні тарифів на власну продукцію, нав'язуванні дискримінаційних умов своїм еконо-

мічно і юридично слабкішим контрагентам, створенні суттєвих перешкод для входу на монополізований ринок потенційних конкурентів тощо.

Чим пояснити те, що, не зважаючи на певні позитивні зрушення у сфері державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні, вони до цих пір не забезпечили очікуваного результату? Очевидно, це зумовлено, перш за все, тим, що у вітчизняній практиці з огляду на різні обставини ще недостатньо втілений прогресивний світовий досвід державного регулювання означених суб'єктів та підтримки високого рівня їх функціонування на благо суспільства. Сьогодні наявні численні прогалини у теоретико-методологічній базі. Зокрема, ще чітко не визначені основні форми цінового регулювання підприємств, не розроблена цілісна концепція реформування відносин власності та впровадження елементів конкуренції у цих галузях, не вивчені мотиви поведінки підприємств у процесі їх адаптації до ринкових умов господарювання тощо.

Слід зазначити, що в останні роки інтерес до дослідження проблеми природної монополії в економічній науці посилюється, що зумовлено проведенням серйозних реформ у галузях, які в розвинутих країнах вважалися традиційно регульованими. У рамках теорії галузевих ринків помітний внесок у розробку проблем природної монополії зробили такі дослідники, як Е. Аткинсон, Х. Демсец, Ф. Шерер, У. Баумоль, Р. Віллінг, Дж. Стігліц, Д. Тіроль, В. Студенцов, І. Ільїн, В. Кокорев, А. Никифоров, Дж. Вільсон, В. Цапелик, О. Котьолкіна та інші. Серед досліджень, які висвітлюють окремі аспекти державного впливу на діяльність монополістичних структур, слід виокремити роботи українських науковців В. Кононенка, В. Черняка, В. Паламарчука, Т. Мукмінової та інших. Незважаючи на зростаючий інтерес економістів до проблеми природних монополій, теоретичне дослідження питань, пов'язаних з поведінкою суб'єктів господарювання у них та їх регулюванням в Україні, не набуло достатнього розвитку. Окремі публікації обмежуються пропозиціями з використання зарубіжного досвіду без

його ґрунтового аналізу та адаптації до сучасних умов розвитку національної економіки. З огляду на це, головною метою цієї монографії є системне дослідження економічної сутності природних монополій, поглиблення теоретичного та методологічного аналізу специфіки їх функціонування та наукове обґрунтування необхідності створення цілісної системи їх державного регулювання у трансформаційній економіці України.

У монографії обґрунтовуються шляхи і напрямки удосконалення системи державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у період становлення ринкових засад господарювання в Україні.

Передусім автори аналізують сутність та характер поведінки монополістичних утворень в економічній системі, зроблена спроба розмежувати сутність понять “монополія” та “монополізм”. У результаті наукового пошуку доведено, що монополії як господарські утворення відіграють вагомий роль у народногосподарському відтворювальному процесі та прискорюють динамічний розвиток суспільного виробництва. Однак на певному етапі свого функціонування, коли через якісь причини ринкові механізми виявляються неспроможними забезпечити саморегулювання економічної системи, монополії починають зловживати своїм статусом, порушуючи права та законні інтереси інших суб'єктів економіки. Отже, монополія є потенційним носієм монополізму. Монополізм у роботі розглядається як специфічний тип ринкових відносин, за якого монополістичні структури, спираючись на свою економічну могутність, стримують об'єктивне прагнення економічної системи до максимізації суспільного добробуту. Зроблено висновок про необхідність зміни акцентів у економічній політиці держави від засудження монополії як суб'єкта господарювання до об'єктивного визначення виявів монополізму, їх попередження та ліквідації.

У роботі зроблена спроба виявити специфіку сутності природної монополії, а також охарактеризовані основні причини, об'єктивні передумови існування природних

монополій у системі суспільного виробництва, основні тенденції їх розвитку. Детально розглядаються певні суперечності, іманентно притаманні природним монополіям. Ці аспекти аналізу, на думку авторів, є дуже важливими, оскільки суперечності особливо загострюються у період зміни соціального устрою та господарських принципів, що має місце на сучасному етапі в Україні. Тобто, з одного боку, нарощування обсягів виробництва за рахунок економії на масштабах та економії на різноманітності супроводжується максимізацією суспільної вигоди у вигляді споживчого надлишку. З іншого — концентрація практично необмеженої економічної влади створює сприятливі умови для порушення природними монополіями правил і норм ринкової поведінки, що негативно впливає на фінансово-господарську діяльність інших суб'єктів господарювання, які користуються їхніми послугами, та добробут населення. Останній фактор споріднює природні монополії з іншими типами монополій та робить їх небезпечними для суспільства. Проте автори наголошують на тому, що стан природної монополії має тимчасовий характер і залежить від наявного рівня науково-технічного прогресу, оскільки динамічний розвиток інноваційно-технологічних процесів у суспільстві може призвести до зникнення об'єктивних умов для її існування.

Практично вперше у роботі зроблена спроба системного аналізу особливостей функціонування та розвитку вітчизняних суб'єктів природних монополій. В основному йдеться про те, що ситуація, яка має місце у сфері природних монополій, пояснюється не тільки прагненням монопольних утворень використати свою практично необмежену ринкову владу для забезпечення власних економічних інтересів за рахунок інших підприємців та споживачів, але, у першу чергу, низькою ефективністю чинної системи управління та державного контролю за їх діяльністю. Факти, наведені у монографії, дають достатньо підстав стверджувати, що розроблені різні програми з регулювання та реформування природних монополій не змогли забезпечити досягнення якісних ре-

зультатів. В умовах фундаментальних трансформаційних зрушень, притаманних транзитивним економікам (зокрема Україні), недооцінка важливості цих процесів перешкоджає досягненню стабільності на ринках природних монополій та економічному зростанню у макро-економічному масштабі. Справжнє, системно організоване регулювання у цій сфері в сучасній Україні ще має бути налагоджене.

Під час дослідження виявляються напрямки і форми удосконалення наявного механізму державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. Теоретично узагальнено досвід публічно-правового регулювання господарської діяльності суб'єктів природних монополій у країнах з розвинутою ринковою економікою, вивчено особливості інституційно-правового забезпечення, цінового регулювання тощо. Саме ці питання докладно розглядаються авторами у другому розділі роботи.

Автори монографії на основі всебічного аналізу світового досвіду та чинної системи державних інституцій в Україні роблять висновок про необхідність її реформування та уніфікації. Обґрунтовують доцільність розподілу функцій регулювання та контролю за діяльністю суб'єктів природних монополій з метою підвищення ефективності, дієвості та прозорості прийняття рішень з питань регулювання та контролю за їх виконанням.

Проведені дослідження засвідчили необхідність подальшого розвитку та удосконалення нормативно-законодавчої бази з питань регулювання економічних відносин, які виникають між суб'єктами господарювання на ринках природних монополій та суміжних ринках. Це передбачає, передусім, необхідність уточнення сфери застосування Закону України "Про природні монополії" та традиційного антимонопольного законодавства, оптимізації переліку параметрів регулювання компаній, прийняття спеціальних галузевих законів, які б регламентували процес регулювання на відповідних товарних ринках, особливо на регіональному рівні. Окрім того, доцільною є гармонізація законодавства про природні монополії України із відповідним законодавством країн СНД та Європи,

що у майбутньому сприятиме розвитку спільного ринку та стане одним із каталізаторів прискорення процесу входження України до Європейського Союзу.

Важливою умовою підвищення ефективності функціонування суб'єктів природних монополій в інтересах суспільства, раціонального використання виробничого потенціалу та формування конкурентних відносин у галузях електроенергетики, нафтогазового комплексу, залізничного транспорту та зв'язку є поглиблення та активізація їх реструктуризації з метою посилення контролю за рухом коштів та витрат, які зараховуються на собівартість продукції. Наслідком цього процесу має стати виокремлення суб'єктів господарювання, які об'єктивно є природними монополіями (власників мереж), із загальної структури галузей та перетворення їх у юридично самостійні компанії за одночасного посилення державного контролю за недискримінаційним доступом конкуруючих незалежних виробників до інфраструктурних мереж.

Під час дослідження виявлені напрямки і форми удосконалення чинного порядку формування тарифів на ринках природних монополій з метою стримування необґрунтованого їх зростання та попередження зловживань у цій сфері. Оскільки, як показано у роботі, чинний порядок формування тарифів на ринках природних монополій в Україні стимулює необґрунтоване їх зростання, не забезпечує попередження зловживань у сфері ціноутворення та підвищення ефективності підприємницької активності, то виникає необхідність пошуку реальних шляхів підвищення результативності державного контролю за процесами ціноутворення у цих сферах підприємництва. Цим та ряду інших проблемних питань (ліцензування, залучення інвестиційних ресурсів тощо) присвячений третій розділ монографії.

Ця монографія, на думку авторів, є системним дослідженням з питань реформування та регулювання природних монополій в Україні, оскільки в ній підбито підсумки стосовно здійснених перетворень і на цій основі показані перспективи їх подальшого розвитку.

Розділ 1

ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ФОРМИ ВИЯВУ

1.1. Монополія і монополізм як економічні явища та об'єкти дослідження

Перехід до нової парадигми економічної науки потребує переосмислення багатьох економічних понять, серед яких, поза будь-яким сумнівом, особлива роль належить природній монополії. Зазначене зумовлюється тим, що остання посідає вагомe місце у системі економічних відносин та забезпеченні добробуту населення. Такі монополії виникають у сферах економіки, які характеризуються економією від масштабів виробництва, що зростає. Сутність і значимість цієї економії в цьому випадку полягає в тому, що її ефект поширюється на всі сектори національного господарства, усуваючи фактори стримування розвитку виробництва, якими можуть стати витрати і ціни виробництва сировини, палива, електроенергії, транспортних послуг тощо. Тому природні монополії є бажаними для суспільства, оскільки забезпечують порівняно з конкурентними умовами нижчий рівень цін за більш високого обсягу пропозиції.

Разом з тим, як і будь-який інший вид монополії, за відсутності в галузі ефективних регуляторів природна монополія здатна порушувати "правила гри" на ринку. Причини такої поведінки приховані у самому характері

монополій. Щоб переконатися у сказаному, нам необхідно перш за все з'ясувати сутність та особливості монополії як економічної категорії взагалі, охарактеризувати її роль в економічній системі, розмежувати сутність понять “монополія” і “монополізм”, проаналізувати причини виявів монополізму.

Нагадаємо, що слово “монополія” походить від грецького “monopolien” — один продавець. Економічна наука використовує цей термін для характеристики ситуації, коли окрема фірма чи підприємство є єдиним виробником унікальної продукції і внаслідок цього може контролювати випуск значної частини або, навіть, цілої галузі. Зважаючи на власні економічні інтереси, продавці (а також і покупці) закономірно постійно прагнуть уникнути конкуренції, захопити монополію і утвердитися на ній. Кожний з них намагається стати монополістом, оскільки це дає йому певну владу над ринком або перевагу у визначенні прийнятнішої для нього ціни. Прагнення до захоплення економічної влади з огляду на об'єктивні причини глибоко вкоренилося. Воно було і є повсюди й у всі часи¹.

Проводячи дослідження сутності монополії, дуже важливо звернутись до витоків та суті оригінальних ідей, висловлених та обґрунтованих вченими на ранніх етапах економічної теорії.

Передусім зазначимо, що першу згадку про монополію знаходимо ще у давньогрецького філософа Арістотеля. Мислитель розглядає її як мистецтво наживати майно. Він зауважує, що “вигідно в розумінні наживання майна, якщо хтось зуміє захопити будь-яку монополію”².

Англійський філософ Томас Гоббс описує монополії, створені феодалною державою для зарубіжної торгівлі. Він називає їх корпораціями, “метою яких є збільшення монополію прибутків шляхом монополію права купівлі і продажу...”³

¹Базилевич В., Колчигін О. Конкуренція як економічна категорія та конкурентні відносини // Вісник КДТЕУ. — 1999. — № 1. — С. 37.

²Аристотель. Сочинения. — Т. 4. — М., 1987. — 397 с.

³Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. — М., Мысль: Философское наследие, 1991. — Т. 2. — С. 180.

Феномени монополії, монополізму і конкуренції були і залишаються об'єктом полеміки економістів різних шкіл. Вплітаючись у контекст теоретичних положень більш узагальненого характеру, ця полеміка пронизує всю історію сучасних економічних вчень.

Характер еволюції наукових уявлень про монополію і конкуренцію відображає розвиток економічних відносин від часів вільної конкуренції А. Сміта до монополізованої економіки, що стала предметом аналізу Дж. Робінсон та Е. Чемберліна і, врешті-решт, спричинила складне переплетення різноманітних ринкових структур в умовах сучасної дійсності. Разом з тим, взаємодія цих структур на різних історичних етапах, в умовах різних суспільно-економічних формацій має певну специфіку, обумовлену багатьма чинниками.

Один із відомих основоположників класичної школи Вільям Петті у праці “Про податки і збори” визначив монополію відповідно до історичної логіки її виникнення та розвитку, охарактеризувавши це явище як “виключне право продажу”. “Людина, яка володіє цим правом, — писав В. Петті, — може продавати той товар, на який це право поширюється, оцінюючи його як їй заманеться чи за тією ціною, за якою їй заманеться, чи роблячи те й інше у рамках дозволених їй меж”¹. Умови для утвердження такої монополії, на думку вченого, полягають, перш за все, у праві винахідників, оскільки закон винагороджує винахідників, надаючи їм монополію на власні винаходи на певний термін, і по-друге, у тому, що завдяки саме монополії, виробництво будь-яких нових виробів, яке потребує початкової великої праці та відповідальності, виявляється хоча б на перших порах сконцентрованим у руках найбільш кваліфікованих спеціалістів.

Зазначаючи певну користь від наявності монополії, В. Петті водночас нагадує і про реальну можливість виникнення збитку, зокрема такої обставини, як знижен-

¹Петті В. Трактат о налогах и сборах // Антология экономической классики. — М., 1993. — Т. 1. — С. 60.

ня якості роботи особами, які отримали монополію становище, особливо у випадку, якщо таких осіб стає більше, ніж це диктується суспільною необхідністю.

Першу спробу розглянути монополію з ринкового погляду зробив відомий французький економіст Антуан Огюстен Курно. Аналіз ринкової монополії вчений почав із чистої монополії, охарактеризувавши її як певну ринкову систему, теоретичний курйоз, абстрактну ідею, що допомагає спростити функції ринкового попиту. У цій ситуації на ринку функціонує один продавець певного виду продукції, який може довільно встановлювати ціни. Для кожного товару, на думку А.О. Курно, є різна реакція попиту на зміну ціни. Це пов'язано з місцем, яке займає товар у системі споживання, з можливістю знайти йому заміну тощо. А.О. Курно назвав цю реакцію ціни на зміну попиту — еластичністю попиту¹.

Основоположник технологічного напрямку у теорії монополії американський економіст Дж.Р. Коммонс висловив вагомий зауваження з приводу окремих наслідків зростання концентрації виробництва та появи великих підприємств, які ототожнювалися ним з монополіями. Дж.Р. Коммонс приділяв велику увагу антимонопольним економічним відносинам, які мали здолати негативні наслідки концентрації виробництва за допомогою державного регулювання.

У дослідженнях представника неокласичного напрямку Альфреда Маршалла монополії не відведено вирішального місця. Однак у цілому вчений виходив із обов'язкового співіснування в економіці монополії і конкуренції. Він виділяв, з одного боку, негативні для суспільства наслідки діяльності цих структур, даючи водночас ідеалізоване уявлення про позитивну роль монополістів для суспільства у зв'язку з їх турботою про розвиток виробництва та задоволення інтересів споживачів. Така інтерпретація двоєдиної характеристики монополії

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело ЛТД, 1992.

А. Маршалла зіграла помітну роль у поглядах на це явище багатьох вчених західної економічної думки. Намагаючись зберігати об'єктивність, відомі економісти виділяли і розвивали у своїх дослідженнях як негативні, так і позитивні сторони діяльності монополістичних підприємств. Таким чином, поняття “монополія” стало дедалі багатограннішим та змістовнішим.

Свідченням цього є роботи американського економіста Джона Бейтса Кларка “Проблема монополії” (1901 р.) і “Сутність економічної теорії” (1907 р.), який до монополій, що відігравали вагомий роль в економічному розвитку і навіть суспільно-політичному житті промислово розвинутих країн, поряд з виробничими монополіями включив профспілки. Виробничі монополії Дж. Кларк вважав носіями науково-технічного прогресу, а характеристику монополії як засобу грабежу та стримування прогресивних змін у техніці й технології фактично відносив до профспілок¹.

Дослідження продовжувача традицій Лозаннської школи маржиналізму Вільфредо Парето дали змогу визначити роль монополії та її вплив на ціновий механізм. Розроблений вченим математичний апарат кривих байдужості, а також пріоритетна роль диференціації продуктів на ринку дали змогу ґрунтовніше вивчити причини його монополізації. Саме ці дослідження були використані в аналізі теорії олігополії Е. Чемберліном.

Водночас не можна залишати поза увагою дослідження одного з найбільш оригінальних вчених першої половини ХХ ст. Йозефа Шумпетера, автора теорії ефектної конкуренції та ефектної монополії². Він був одним із перших дослідників, хто почав оцінювати виробничі монополії не у порядку протиставлення їх конкуренції, а в їх неперервній взаємодії та динамічному взаємозв'язку з конкуренцією, коли монополії є складовим і необхідним елементом конкурентного процесу.

¹ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело ЛТД, 1992. — С. 149.

² Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1995. — С. 159.

Саме на такий шлях став Едвард Чемберлін, щоправда, розглядаючи теорію монополістичної конкуренції і ґрунтуючись на висновках Й. Шумпетера. Е. Чемберлін виходив з того, що у практичному житті рідко зустрічаються ситуації досконалої конкуренції і абсолютної монополії. В умовах реальної економічної дійсності існує діалектична єдність цих двох начал. З цього приводу вчений писав: “Сили конкуренції і монополії нерозривно переплітаються у єдину тканину, відрізняючись у ній лише своїми особливими візерунками...”¹ Як правило, дослідник стикається з сукупністю явищ, які лежать між цими двома полюсами. Це явища олігополії² і монополістичної конкуренції. Монополістична конкуренція між олігополістами здатна поліпшити якість товарів, що, безперечно, вигідно споживачу. Більше того, боротьба між олігополістами за споживача шляхом поліпшення якості продукції веде, на його думку, до обмеження цінової конкуренції.

Зосереджуючи свою увагу на характеристиці диференціації продукції, Е. Чемберлін зовсім не зводив до цього фактора причини утворення фірм з монополією владою. Серед таких чинників вчений вирізняв також: патентні права чи виключно високу репутацію торгової марки будь-яких фірм; наявність певних невідтворюваних особливостей у того чи іншого індивідуального підприємства; фактор природної обмеженості пропозиції (наприклад, земельний наділ у межах конкретного регіону). Не виключав він також можливості майнових угод картельного типу, виділяючи у структурі розвинутих ринків можливість виникнення таких ситуацій, коли пропозиція будь-якого блага зосереджується у руках невеликої групи компаній, тобто олігополії.

¹ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реорганизация теории стоимости: Пер. с англ. Э.Т. Лейкина, Л.Я. Розовского. — М.: Экономика, 1996. — С. 29.

² Вперше термін “олігополія” був застосований Т. Мором в 1516 р. і використовувався англійськими меркантилістами стосовно конкуруючих між собою торгових монополій того часу.

Сучасниця Е. Чемберліна, представниця Кембриджської школи Джоан Робінсон в основу своїх досліджень поклала перш за все проблему прискореного розвитку великих компаній, які формуються під впливом процесів концентрації виробництва і капіталу. Якщо перший розглядав питання про вплив товарів-субститутів і фірм-конкурентів на поведінку виробника, то Дж. Робінсон зосереджувала увагу на можливості монополістів здійснювати дискримінацію ціни з метою впливу на структуру сукупного попиту і регулювання збуту. Значну увагу вона приділяла можливостям великих монополій впливати на характер ринкових структур, визнаючи за ними здатність створення навіть галузевих монополій, які забезпечуються “централізованим управлінням галуззю”¹, фіксуванням цін тими чи іншими олігополістичними групами.

Досліджуючи монополію і конкуренцію, на нашу думку, не можна не зупинитися на роботах К. Маркса та Ф. Енгельса. Сьогодні по-іншому бачаться багато розроблених ними підходів до цих феноменів ринкового господарювання. Так, відстоюючи ідею “чистої монополії”, “чистої конкуренції”, К. Маркс писав: “У практичному житті ми знаходимо не тільки конкуренцію, монополію та їх антагонізм, але також і їх синтез... Монополія створює конкуренцію, конкуренція створює монополію... Синтез полягає у тому, що монополія може триматися завдяки тому, що вона постійно вступає у конкурентну боротьбу”². Необхідно зазначити, що подібних поглядів дотримувався і Ф. Енгельс. “Кожна невелика група конкурентів, — писав він, — повинна бажати монополії для себе проти всіх інших. Конкуренція спирається на інтерес, а інтерес знову створює монополію: інакше кажучи, конкуренція переходить у монополію; з іншого боку, монополія не може зупинити

¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986. — С. 115.

² Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — Т. 4. — С. 166.

потік конкуренції; більше того, вона сама породжує конкуренцію”¹.

Аналіз еволюції поглядів вчених-економістів на проблему конкуренції і монополії у системі ринкових відносин свідчить, що протягом значного періоду конкуренція розглядалась як сила, яка сприяє ідеальному вирішенню проблеми економічної результативності, а монополія протягом тривалого часу засуджувалась за руйнування конкурентного ідеалу. Монополії відводилась роль антипода конкуренції, який стримує об’єктивне прагнення економічної системи до максимізації суспільного добробуту.

Метафізичне протиставлення монополії і конкуренції, сформульоване у рамках концепції вільної конкуренції, ввійшло як фундаментальний елемент у концепцію досконалої конкуренції, яку в кінці минулого на початку нинішнього століття відстоювали і розвивали такі економісти, як А. Курно, В. Джевонс, Ф. Найт, Дж.Б. Кларк та інші. В їхніх дослідженнях, як правило, розглядалась атомістична структура виробництва за значної кількості виробників і покупців продукції, які стабілізують поведінку на ринку товаровиробників, а, головне, за відсутності будь-яких елементів монополізму. Таким чином, створена ними модель досконалої конкуренції характеризувала функціонування ідеальної децентралізованої системи, у якій господарські зв’язки організовуються на принципах вільного обміну між незалежними економічними суб’єктами. Однак з огляду на об’єктивні причини стає більш зрозуміло, що досконала конкуренція є лише теоретичним припущенням, ідеальною моделлю, “нежиттєздатною штучною абстракцією і не може використовуватись для опису реальності”². Проте функціонування такої економіки “дає нам зразок, чи стандарт, з яким може бути оцінена ефек-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — 2-е изд. — Т. 1. — С. 559—560.

² Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реорганизация теории стоимости: Пер. с англ. Э.Т. Лейкина, Л.Я. Розовского. — М.: Экономика, 1996.

тивність реальної економіки”¹. Вона служить відправною точкою, теоретичним еталоном при розпізнаванні її від будь-яких інших станів товарно-ринкового господарювання.

За сучасних умов неухильного розвитку науково-технічного прогресу закономірно відбувається поглиблення суспільного поділу праці, що неминуче призводить до помітного зростання її продуктивності. Крім того, з появою диференціації продукції зникає однорідність товарної маси, що у свою чергу збільшує витрати входження на ринок та виходу з нього. Як наслідок, це веде до суттєвого ускладнення господарських зв’язків, що нерідко породжує неузгодженість, розбіжність інтересів контрагентів. Тому цілком закономірно, що “конкуренція поступилася своєю монополією на регулювання ринкової економіки на користь новому економічному утворенню — монополії. Поступилася так, тоді й настільки, коли і наскільки виявилася або неефективною, або взагалі відсутньою”².

Вплив монополії на проблему оптимізації суспільного добробуту розглядав Артур Сесіл Пігу. Під час цих досліджень А. Пігу першим із неокласиків прийшов до висновку про недосконалість механізму досконалої конкуренції. При цьому, серед факторів, здатних порушити “саморегулювання” ринку, вчений виділив саме фактор конкуренції як неминучість виникнення монополії, маючи на увазі тип монополії, який є результатом великого виробництва³.

У контексті досліджень сутності таких понять, як “монополія” і “монополізм”, доречно зазначити, що нерідко в економічній літературі концентрація ототож-

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: Хадгар-Демос, 1992. — С. 452.

² Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Ін-т ек. прогнозування; За ред. В.М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — С. 98.

³ Пігу А. Экономическая теория благосостояния. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1985. — С. 318—338.

нюється з монополізацією. Очевидно, як одна з причин виникнення монополій концентрація зберігає своє значення і на сучасній стадії розвитку економіки. Однак зазначимо, що цілковите ототожнення цих понять є не завжди коректним, а тому в багатьох випадках потребує уточнень. Безперечно, у певних межах концентрація сприяє досягненню домінуючого становища на ринку. Проте така мета часто слугує прогресу, якщо вона ґрунтується на використанні найновіших науково-технічних досягнень, методів організації виробництва, і, головне, більш повному задоволенню попиту споживачів. Світова практика довела, що монополістом може бути не тільки велике, але й незначне за розмірами підприємство, особливо якщо воно випускає унікальну продукцію. Монополізм на ринку обумовлений не стільки високим рівнем концентрації виробництва, скільки певним типом дій домінуючих компаній. Мається на увазі можливість встановлення контролю над ринками збуту, таємної чи відкритої змови, спрямованої на встановлення певних рівнів цін, розподіл ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи закупівлі тощо. Внаслідок цього монополістичними діями зловживає значно більша кількість підприємств, ніж та, що визначена монополістами за умовною ознакою їх частки у виробництві та на ринку. Шляхом домовленостей можуть реалізовуватись монополістичні намагання багатьох суб'єктів ринкових відносин.

Таким чином, явище монополії, яке вивчалось різними авторами і досліджувалось економічними школами, відрізняється значною багатогранністю і змістовністю. Єдиного визначення поняття “монополії” немає і сьогодні, що не є випадковістю. Її трактування дослідники пов'язують із певною структурою виробництва, з відповідним типом ринкових відносин. Ось тільки деякі з визначень.

Так, І. Стародубовська пише, що монополією називають велику фірму, яка відіграє помітну роль у певній сфері виробництва чи у кількох таких сферах. Монополістична структура ринку виникає у тому випадку, коли окре-

мий виробник займає домінуючу позицію та контролює ринок певного продукту¹. Американські економісти К. Макконнелл, С. Брю, розглядаючи монополію у широкому розумінні, визначають її як ситуацію, за якої кожний продавець має змогу вплинути на загальний обсяг виробництва, а потім і на ціну продукту, що продається². П. Самуельсон розглядає монополію як недосконалу конкуренцію. Діяльність монополій, на його думку, може викликати неефективне ціноутворення, неправильний, неефективний розподіл ресурсів і утворення монополістичних прибутків. Таким чином, монополіст — це хто-небудь, хто купляє чи продає якийсь товар у достатній кількості, щоб впливати на ціну цього товару³.

Ряд вітчизняних економістів (Є.Б. Кваснюк, С.І. Киреев) називаючи монополію феноменом виробництва, зазначають, що монополія становить групу підприємств, пов'язаних між собою, по-перше, технологічною залежністю, взаємним постачанням продукції тощо; по-друге, належністю одному акціонерному товариству або перебуванням під його контролем. У межах монополістичної фірми виникає єдність власності з єдністю розгалуженого виробничого процесу. Завдяки цьому монополія здійснює суворий облік ресурсів, свідомий їх розподіл між окремими видами виробництва, вносячи таким чином часткову планомірність у відтворювальний процес⁴.

¹ Стародубовская И. Основы антимонопольной политики // Вопросы экономики. — 1990. — № 6. — С. 31.

² Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К., 1992. — С. 95. Аналогічне визначення монополії у своїх роботах дають Д.Н. Хайман та Р. Піндайк і Д. Рубінфельд. Так, Д.Н. Хайман зазначає, що чиста монополія — це ситуація, коли є єдиний продавець товару, який не має близьких замінників (Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т.: Пер. с англ. — Т. 2. — М.: Финансы и статистика, 1992. — С. 2); Р. Піндайк і Д. Рубінфельд визначають монополію як ринок, на якому лише один продавець і багато покупців (Піндайк Р., Рубінфельд Д. Микроэкономика: Пер. з англ. А. Олійник, І. Дзюб. — К.: Основи, 1997. — С. 300).

³ Самуельсон П. Экономика. — М., 1992. — С. 37.

⁴ Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Ін-т ек. прогнозування; За ред. В.М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — С. 98—99.

Очевидно, що наведений перелік визначень монополії є далеко не повним. Однак уже навіть на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що монополія є:

- певним становищем на ринку, коли один продавець пропонує товар, який не має субститутів. Причому доступ на ринок обмежений і здійснюється контроль за цінами. Таку ситуацію можна прийняти за чисту монополію;
- фактом виключного права на виробництво, торгівлю та інші види господарської діяльності, які належать будь-якому учаснику ринкового процесу;
- явищем концентрації виробництва чи продажу будь-якого товару, що веде до контролю за відповідними сегментами ринку.

Дослідження закономірностей ринкової поведінки монополій дає підстави стверджувати, що монополії як господарські організації відіграють вагомий роль у соціально-економічному розвитку будь-якої країни, значення якої є надзвичайно важливим для функціонування всього суспільства.

Таким чином, досягненню монопольного становища може сприяти ефективна господарська стратегія, вміле використання технологічних інновацій, вдале врахування ринкової кон'юнктури тощо. За наявності потенційних конкурентів монополія може продовжувати концентрувати свої зусилля на підтримці мобільності й ефективності у виробництві, на застосуванні монопольних стратегій у сфері цін та якості продукції. Така монополія називається економічною. Як правило, економічна монополія отримує також значні переваги за продуктивне використання науково-дослідних програм, у стратегічному плануванні, у заохоченні впровадження венчурних проектів. Величезна організація-монополіст володіє значним інвестиційним та науково-технічним потенціалом за рахунок концентрації зусиль і ресурсів.

Економічна реальність засвідчує, що переважно розвиток НТП ефективний лише за наявності величезного підприємства. Загальновідомо, що значна частина видат-

них відкриттів у ХХ ст. була зроблена дрібними фірмами, однак їх реалізація стала можливою тільки у “великому бізнесі”.

Крім того, кожний монополіст усвідомлює, що саме виробництво товарів ринкової новизни з унікальними чи поліпшеними властивостями може забезпечити йому високі прибутки протягом певного проміжку часу. Завдяки цьому економічна зацікавленість в отриманні високого прибутку є рушійною силою у просуванні на ринок нових товарів, що у свою чергу стимулює науково-технічні роботи, проектно-конструкторські розробки, винаходи і відкриття, власне, науково-технічний прогрес. Володіючи фінансовими ресурсами, монополії здатні утримувати спеціальні науково-дослідні підрозділи та інститути, оплачувати вартісні наукові проекти та роботу висококваліфікованих науковців. Наприклад, відома американська фірма “Дюпон” має унікальну інноваційну завзятість, володіє величезним потенціалом винаходів, системами впровадження прогресивних технологій і матеріалів. Саме цією фірмою 60 років тому винайдено синтетичне волокно нейлон, що викликало революцію у текстильній промисловості. А сьогодні в усьому світі широкідома гама споживчих товарів під марками “тефлон”, “лайкра”, “такель”, “комфорель” і “антрон”¹.

Отримані “монопольні прибутки” такі фірми знову інвестують у дослідження², завдяки чому завжди мають можливість випереджати своїх суперників, або, принаймні, утримуватись на їх рівні. Справедливим є твердження Й. Шумпетера про те, що монопольний прибуток виступає стимулом, рушійною силою нововведень і, разом з тим, винагородою за нововведення³.

¹ “Дюпон”: четверть века на российском рынке // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 1. — С. 90.

² Фірма “Дюпон” для збереження лідерства щорічно в наукові розробки інвестує більше 1 млрд дол. (“Дюпон: четверть века на российском рынке // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 1. — С. 90).

³ Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — С. 90.

Висловлювання деяких економістів про те, що монополія неминуче веде до деградації продукції¹, на наш погляд, також не завжди відповідають реальності. Про це свідчить хоча б той факт, що переважно монополії — це величезні виробники товарів і послуг, які функціонують на ринках багатьох країн світу, в кожній з яких товар монополістів користується підвищеним попитом. Більшість монополій утвердили свої позиції на ринку саме тому, що їм вдалося виграти конкурентну боротьбу за якість товарів у своїх конкурентів. Споживачі більшості країн світу віддають переваги товарам, які мають кращі споживчі властивості і якість порівняно з аналогічними за типом товарами. Наприклад, споживачі України віддають переваги товарам фірм “Soni”, “Philips”, “Samsung” тощо, а не вітчизняних виробників, незважаючи на те, що останні часто є значно дешевшими. В умовах постіндустріального розвитку пріоритет для споживача має якість товарів, яку легше забезпечити монополісту за рахунок наявності значних фінансових ресурсів і науково-технічного потенціалу.

Окрім того, використовуючи фактор масового виробництва, монополії досягають економії на витратах виробничих факторів, що веде до зниження собівартості продукції. Стратегія найменших витрат — запорука успіху компанії “Briggs and Stratton” на ринку невеликих бензинових двигунів, на якому вона володіє 50 відсотками акцій світового ринку, та компанії “Lincoln Electric” на ринку електрозварувального обладнання та запчастин. Серед інших фірм, відомих успішним застосуванням стратегії найменших витрат у кількох сферах бізнесу, виділяють “Emerson Electric”, “Texas Instruments” та “Black and Decker”.

Поряд з цим, монополія здатна знижувати витрати трансакційного характеру, пов’язані з укладенням різного роду угод, договорів між окремими виробничими підрозділами. Скорочуються й адміністративні витрати.

¹ Реформування економіки України: Зб. наук. праць. — К.: НАН України, Інститут економіки. — 1997. — С. 150.

Слід зазначити, що в результаті такої тенденції до об’єднання зусиль досягається значний економічний і соціальний ефект.

Таким чином, незважаючи на те, що монополіям з різних причин приписується функція гальмування науково-технічного прогресу, практика доводить протилежне: без них не можливий прогрес в усіх сферах життєдіяльності людства, а отже, і ефективний розвиток суспільства. Можна сказати, що на цьому Захід побудував свою цивілізацію, свій добробут. Саме великі організаційні утворення відіграли вирішальну роль у період структурної трансформації у зарубіжних країнах (Японія, Німеччина, Південна Корея тощо). Причому вони знайшли підтримку з боку держави. Так, за допомогою легальної картельної практики в Японії у 1955—1970 рр. була успішно проведена модернізація таких галузей, як чорна металургія, вуглевидобувна промисловість, суднобудування, нафтопереробка, виробництво хімічних добрив — а у 1978—1988 рр. виконані дві великі програми модернізації галузей, що постраждали від підвищення цін на нафту (виробництво цементу, хімічних волокон, міді, нафтохімії тощо)¹. У Південній Кореї у пріоритетних галузях (електроенергетиці, чорній та кольоровій металургії, текстильній промисловості, нафтохімії, суднобудуванні) здійснювалося навіть примусове злиття компаній, що зрештою спричинило виникнення високомонополізованих виробничих структур².

Все викладене вище дає змогу відкинути стереотипне уявлення про монополію як “економічне зло”. Однак незаперечним є і той факт, що благодійний вплив монополій на народногосподарський відтворювальний процес має певні межі. Здебільшого монополії справді зловживають своїм статусом з метою максимального задоволення власних потреб, порушуючи таким чином законні

¹ Леонтьева Е. Приватизация государственных предприятий в Японии // МЭ и МО, 1995. — № 2. — С. 213.

² Лишиц А.А., Никулина И.Н., Груздева О.А. и др. Введение в рыночную экономику. — М.: Высшая школа, 1994. — С. 100.

права та інтереси споживачів. Однак у такому разі очевидно, що ми маємо справу не з монополією як господарською структурою, а з монополією як явищем, тобто монополізмом. Останній, на нашу думку, є специфічним типом ринкових відносин, за яким монополіст утворення, спираючись на свою економічну могутність, стримують об'єктивне прагнення економічної системи до максимізації суспільного добробуту шляхом порушення правил і норм загальноприйнятої поведінки на ринку.

Саме монополізм у своєму функціонуванні породжує ринкову владу, найбільш фундаментальною формою виявлення якої є, як відомо, зміна системи ціноутворення в ринковій економіці. Монопольна ціна, яка встановлюється на вищому чи нижчому від суспільної вартості чи рівноважної ціни рівні (на відміну від досконалої конкуренції), є формою реалізації економічного змісту монополій, які Р. Фішер справедливо називає ціновиробниками, оскільки вони приймають ринкову криву попиту як дану, обираючи самостійно або ціну, або обсяг випуску¹. Маючи можливість встановлювати “правила гри”, монополістичні структури не лише перекладають на своїх контрагентів власні неефективні витрати, а й намагаються отримати високу монопольну ренту. У цьому, власне, і полягає специфіка монополістичного ціноутворення.

У зв'язку з цим слід згадати визначальну особливість ціноутворення за умов вільної (досконалої) конкуренції та монополізації ринку. Ці особливості давно встановлені економічною наукою. Нагадаємо лише, що встановлення монополією високих цін досягається завдяки тому, що монополісти попередньо створюють зону дефіциту, скорочуючи обсяг пропозиції і штучно створюючи підвищений купівельний попит. Зазначене можна переконливо довести за допомогою графічного аналізу (рис. 1.1).

¹ Фішер С. Экономика: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. Г.Г. Сапова. — М.: Дело ЛТД, 1997. — С. 193.

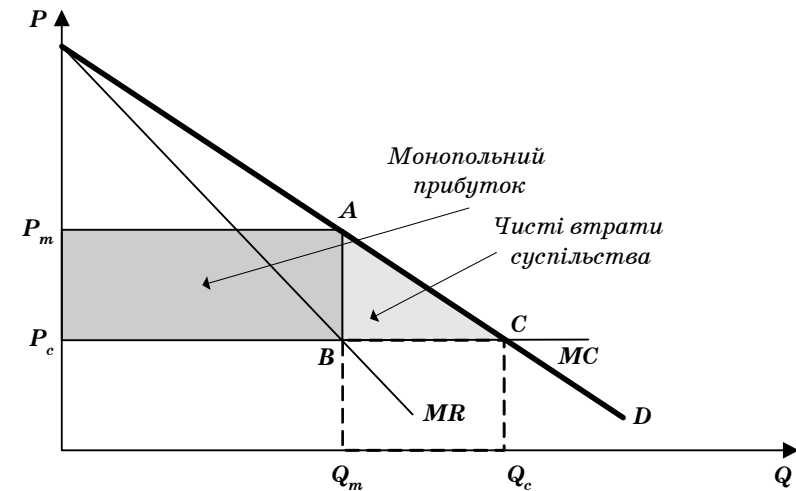


Рис. 1.1. Ціна і обсяг пропозиції при конкуренції і монополії

Припустимо, що у будь-якій галузі до захоплення її монополією (тобто в умовах конкуренції) ціна рівноваги P_c утворилася на рівні точки рівноваги C . Рівноважним обсягом випуску продукції у цьому випадку буде Q_c . Монополія, враховуючи еластичний попит, скорочуватиме обсяг випуску продукції до величини Q_m , що, у свою чергу, дасть змогу встановити монополією високу ціну P_m . Таким чином, втрати, отримані у результаті зменшення обсягу виробництва (продажу) товарів, компенсуються за рахунок встановлення ціни на рівні, який дає змогу компенсувати втрачену вигоду і забезпечує суму доходу, що зростає. Прибуток монополіста дорівнює площі прямокутника P_mABP_c .

Така поведінка монополістів закономірно призводить до неповного завантаження основних виробничих потужностей та обмеження капіталовкладень у монополізовану галузь. Зазначена ситуація поряд зі збільшенням витрат на збут, якщо прямо не веде до зростання собівартості продукції, то, принаймні, перешкоджає її зниженню. Це призводить до чистих втрат суспільства, які у стандартному аналізі представляються у вигляді трикут-

ника АСВ (“трикутника Харбергера”)¹. Таким чином, ринкова рівновага в умовах монополії зберігається, але за більш високого рівня ціни та значно меншого обсягу пропозиції, ніж при конкуренції.

Водночас у реальному житті трапляються випадки, коли монополісту вигідніше підтримувати монополюючи низькі ціни на свою продукцію з метою створення перешкод для доступу конкурентів у галузь та залучення нових клієнтів. Принцип встановлення монополюючи низьких цін часто використовують монополісти, закупаючи продукцію в аутсайдерів. Зниження ціни порівняно із суспільною вартістю чи можливою рівноважною ціною досягається шляхом штучного створення зони надлишку продукції. У цьому випадку монополіст спеціально зменшує закупівлі товарів, через що їх пропозиція перевищує монополюючи попит.

Ліквідовуючи рівноважну ціну та її регулюючу роль, монополісти сприяють перерозподілу частини доходів товаровиробників, аутсайдерів і споживачів на свою користь. Різниця між рівнем монополюючи високих і монополюючи низьких цін, з одного боку, і вартістю продукції (рівноважною ціною, яка складається при конкуренції), з другого, — це просто трансферт частини доходів від споживачів до виробника. Іншими словами, за допомогою механізму ринкових цін монополіст утворення привласнюють значну частину економічних ресурсів нації, скорочують її добробут.

Сказане не означає, що монополіст може збільшувати ціну на свою продукцію до необмеженого рівня. Об’єктивні межі ціни зумовлені перш за все законом вартості, який, діючи через механізм конкуренції — механізм попиту і пропозиції, обмежує “свободу” монополістів. З метою отримання максимального прибутку монополіст

¹ В економічній літературі цей трикутник названо на честь економіста А. Харбергера, який у 1954 р. вперше зробив спробу оцінити збитки від монополії у промисловому секторі США, тобто виміряти площу трикутника і виразити її у відсотках до ВВП. (*Harberger A. Monopoly and Resource Allocation. — American Economic Review. — 1954. — Vol. 44. — P. 77–78.*)

намагається встановити таку ціну і запропонувати таку кількість товару, яка буде сумісною з умовами попиту на цей товар та з кривою його витрат.

З’ясувавши позитивні та негативні риси монополій у цілому, розглянувши їхні можливості й обмеження, з якими стикаються монополісти при реалізації монополюючи влади, тощо, вважаємо за доцільне детальніше зупинитися на дослідженні стану конкуренції і монополії в Україні на сучасному етапі та поведінки суб’єктів господарювання, які займають монополюючи становище.

Передусім з’ясуємо, як визначає монополію українське антимонополюючи законодавство. Закон України “Про захист економічної конкуренції”¹ визначає становище на ринку суб’єкта господарювання монополюючи, якщо на цьому ринку в нього немає жодного конкурента або підприємство не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб’єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар’єрів для доступу на ринок інших суб’єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин. Крім того, монополюючи (домінуючим) вважається становище суб’єкта господарювання², якщо:

- частка одного суб’єкта господарювання на ринку товару перевищує 35 відсотків (якщо він не доведе, що зазнає значної конкуренції);
- частка товару на ринку становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам;
- кожен із двох чи більше суб’єктів господарювання займає монополюючи (домінуюче) становище на ринку товару, якщо стосовно певного виду товару між ними

¹ Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 № 2210-III.

² Методика визначення домінуючого становища на ринку наведена в дод. 1.

немає конкуренції або є незначна конкуренція і щодо них, разом узятих, виконується одна з умов, передбачених частиною першою цієї статті;

- стосовно кожного з кількох суб'єктів господарювання виконуються такі умови: сукупна частка не більше ніж трьох суб'єктів господарювання перевищує 50 відсотків; сукупна частка не більше ніж п'яти суб'єктів господарювання перевищує 70 відсотків тощо.

Зазначимо, що систематичні дослідження процесів монополізації на галузевих ринках у вітчизняній економіці практично були започатковані тільки у 1993 р., коли в Україні почало діяти антимонопольне відомство. Вони продемонстрували тотальний рівень концентрації в переважній більшості промислових галузей. Така ситуація в економіці склалась як під дією об'єктивних економічних процесів, так і під впливом суб'єктивних факторів (відомчо-корпоративного управління).

Однак протягом останніх років ситуація значно поліпшилась. Станом на 1 січня 2003 р. в економічній системі функціонувало 374 суб'єкти, що займають монополічне становище на 560 загальнодержавних товарних ринках. Крім того, на регіональному рівні 4315 господарських одиниць займають домінуюче становище на 6391 регіональному ринку. Таким чином, майже кожен другий монополіст домінує відразу на двох товарних ринках (табл. 1.1).

За даними офіційної статистики, частка монополічного сектору в Україні сьогодні становить близько 40 відсотків (деякі економісти називають цифру 50 відсотків), у той час як у країнах з розвинутою ринковою економікою — близько 10 відсотків. Разом з тим наведені показники характеризують відносний ступінь монополізації економіки. Однак вони недостатньою мірою відображають абсолютну вагомість монополічного сектору в економіці України, оскільки обсяг товарів у вартісному вираженні, що обертаються на ринках різних галузей, є різним. Крім того, обсяги товарів, що постачаються на ринок різними суб'єктами господарювання, також істот-

Таблиця 1.1. Галузева структура монополізованих товарних ринків України в 2001—2002 рр.¹

Галузева група	2001		2002	
	Кількість монополізованих ринків	% до загальної кількості	Кількість монополізованих ринків	% до загальної кількості
1. Ринки природних монополій	2295	34,6	2384	34,3
2. Ринки комунальних послуг (крім ринків природних монополій)	1264	19	1073	15,4
3. Ринки послуг, надання яких пов'язане зі спеціальними адміністративними обмеженнями	848	12,8	914	13,2
4. Ринки послуг, пов'язаних зі здійсненням функцій держави та самоврядування	716	10,8	890	12,8
5. Ринки продукції фондомістких галузей (металургія, хімія, нафтохімія, машинобудування та металообробка)	415	6,2	413	5,9
6. Окремі потенційно конкурентні ринки, демонополізація яких з різних причин не завершена	104	1,6	103	1,5
7. Ринки послуг, пов'язаних із давальницькими та розподільчими схемами	79	1,2	79	1,1
8. Інші монополізовані товарні ринки	919	13,8	1095	15,8
Разом	6640	100,0	6951	100,0

¹ Звіт Антимонопольного комітету України за 2002 рік. — К.: Логос, 2003. — Ст. 11.

но відрізняються. Для більш адекватної оцінки монопольного сектору в економіці України необхідним є запровадження на державному рівні статистики обліку та структурного аналізу частки монопольного сектору у валовому внутрішньому продукті, передбачене Указом Президента України від 19 листопада 2001 р. № 1097/2001.

Між тим концентрація господарської влади дає змогу монополістичним утворенням впливати на інших учасників ринку, нав'язувати їм вигідні виключно для себе умови. Це дозволяє монополістам уникнути цілої низки проблем і небезпек, пов'язаних з конкуренцією, зайняти привілейовану позицію на ринку. Тому, захопивши ринок чи значну його частину, такі утворення намагаються за будь-яку ціну утримати свої позиції. Вони чинять енергійну відсіч появи інших суб'єктів господарювання, зловживають економічною владою.

Наведені на рис. 1.2 дані засвідчують щорічне зростання порушень антимонопольного законодавства, які вчиняють домінуючі на ринку суб'єкти господарювання в Україні. Як видно, найпоширенішим видом порушень є зловживання монопольним становищем. Законодавець трактує це поняття як здійснення одноосібно суб'єктом господарювання, який займає монопольне становище на ринку, дій, що суперечать нормам чинного законодавства та порушують права і законні інтереси споживачів. За даними Антимонопольного комітету, за період 1994—2002 рр. в Україні зареєстровано 4848 зловживань монопольним становищем (рис. 1.2), що становить найбільшу частку серед усіх видів порушень антимонопольного законодавства.

Причому їх кількість щорічно зростає: за 1999 р. порівняно з 1998 р. зросла на 6,7 відсотка, в 1998 р. порівняно з попереднім — у 1,7 раза, в 2001 р. — на 17,5 %, у 2002 р. — на 13,6 %¹.

Зловживання монопольним становищем на ринку підтверджується такими фактами:

¹ Звіти Антимонопольного комітету України за 1994—2003 рр.



Рис. 1.2. Порівняльна характеристика кількості виявлених порушень суб'єктами природних монополій антимонопольного законодавства

- поєднанням високих темпів зростання цін на продукцію монопольних утворень з високими темпами спаду виробництва;
- випереджальним зростанням прибутку в ціні продукції порівняно з темпом підвищення самої ціни;
- перевищенням темпів зростання собівартості над відповідними індексами цін на продукцію;
- значним підвищенням заробітної плати на підприємстві та перевищенням темпів її зростання над середньорегіональним рівнем;
- непродуктивним використанням затрат чи використанням прибутку не за призначенням.

Слід зазначити, що домінуючим видом у структурі зловживань монопольним становищем в Україні є цінові

зловживання — їхня частка щорічно коливається в межах 55—70 відсотків. Зокрема у 2002 р. частка таких порушень становила 67,3 % (у 2001 р. — 58,3 %)¹. При цьому монополю високої ціні, як правило, відповідає необґрунтовано високий розмір прибутку чи витрат монополіста або те й інше разом. Такі компанії часто включають у собівартість продукції витрати, що не пов'язані з випуском цієї продукції, або ж стягують зі своїх споживачів плату за фактично не надані послуги.

Крім того, необхідно мати на увазі, що підвищення ціни буває завуальованим і відбувається за рахунок зниження якості продукції. Факт встановлення монопольної ціни на ринку здійснюється антимонопольними органами відповідно до Методичних рекомендацій щодо визначення монопольних цін, затверджених Антимонопольним комітетом України. Схема проведення дослідження щодо визначення монопольної ціни наведена у додатку 2.

Чільне місце серед цінових зловживань монопольним становищем займають порушення, пов'язані з перекладанням збитків від реалізації продукції з однієї категорії споживачів на іншу при єдиній методиці калькулювання вартості продукції, тобто застосування дискримінаційних цін. Слід зазначити, що цей вид зловживань є більш прихованим видом неправомірного отримання монопольного надприбутку, а тому їх кількість постійно зростає (із 46 у 1995 р. до 274 у 2001 р.)².

У 2002 р., за даними Антимонопольного комітету України, розмір дискримінаційних цін (тарифів) часто у 1,5—2 рази перевищував економічно обґрунтований³. Протягом 2004 р. органами Антимонопольного комітету виявлено та припинено 3425 порушень антимонопольного законодавства, що на 23,6 % перевищує рівень 2003 р. При цьому, майже на третину збільшилася кіль-

¹ Звіти Антимонопольного комітету України за 1994—2003 рр.

² Там само.

³ Звіт Антимонопольного комітету України за 2002 рік. — К.: Логос, 2003. — Ст. 34.

кість антиконкурентних дій державних органів — з 937 до 1233¹.

Продовжуючи аналіз негативних наслідків монополізму в економіці, зауважимо, що найбільш неприродною є монополія, яка за силою і могутністю переважає всі інші (природну, економічну) монополії, — монополія адміністративна. Враховуючи той факт, що цей тип монополізму був притаманний економіці нашої країни в період її перебування у складі СРСР, руйнівний вплив якого виявляється до цих пір, вважаємо за необхідне детальніше проаналізувати його найхарактерніші особливості.

Виникнення адміністративних (організаційних) монополій спричинене дією соціально-економічних механізмів, які перешкоджають появі конкурентів або створюють для цього суттєві перепони. Виникнення таких монополій, як правило, пов'язане з діяльністю органів державного управління економікою, яка забезпечує досягнення та збереження господарськими структурами домінуючих позицій. Адміністративні монополії за низької якості й технологічного рівня продукції можуть досягати успішних економічних результатів за допомогою маніпуляції цінами. Вони діють не боячись появи конкурентів. Це принципово важливий фактор, який визначає особливості їх господарської стратегії.

Як свідчить історія, монополізм радянського типу докорінно відрізнявся від монополізму в країнах з розвинутою ринковою економікою. По-перше, характером виникнення. Якщо класична ринкова монополія появилася знизу, як результат конкуренції великої маси товаровиробників, то радянська монополія була нав'язана зверху, тобто державою. Безпосередньо із цього впливає й інша, друга, відмінність між ними. В умовах жорстокої конкурентної боротьби на ринку монополістом могла стати лише фірма-лідер, що володіла найбільшим науковим і технічним потенціалом. Навпаки,

¹ Звіт АМКУ про свою діяльність у 2004 р. // Конкуренція. — 2005. — № 1 (16). — Ст. 2.

в умовах адміністративно-командної системи монополія часто виникала на технічно найвідсталішій базі.

Наступною відмінністю є реакція самої економіки на виникнення і розвиток монополій. На відміну від ринкової економіки, яка спрямовує свої зусилля на боротьбу з монополізмом, радянська економіка прискорила процеси концентрації і спеціалізації, зміцнюючи таким чином позиції монопольних структур. Примітивне розуміння історичної тенденції до зростання усупільнення виробництва призвело до ототожнення його з великим і надвеликим виробництвом, що зумовило найбільшу у світі концентрацію капіталу на одному підприємстві. Окремі структури виробляли, в середньому, у чотири рази більше продукції ніж американські, а середня чисельність зайнятих на одному підприємстві майже в десять разів перевищувала аналогічний показник у країнах Заходу.

У створенні підприємств-гігантів були зацікавлені вищі органи управління, адже здійснювати стратегічне керівництво і контроль за діяльністю кількох великих підприємств набагато легше, ніж управляти величезною кількістю дрібних фірм. Такий підхід породжував надзвичайно вузьку предметну спеціалізацію за схемою “один виробник — один продавець”, зумовлюючи її майбутнім зростанням ефективності.

Крім названих вище, монополізм за адміністративно-командної системи мав й інші особливості. Особливу роль у формуванні й розвитку радянського монополізму відіграла матеріально-фінансова незбалансованість, що була головною причиною невідповідності попиту і пропозиції.

Економіка адміністративно-командної системи характеризувалася хронічним всезагальним дефіцитом¹. Причому, цей дефіцит був не абсолютним, а структурним, що значною мірою пов'язано з можливістю вироб-

¹ Практика показує, що монополія яка виникла із дефіциту, сама ж починає відтворювати його, оскільки монополіст не зацікавлений у повному задоволенні попиту на свою продукцію.

ника-монополіста випускати продукцію, не потрібну споживачам.

Це призвело до утворення надлишкового попиту на продукцію більшості підприємств. Формувався ринок продавця і кожне підприємство ставало монополістом щодо своїх покупців незалежно від кількості підприємств галузі, що випускають однорідну продукцію.

Врешті-решт в умовах колишнього СРСР весь державний сектор у макроекономічному аспекті виступав як монополія, оскільки всі засоби виробництва у країні перебували у власності держави, яка виступала головною і домінуючою формою господарювання. На основі цього держава мотивувала всі сторони економічного життя: виробництво, управління, збут, ціноутворення, розподіл, оплату праці тощо, в результаті чого сформувалася державно-монополістична економічна система особливого типу — тоталітарна, яка повністю усувала ринкову конкуренцію як поняття, не сумісне з плановою економікою (водночас як неринкові форми конкуренції були наявні боротьба між керівними підприємствами за фонди дефіцитних ресурсів, конкуренція щодо ліберальніших планових завдань тощо).

Ситуація ускладнювалась тим, що державні організації та їх апарат не відповідали за наслідки своїх рішень і дій, що сприяло бюрократизації, суб'єктивізму, безвідповідальності, зловживанням з боку конкретних виконавців при вирішенні господарських питань і розпорядженні матеріально-технічними, фінансовими, природними та іншими ресурсами. Все це привело до утворення абсолютної державної монополії адміністративно-командної системи.

Таким чином, адміністративний (організаційний) монополізм є найбільш небезпечним і руйнівним, оскільки створює реальну загрозу функціонуванню економіки.

Модифікацією адміністративної монополії можна вважати монополію державних органів влади. Як не парадоксально, але в умовах становлення ринкової економіки в Україні, кількість монополізованих ринків по-

слуг, пов'язаних зі здійсненням функцій держави не зменшується, а зростає. Зокрема протягом 2001—2002 рр. кількість подібних ринків зросла на 46,1 %, їхня частка у загальній кількості монополізованих ринків збільшилась з 9,8 до 12,8 %. Вражає і кількість порушень антимонопольного законодавства у цих сферах. Зокрема лише в 2002 р. АМКУ було виявлено і припинено 411 порушень у вигляді антиконкурентних дій органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю і дискримінації ними суб'єктів господарювання, що становить близько 20,4 % усіх видів порушень антимонопольного законодавства. Очевидно, що подібні дії ставлять у нерівне становище підприємців на ринках і призводять до штучного обмеження прав і свобод одних учасників ринкового процесу та зміцнення економічної влади інших.

Отже, можна констатувати, що монополізм — явище, притаманне як ринковому, так і неринковому середовищу. Однак, незважаючи на спільні риси самої природи монополізму у тому чи іншому середовищі, воно має принципово різні корені у тій чи іншій економіці.

Важливо зазначити, що монополія ніколи не буває повною, завершеною, якщо вона не підтримується штучно. Як показує досвід, закони конкуренції продовжують діяти як усередині монополій, так і за її межами. Це пояснюється тим, що ринковий механізм є своєрідним регулятором, за допомогою якого постійно перерозподіляється економічна сила між різними компаніями.

Наявність сукупності факторів потенційної конкуренції обумовлює нестійкий характер сучасних монополій. Влада монополії над пропозицією, попитом і цінами на ринках товарів і капіталу не абсолютна, а відносна. Динамічність розвитку ринку, зміни його структури, спричинені НТП, активізація диверсифікаційних процесів, інтенсифікація міжгалузевої та міждержавної експансії капіталу, глобалізація економіки обмежують монопольну владу компаній. У зв'язку з цим монополія змушена адаптуватися до спонтанних ринкових про-

цесів, прямувати за їх диктатом, перебудовуватися залежно від змін ситуації на ринку, діяти відповідно до вимог конкурентного середовища.

У реальному житті вирішальна роль належить конкуренції, яка, за словами Й. Шумпетера, ґрунтується на нововведеннях (у продуктах, технології, організації виробництва та збуту, управлінні компаніями). На думку М. Портера, ця конкуренція забезпечує значне скорочення витрат та підвищення якості продукції. Вона загрожує фірмам не деяким скороченням прибутків та випуску продукції, а повним банкрутством, припиненням самого їх існування. Саме ця конкуренція діє не тільки тоді, коли вона є, а й тоді, коли є лише її постійна загроза. Саме вона дисциплінує і змушує суб'єкта ринку почувати себе у конкурентній ситуації навіть тоді, коли він у галузі один¹.

Реально конкуренція наявна, перш за все, всередині монополій. У світовій практиці для усунення недоліків, пов'язаних з монополізмом, у межах компаній формуються умови, що забезпечують розвиток конкуренції між її підрозділами та філіями. Їм надається комерційна самостійність, вони встановлюють зв'язки зі світовими споживачами і тому конкурують один з одним, прискорюючи, таким чином, економічний і технічний розвиток. Збільшення розмірів компаній не тотожне посиленню монополізації, оскільки більшість їх ланок не захищена від ринку, від конкуренції. Наприклад, американська компанія "ІВМ" надала самостійність своїм філіям, що привело до скорочення строків виробництва персонального комп'ютера до 1,5 року і вивело її у світові лідери.

Вирішального значення набуває також конкуренція між великими монополіями у межах окремих галузей, національних господарств і у масштабі всієї економічної системи за місце у ринковому просторі. Так, у краї-

¹ Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. А. Олійника, Р. Сільського. — К.: Основи, 1998. — С. 31—32.

нах з розвинутими ринковими відносинами на сучасному етапі немає єдиної галузевої формально монополістичної структури, яка б давала змогу контролювати виробництво і ринок у повному їх обсязі. Домінуючою структурою в економіці цих країн є не монополія, а олігополія¹.

Саме конкуренція між партнерами по монополії приховує в собі найбільшу небезпеку для позицій того чи іншого її учасника чи для самої монополії в цілому. Проблема полягає в тому, що щільність ринкових зв'язків фірм-олігополістів прямо залежить від величини монопольного прибутку: монопольна координація відносин за висококонцентрованого капіталу доцільна доти, доки вона гарантує монопольний прибуток.

В іншому випадку — панує конкуренція, яка в олігополістичних структурах вирізняється високим ступенем гостроти. Зменшення кількості виробників-продавців у галузі внаслідок банкрутства однієї з фірм — учасниць олігополії надає іншим, що залишились, можливість розширення сфер діяльності.

Таким чином, інтенсивність конкуренції перебуває у зворотній залежності від кількості учасників ринкової олігополії: чим менше залишається продавців, тим більшу вигоду вони отримують внаслідок економічної загибелі своїх конкурентів. Х. Уено з цього приводу зазначав: “Навіть висококонцентрована олігополістична структура, якщо вона має динамічний, конкурентний характер, дає змогу працювати механізму ефективної конкуренції, майже не створюючи загрози того, що кон-

¹ Сучасна економічна наука визначає олігополію як ринкову структуру, за якої обмежене число величезних виробників випускає значну чи переважну частину галузевої продукції і завдяки цьому вони або здатні здійснювати самостійну монопольну політику, або вступати в монопольну домовленість щодо єдиної ринкової політики. Не випадково ряд американських економістів вважають, що олігополісти, які здійснюють співробітництво [cooperating oligopolist], — поняття, тож саме поняттю “партнери по монополії” [monopoly partners]. Тому олігополію часто називають групою монополією. (Японская экономика в преддверии XXI века. — М.: Наука, 1991).

троль над ринком вилетється в обмежену (монополістичну) практику...”¹

Поряд з монополістичною конкуренцією в олігополістичних структурах загострюється конкуренція дрібного та середнього підприємництва з великими фірмами, що також впливає на ринкову політику олігополій. Таким чином, на олігополістичному ринку забезпечується бажане співвідношення конкурентних і монопольно-регулюючих сил.

Отже, можна констатувати, що утвердження монополістичних структур у сучасних умовах не знищує, а лише видозмінює конкуренцію, переводячи її у русло інноваційної активності, переставляючи акцент з жорстокої боротьби за розорення конкурента і витіснення його з традиційного місця на ринку на пошук перспективних, ще не використаних потенційними суперниками можливостей. Це зумовлює, з одного боку, певне пом'якшення форм конкуренції, відхід у минуле найбільш руйнівних її виявів. З іншого боку, підвищення інтенсивності конкурентної боротьби на тих ділянках і в тих сферах, де технічний прогрес проходить найбільш динамічно, руйнує усталені пропорції та породжує нові потенційні ринки. Водночас насичення і особливо звуження ринку послаблюють конкуренцію, об'єктивно штовхають виробників до монополістичних угод завжди, коли тільки є можливість.

Однак ми особливо підкреслюємо, що ринкова конкуренція породжує монополію, а не монополізм. Монополізм виявляється при порушенні ринкових механізмів, що призводять до гальмування науково-технічного прогресу, цінового диктату на ринку. Не випадково, сучасна антимонопольна політика, у тому числі й

¹ Згідно з зауваженням економіста О. Віханського, “конкуренція тут здійснюється не за рахунок того, що одним товаром виштовхується такий самий товар, а ривок вперед здійснюється за рахунок оновлення. Тобто конкуруючі сторони не топчуться на одній обмеженій площадці, відсуваючи чи відштовхуючи одна одну, а знаходять все нові площини для своєї діяльності” (Нет нации, более открытой... (интервью с О.С. Виханским) // ЭКО. — 1987. — № 4. — С. 177).

вітчизняна, переносить акценти у боротьбі з монополіями як суб'єктами господарювання, які досягли високого ступеня концентрації капіталу, на боротьбу з монополізмом.

У зв'язку з цим антимонопольні економічні відносини визначають організаційно-правову базу антимонопольної політики, сприяють тому, що потенційні можливості монополії перетворитися у монополізм не будуть реалізовані.

Все викладене вище, на нашу думку, дає змогу сформулювати такі висновки.

Монополія на сучасному ринку — реальний факт, і її існування зумовлене такими чинниками:

- сама конкуренція стимулює безперервне відтворення монополії на всіх ділянках виробничо-технологічних процесів, в усіх сферах економічної активності;
- виникнення монополістичних організацій пов'язане із науково-технічними та технологічними досягненнями, проведенням науково-дослідних та проектно-конструкторських розробок тощо;
- є група ринків, де реальна, здорова конкуренція не можлива чи не ефективна, внаслідок чого природним для них стає високий ступінь монополізації (природна монополія).

Як господарські структури монополії відіграють важому роль у народногосподарському відтворювальному процесі, підвищенні конкурентоспроможності країни на світовому ринку, а саме: сприяють розвитку науково-технічного прогресу, економії на витратах факторів виробництва, поліпшують якість продукції. Однак на певному етапі свого функціонування і розвитку монополії утворення починають зловживати своїм статусом, що, без сумніву, спричиняє негативні соціальні екстерналії, стримує природний поступ суспільного розвитку. Це вияви монополізму. Тому кінцевою метою конкурентної політики держави має бути боротьба не з монополією як господарською структурою (що у реальному житті прак-

тично є не тільки не можливим, але й до певної міри небажаним), а з недопущенням спроб монополізації і зловживанням монополієм становитим (тобто монополізмом).

Розглянувши основні причини виникнення монополій, визначившись щодо монополії і монополізму, ми підійшли до характеристики природної монополії, якій відводиться особлива роль у системі економічних відносин, а тому вона потребує особливого підходу до обмеження неринкової поведінки її суб'єктів.

1.2. Економічна сутність природних монополій

Природна монополія є не лише надзвичайно цікавим предметом дослідження, а й найбільш проблематичним явищем економічного життя суспільства. За своїм соціально-економічним змістом і особливостями функціонування природна монополія — незрівнянно більш складне явище, ніж інші види монополій. Більша частина її функціонування та розвитку лежить за межами традиційної канви аналізу ринкової влади і монополії, що пояснюється об'єктивними, а іноді й суб'єктивними чинниками. У зв'язку з цим виникає потреба з'ясувати економічну сутність, проаналізувати деякі основні суперечності, іманентно притаманні цьому феномену.

Передусім необхідно зазначити, що теорія природної монополії має відносно тривалу історію і в сучасному вигляді є достатньо формалізованою.

Вперше різницю між штучною і природною монополіями визначив у 1848 р. завершувач класичної політичної економії, один із засновників соціального реформізму Джон Стюарт Мілль. За висновками дослідника, штучна монополія створюється державою, статус якої закріплюється законодавчими актами, а її можлива ліквідація сприятиме зростанню національного багатства. На відміну від неї, природна монополія функціо-

нує як результат об'єктивного розвитку продуктивних сил у певних сферах економіки, незалежно від зусиль держави і закону.

Як показує аналіз наукових публікацій у досліджуваній сфері, теорія природної монополії як самостійна складалась під впливом ідей класичної та австрійської школи (маржиналістський підхід), що набули розвитку в рамках неокласичного напрямку (перш за все — кембриджської та лозаннської шкіл)¹. У цьому контексті слід виокремити роботи видатних економістів А. Маршалла та Дж. Кларка, в яких чи не вперше було дано розгорнуту оцінку природної монополії. До такого типу зарховані монополії, які залежать від характеру довгострокових витрат виробництва продукції в певній галузі, співвідношення між середніми та граничними витратами. Такі галузі характеризуються зниженням середніх витрат при зростанні обсягів виробництва, високим рівнем накладних витрат, перевищенням середніх витрат над граничними, спадною еластичною кривою попиту. Монополія в цих галузях може бути бажаною для суспільства, оскільки забезпечує порівняно з конкурентними умовами нижчий рівень витрат і відповідно нижчий рівень цін за більш високого обсягу випуску. Зокрема А. Маршалл зазначав, що “еластичність пропозиції товару, яка узгоджується із законом зростаючої віддачі від масштабу виробництва... для довгострокових періодів теоретично безмежна”².

Розмірковуючи над проблематикою природної монополії, варто звернути увагу також на ідеї, які розроблялись у межах теорії суспільного добробуту³:

¹ *Marshall A. Principles of Economics.* — London: Macmillan, 1927; *Clark J.M. The Economics of overhead Costs.* — Chicago; University of Chicago Press, 1923.

² *Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.* — М.: Дело ЛТД, 1992. — С. 382.

³ *Pigou A.C. The Economics of welfare.* — London: Macmillan, 1924; *Farrer T.H. The State in Its Relation to Trade.* — London: Macmillan, 1934.

- для споживачів вигідно, коли деякі види послуг, яким притаманні певні характеристики¹, виробляються однією фірмою, оскільки при цьому послуги споживачам надаються за меншою ціною і їм зручно укласти договір;

- ціни в таких галузях потрібно встановлювати відповідно до суспільної корисності; як правило, ціни на відповідні види послуг є субсидованими, підтримуються і регулюються на певному рівні державою;

- результати діяльності цих галузей, як правило, не знаходять повного відображення в цінах на продукцію і послуги; більша частина ефекту виявляється не прямо, а опосередковано, в результатах діяльності інших галузей.

Як бачимо, в контексті своїх основних постулатів теорія суспільного добробуту, як і вся неокласична теорія, виносить за рамки загального правила природну монополію як явище, яке має специфічні відмінності від інших монопольних утворень.

Низку вагомих аргументів на користь природної монополії знаходимо і в теорії недосконалої конкуренції, у тому числі монополістичної конкуренції. У роботах видатних економістів Е. Чемберліна “Теорія монополістичної конкуренції” і Дж. Робінсон “Економічна теорія недосконалої конкуренції”² зазначено: по-перше, на окремих ринках недосконалої конкуренції слід обмежувати можливості входу і виходу на ринок нових фірм і встановлювати верхні межі цін (тарифів) на товари чи послуги; по-друге, на сегментах ринку з високою ціновою еластичністю монополії встановлюють відносно низькі ціни, що дає змогу різко розширити збут і компенсувати цінові втрати за рахунок зниження витрат виробництва завдяки економії на масштабах.

¹ До таких характеристик належать: продукція має суттєве значення для споживача, посідає вагоме місце на ринку, зберігання продукції є неможливим, наявність значної економії на масштабах.

² *Chamberlain E. The Theory of Monopolistic Competition.* — Cambridge: Harvard University Press, 1936; *Robinson J. The Economic of Imperfect Competition.* — London: Macmillan, 1934.

Не важко помітити, що розглянуті ідеї стосовно трактування природної монополії представниками різних напрямків економічної думки серед головних причин виникнення природних монополій виділяють економію на масштабах виробництва, коли зростання розміру фірм сприяє зниженню собівартості продукції, робіт, послуг. Таким чином, виникнення природних монополій вони пов'язували з дією об'єктивних чинників.

Незважаючи на окремі оригінальні думки представників різних економічних шкіл і напрямків минулого, теоретичне обґрунтування об'єктивності й необхідності природних монополій у широкому розумінні цього слова як частини економічної теорії починається практично з 60-х років ХХ століття. Саме протягом останніх років ці структури стали об'єктом пильного наукового інтересу вчених-економістів багатьох країн світу, у тому числі України, Росії та інших постсоціалістичних країн. Розглянемо найважливіші, на нашу думку, погляди щодо розуміння зазначеного терміну представників сучасної економічної думки.

У вітчизняній літературі робляться спроби визначити сутність природної монополії у політекономічному трактуванні. Наприклад, окремі економісти вважають, що природна монополія існує в галузях, які виробляють рідкісні метали та інші елементи виробництва, а також у галузях інфраструктури, що мають важливе стратегічне значення, контроль над якими має здійснюватись з боку держави (наприклад, виробництво ядерної зброї)¹. На нашу думку, таке трактування природної монополії ототожнює її з ресурсними та “закритими” монополіями, що явно суперечить реальній дійсності, а тому потребує уточнення. Ми вважаємо, що між зазначеними видами монополій є суттєва різниця, яка полягає у самій причині їх виникнення і функціонування. Отже, “закриті” (або, як їх називають, патентні) монополії захищені від конкуренції за допомогою штучних обмежень з боку

¹ Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічних знань: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 1999. — С. 145.

уряду (ліцензій, патентів, квот тощо). Це, як правило, державні монополії, існування яких зумовлене економічною вигодою для суспільства у цілому (наприклад, виробництво зброї) або ж економічною та соціальною безпекою держави. У цих випадках сама держава стає виробником благ. До ресурсних монополій належать монополії, які володіють стратегічно важливими сировинними ресурсами (наприклад, українські монополії “Укрнафта”, “Укргазвидобування”, міжнародний алмазний синдикат “Де Бірс” тощо). Таким чином, основною причиною існування закритої і ресурсної монополій є переважно, так би мовити, “штучні” бар'єри. Стосовно природних монополій держава в інтересах суспільства іноді також обмежує вхід на такі ринки конкурентів за допомогою адміністративних важелів. Однак це лише одна (причому, далеко не головна) із можливих характеристик зазначеного явища. Отже, запропоноване вище трактування природної монополії, на наш погляд, не розкриває її справжнього економічного змісту.

До формування сучасної теорії природної монополії як основного тесту на “природність” використовувалась перевірка наявності в галузі чи на окремому сегменті ринку економії на масштабах виробництва. Думки, відповідно до якої ефект масштабу є об'єктивною основою появи природних монополій, дотримуються багато вчених-економістів сучасності. Скажімо, відомі американські економісти К. Макконнелл, С. Брю характеризують природну монополію як галузь, у якій “особливо чітко виражена економія, зумовлена зростанням масштабів виробництва”, а конкуренція є “нездійсненою, ускладненою чи просто неможливою”¹.

Очевидно, саме з цієї причини російський економіст Б.А. Райзберг відносить природні монополії до моделі ринку чистої монополії. Він, як і його американські колеги, вважає, що конкуренція у таких галузях іноді просто неможлива. При цьому Б. Райзберг уточнює: поява

¹ Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: Хадгар-Демос, 1992. — С. 479.

конкуренції на такому ринку ускладнюється у зв'язку з тим, що продукт може бути виготовлений лише однією фірмою¹. З цим важко не погодитися, оскільки у світовій практиці в окремих сферах промисловості мають місце випадки, коли найменші витрати і, відповідно, найменші споживчі ціни можуть бути досягнуті лише за умови, якщо одне підприємство повністю задовольняє весь ринковий попит.

Зазначені трактування лише частково відображають економічну суть природної монополії, оскільки не враховують один, як на нашу думку, дуже важливий аспект: концепція природної монополії стосується структури витрат, а не кількості підприємств у галузі. Існування кількох підприємств на таких ринках теоретично можливе, проте найефективнішим є одне підприємство. Уточнення з цього приводу знаходимо у американського економіста сучасної доби Г. Менк'ю. На його думку, галузь є природною монополією, "...якщо одна-єдина фірма забезпечує весь ринок будь-яким товаром чи послугою з меншими затратами, ніж це вдалося б двом чи більше конкурентам"². Те ж саме підкреслюють й інші зарубіжні економісти Е.Дж. Долан і Д. Ліндсей, визначаючи природну монополію як галузь, "у якій довгострокові середні витрати є мінімальними тільки у тому випадку, якщо лише одна фірма обслуговує весь ринок"³.

Наведені думки ще раз підтверджують, що основною об'єктивною причиною існування природної монополії є позитивний ефект масштабу — один із головних індикаторів конкурентного ринку. У таких випадках найважливіший вид економії на масштабах виробництва, який можна отримати в умовах функціонування однієї фірми, виникає при збільшенні розміру конкретної ви-

¹ Курс економіки: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 1997. — С. 250.

² Менкью Н.Г. Принципы экономикс. — СПб.: Питер Ком, 1999. — С. 319.

³ Долан Е.Дж., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. — СПб., 1992. — С. 195.

робничої одиниці. Однак названі вище автори не аналізують факторів, завдяки яким досягається цей позитивний результат.

Розкриття сутності такого ефекту знаходимо у російського дослідника у царині монополізму та монополної влади В. Студенцова. Він стверджує, що високий ступінь монополізації таких ринків є їх природною рисою і викликаний особливостями виробничої технології¹, яка у зазначених сферах економіки характеризується замкнутим виробничим циклом, що базується на єдиному технологічному середовищі, та наявністю цілісної системи прокладених у просторі мережевих структур (трубопровідний транспорт, лінії електропередач, системи водопостачання, залізничні колії тощо)². Все це обумовлює необхідність колосальних витрат, фіксований обсяг яких значно перевищує їх змінну величину. Крім того, фіксовані (постійні) витрати мають бути оплачені ще до того, як взагалі почнеться виробництво.

При цьому зростання потужності таких виробничих одиниць відбувається за менш пропорційного збільшення витрат на їх оснащення. Більше того, спостерігається зменшення затрат праці на одиницю продукції зі збільшенням масштабів виробництва, оскільки чисельність працівників на тому чи іншому виробничому обладнанні природного монополіста майже не перевищує кількості робітників при обслуговуванні виробничої одиниці в інших галузях з меншою потужністю. За таких умов витрати на одиницю продукції зменшуються одночасно зі зростанням рівня виробництва. Таким чином, позитивна віддача від масштабу створює об'єктивні бар'єри входу на ринок природної монополії потенційних конкурентів.

Однак постає, як на нашу думку, цілком закономірне запитання: яким же має бути підприємство, щоб повною

¹ Студенцов В. Государство и естественные монополии // МЭ и МО. — 1995. — № 9. — С. 87.

² Завдяки мережевому способу виробництва, природні монополії за словами англійського економіста Дж. Робертсон отримали назву "спрутовидних".

мірою реалізувати всі вигоди від ефекту масштабу? Західна економічна наука дає на це запитання вичерпну відповідь, визнаючи таким показником “мінімально ефективний випуск” (Minimum efficient size, MES), за якого позитивна віддача від масштабу змінюється постійною чи спадною, підприємство досягає мінімального рівня довгострокових середніх витрат.

У галузях природних монополій іноді оптимальний масштаб виробництва є більшим від місткості реального ринку. Отже, для таких видів діяльності розмір ефективного підприємства, як правило, дорівнює чи, принаймні, наближається до 100 % від обсягу внутрішнього споживання цих благ, що якраз відповідає одному ефективному виробнику в галузі, а крива довгострокових середніх витрат (LATC) має L-подібну форму. У цьому полягає одна з основних відмінностей природної монополії від інших великих виробників, для яких позитивна віддача від масштабу змінюється незмінною, а потім негативною (рис. 1.3, 1.4).

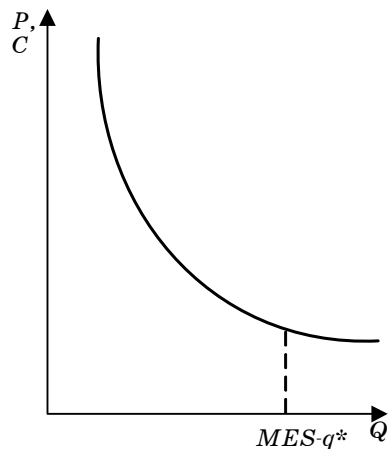


Рис. 1.3. Мінімумально ефективний випуск для L-подібної кривої витрат на одиницю продукції (природна монополія)

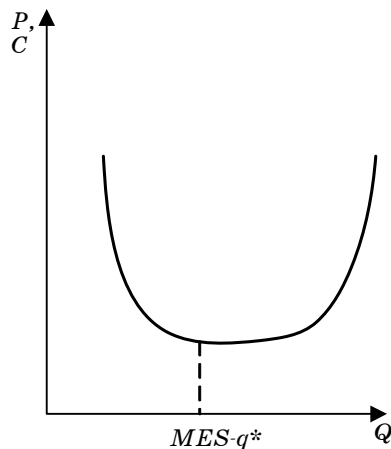


Рис. 1.4. Мінімумально ефективний випуск для U-подібної кривої витрат на одиницю продукції (великий виробник)

Очевидно, що саме це і визначає ефективність зосередження випуску у єдиного виробника. Наявність більш ніж одного суб'єкта господарювання призводить до зниження ефективності суспільного виробництва.

На рис. 1.5 показано, що одна фірма може виробляти Q_m одиниць продукції за середніх сукупних витрат $ATC_{(Q_m)}$. У такому разі ціна встановиться на рівні P_m , а фірма отримуватиме прибуток, оскільки $P_m > ATC_{(Q_m)}$. А тепер припустимо, що на ринку функціонує дві фірми, кожна з яких виробляє половину загального обсягу випуску продукції $Q_{m/2}$. Отже, пропорційне скорочення виробництва кожної з фірм сприятиме неповному завантаженню основних виробничих потужностей. Наслідком стане зростання середньої вартості виробництва продукції до рівня $ATC_{Q_{m/2}}$, тобто суспільство буде більше витратити рідкісних ресурсів для виробництва того самого обсягу Q_m , а ціна залишиться на рівні P_m ¹.

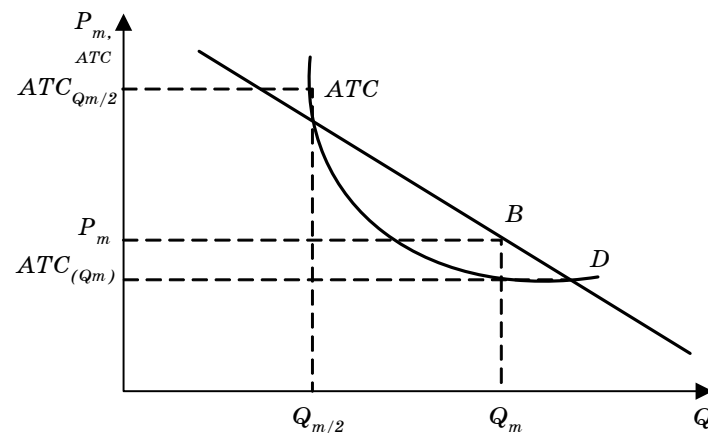


Рис. 1.5. Ефект масштабу і мінімальна ціна

¹ Ціна залишається незмінною, тобто дорівнює P_m , оскільки сумарний обсяг продукції, що виробляється двома підприємствами, дорівнює Q_m .

Таким чином, економічна недоцільність конкуренції на таких ринках пояснюється тим, що вигравш від її наявності не покриває значних витрат суспільства на її запровадження та підтримку. Отже, якщо навіть технічно можливо мати два чи більше підприємств, економічно неефективно мати більше одного.

Слід зазначити, що існування природної монополії не обов'язково пов'язане з економією на масштабі на всіх рівнях виробництва. Зокрема на рис. 1.6 економія на масштабі зберігається лише до рівня Q_E , який досягається зліва від кривої попиту, тобто одна фірма може вийти на ефективний рівень виробництва за ефективною ціною $P_E = MC$, але для повного задоволення наявного попиту потрібно забезпечити ще і додаткове виробництво в обсязі $(Q_A - Q_E)$. Очевидно, в ситуації, зображеній на цьому рисунку, іншій фірмі виробництво цього товару коштуватиме дорожче. Отже, і в цьому випадку існування однієї фірми на ринку економічно більш виправдане, ніж двох або більше фірм.

Таким чином, така монополія є “природною” у тому значенні, що вона становить ринкову структуру, за якої середні витрати мінімізуються.

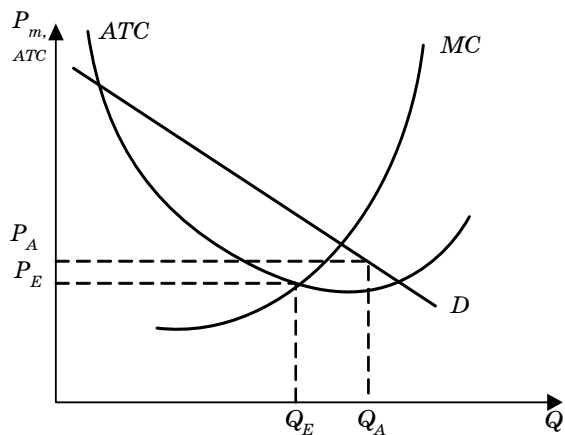


Рис. 1.6. Монополія у випадку економії на охопленні

Вчені Каліфорнійського університету Девід Л. Веймер та Ейден Р. Вайнінг також наголошують на двох основних елементах у визначенні природної монополії: спадних середніх витратах та відповідному їм зростанні обсягу попиту. На їхню думку, саме друга умова дає змогу відрізнити природну монополію від монополії, яка виникає внаслідок економії від зростання масштабів виробництва. Д. Веймер та Е. Вайнінг вважають, що “тільки у тому випадку, коли обидві зазначені умови задовольняються, окрема фірма може виробляти конкретний обсяг продукції або набір таких обсягів з меншими витратами, ніж за інших рівних умов, зокрема й при конкуренції”¹. Викладене є черговим свідченням того, що ще однією причиною виникнення природної монополії є кореляція між обсягом ринкового попиту та ефективним розміром підприємства, що виявляється у зростанні ефекту масштабу.

Близьке до наведеного трактування подається у текстах офіційних документів. У Законі України “Про природні монополії” природну монополію визначено як “стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва, які обумовлюють істотне зменшення витрат виробництва на одиницю товару зі збільшенням 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 змін цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари (послуги)” (додаток 3). Аналогічне визначення сутності природної монополії міститься також у законі про природні монополії Російської Федерації (додаток 4).

З визначень випливає, що особливо значної ролі в ідентифікації природної монополії набуває такий чинник, як низька еластичність попиту стосовно товарів, що

¹ Веймер Д.Л., Вайнінг Е.Р. Аналіз політики: концепції і практика: Пер з англ. І. Дзюб, А. Олійник; Наук. ред. О. Кілієвич. — К.: Основи, 1998. — С. 102.

випускаються цією фірмою. З погляду економічної теорії, попит на продукцію характеризується низькою еластичністю, якщо ця продукція не має близьких замінників (субститутів). Що ж стосується послуг, які пропонують на ринку природні монополісти (наприклад, постачання енергії, води, тепла тощо), то вони здебільшого практично не можуть бути замінені у споживанні.

Окрім того, продукція природно-монопольних секторів економіки задовольняє першочергові потреби суб'єктів господарювання (як підприємств, так і населення), тому її споживання не може бути обмеженим. Вочевидь, ні підприємства, ні населення (навіть малозабезпечене) не можуть існувати без газу, електроенергії, води, тепла тощо. Дані про затрати у виробництві свідчать про те, що, наприклад, електроенергія, водні ресурси, зв'язок використовуються у виробничому процесі практично у кожній галузі економіки, а витрати на транспорт включені у вартість кожного товару. Більше того, продукція і послуги таких компаній знаходять не тільки пряме споживання, але й сприяють підвищенню продуктивності праці, зокрема шляхом скорочення часу і зусиль, необхідних для постачання води, доставки товарів на ринки чи переїзду до місця роботи. У зв'язку з цим крива попиту на продукцію суб'єктів природних монополій буде мати нееластичний характер на широкому діапазоні обсягу продажу.

Нерозривність зв'язку між сутністю природної монополії з природою продукту, що реалізується, доведена і в науковій праці російського економіста Є.Н. Жильцова. Аналізуючи продукцію природної монополії, він характеризує блага, які створюються у цих секторах підприємництва, як виключні блага суспільного споживання. Є. Жильцов називає їх "квазісуспільними благами". Такі блага, на думку автора, мають "більше властивостей приватного блага і менше характерних властивостей суспільного блага"¹.

¹ Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. — М.: Изд-во МГУ, 1995. — С. 22.

Водночас Є. Жильцов формулює, на наш погляд, правильний висновок, що галузі природних монополій є "збірними" у тому розумінні, що вони включають поряд з виробництвом трансмісійного, мережевого характеру виробничо-технологічні, господарські структури звичайного типу, послуги і продукція яких належать до приватних благ. Слід зазначити, що у своєму дослідженні вчений дає найбільш точну характеристику природних монополій, виділяючи дві найхарактерніші особливості: великомасштабність і значну капіталомісткість виробництва та трансмісійність технології, яка виключає розукрупнення та дублювання. Внаслідок цього високий рівень галузевої концентрації є виправданим. Вірогідність зазначеної думки підтверджена практикою.

Ґрунтовний аналіз наукових праць та дослідження практики господарювання переконують, що створення умов для розвитку конкуренції у сферах діяльності природних монополій значно ускладнене через низку як об'єктивних, так і суб'єктивних причин.

Так, об'єктивною перешкодою для запровадження конкуренції на ринках природних монополій служать надзвичайно високі бар'єри. Найвищим бар'єром "на вході" для нових фірм є обсяг інвестицій, необхідний для створення альтернативного об'єкта. Зазначене зумовлюється тим, що виробнича технологія таких галузей потребує значних фінансових витрат на купівлю основного капіталу, технічне обслуговування тощо. Тому цілком закономірно, що порівняно з новими фірмами переваги належать підприємствам, які уже функціонують. Останні виграють у цінній конкурентній боротьбі за рахунок використання резервів потужностей та діяльності фактора ефекту масштабу. Скажімо технологія енергопостачання передбачає надзвичайно високі постійні затрати на прокладання та підтримку у робочому стані електромереж, трансформаторів та іншого обладнання. Разом з тим, якщо це обладнання уже встановлено, граничні затрати на доставку додаткової кВт/год (у межах наявних потужностей) не значні. Це ж стосується газота нафтотранспортних компаній, місцевого телефонно-

го зв'язку тощо. Чим значнішою є ця різниця, тим меншим буде бажання нових фірм щодо входу на такі ринки. На цю особливість звернув увагу у своїй науковій роботі "Фінансовий капітал" австрійський економіст Р. Гільфердинг, який зазначав, що "...монополія буде тим стійкішою, чим більший капітал, необхідний для того, щоб викликати до життя нове підприємство"¹.

Порівняно з інвестиційними проектами в інших сферах економіки проекти на будівництво нових об'єктів у сферах діяльності природних монополій характеризуються також меншою інвестиційною привабливістю за всіма основними показниками, а саме: тривалим періодом окупності; значним обсягом капіталовкладень (високою вартістю); надто великими технічними, економічними та політичними ризиками; тривалим періодом амортизації основного капіталу; вагомих впливом на навколишнє середовище; великою кількістю органів регулювання, різницею в статусі кожного з них і різноманітністю їх цілей. У зв'язку з цим іноді виникають ускладнення у попередньому визначенні прибутковості нового об'єкта, який міг би створити конкуренцію аналогічному об'єкту в природно-монопольних сферах.

Важливо також зазначити, що для сфери природної монополії характерна, як правило, більша специфічність матеріальних (основних фондів), ніж нематеріальних (кваліфікація персоналу) активів. Наприклад, ймовірно тільки два варіанти використання залізничних рейок — саме як рейок, і як металобрухту. Безумовно, перший варіант є значно прибутковішим. Водночас укладачі рейок можуть досить швидко перекваліфікуватись у робітників інших професій і навпаки. Сказане не означає, що така ситуація характерна для всіх без винятку галузей природної монополії. Користуючись термінологією Ф. Хайєка, зазначимо, що в окремих випадках ідеосинкразичне знання (знання, навички, уміння, унікальні здібності, які практично не передаються або передають-

¹ Гільфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. — М.: Соцэкгиз, 1959. — С. 248.

ся тільки при особистому контакті) має вагоме значення (наприклад, навички авіадиспетчера). Однак незважаючи на те, що специфічність нематеріальних активів відіграє помітну роль, у цьому випадку вона є менш суттєвою порівняно зі специфічністю основних фондів.

Більше того, інвестиції у будівництво залізничних магістралей, ліній електропередач, трубопроводів здебільшого є вузькоспеціалізованими (що створює значні перешкоди на "виході" з галузі). Це пояснюється тим, що створені в результаті такого інвестування активи не можуть бути використані в інших цілях без збитків для їх економічної цінності. Іншими словами, альтернативна вартість таких активів буде нижчою за цінність фактичного варіанта їх використання. Таким чином, вихід із галузі пов'язаний також зі значними витратами. Відповідно, ризик діяльності в цій галузі є надто високим, отже, ймовірність входу на ринок є відносно невеликою.

Названі вище особливості на сучасному етапі розвитку продуктивних сил та виробничих відносин значно ускладнюють запровадження конкуренції на ринках природних монополій. До того ж, функціонування кількох суб'єктів господарювання на таких ринках пов'язане з низкою незручностей для споживачів їхньої продукції. Наявність, наприклад, трьох організацій водопостачання в одному місті створила б незручність для жителів мати у квартирі таку ж кількість кранів з водою та приладів обліку води, а побудова іншої системи газопроводів призведе до неефективного витрачання обмежених фінансових ресурсів.

Оскільки єдиний продавець завдяки економії на масштабах може виробляти продукцію з меншими затратами, то цілком очевидно, що такій галузі важко було б уникнути перетворення в монополію. Адже одна з фірм могла б знизити ціну і розширити випуск та відповідно створити труднощі для отримання прибутків для своїх дрібніших суперників. Це ще раз підтверджує тезу про те, що високий рівень концентрації (яка охоплює цілі регіони) у цих випадках не є результатом егоїстичних

корумпованих інтересів окремих індивідів, які підпорядковують державні інститути, а має розглядатись як природний прогрес продуктивних сил. Іншими словами, “природність” монополії у таких сферах економіки полягає також у тому, що вона є наслідком вільної дії конкурентних сил.

Зважаючи на суспільні інтереси, держава здебільшого сама створює легальні бар’єри, надаючи цим компаніям виключне право на здійснення певного виду діяльності, блокуючи таким чином вхід у ці галузі потенційних конкурентів. Уряд обмежує чи навіть перешкоджає розвитку конкуренції через ліцензування, патентування діяльності, обмеження доступу до сировини тощо. Наочними прикладами адміністративних обмежень може служити надання у США на державному рівні федеральною комісією з регулювання зв’язку ліцензій радіо-і телевізійним станціям; органи місцевої влади, як правило, надають монополію на основні види комунальних послуг тощо. В Україні запроваджено ліцензування діяльності не тільки суб’єктів господарювання на ринках природних монополій, але й на суміжних з ними ринках.

Більш завуальованими державними обмеженнями на вхід є такі види контролю, як стандарти забрудненості повітря та води, а також регулювання ефективності. Наприклад, вимоги контролю за забрудненістю навколишнього середовища можуть збільшити витрати, необхідні для входу нових фірм у галузь, впливати на рівень технології і навіть на оптимальні виробничі площі.

Врешті-решт причиною існування природної монополії може бути власність окремих суб’єктів господарювання на рідкісні і важливі ресурси (наприклад, власність на радіочастотний ресурс країни). Окрім того, суттєвим чинником, який підвищує ціну входу у такі галузі є також бар’єри, пов’язані з попитом (обмеженістю ринку певного виду продукції).

Дослідження й узагальнення різних умов, які визначають функціонування природних монополій, дали змогу авторам у систематизованому вигляді представити основні причини наявності таких структур (рис. 1.7).



Рис. 1.7. Причини існування природних монополій в економіці

Таким чином, несумісність виробництва у природно-монопольних сферах з умовами реальної, здорової конкуренції на сучасному етапі є очевидною. Однак всупереч логіці аналізу досконало конкурентної рівноваги, це зовсім не означає, що на таких сегментах ринку економічна система є неефективною. Навпаки, як свідчить

проведений аналіз, природні монополії можуть сприяти підвищенню економічної ефективності, якщо вони забезпечують більш низький рівень цін порівняно з тим, який може встановлюватись за наявності конкуренції.

Разом з тим, є ще один надзвичайно вагомий чинник, який слід врахувати при визначенні економічної сутності природної монополії. Мова йде про соціальну ціну, яку сплачує суспільство за функціонування природних монополістичних структур в економіці.

Адже їхня діяльність пов'язана як із соціальними вигодами, так із соціальними витратами. З метою детальнішого пояснення цього явища, використаємо рис. 1.8. Отже, на рисунку зображені криві попиту і затрат для монополії, що характеризується позитивною економією від масштабу виробництва на всіх рівнях випуску.

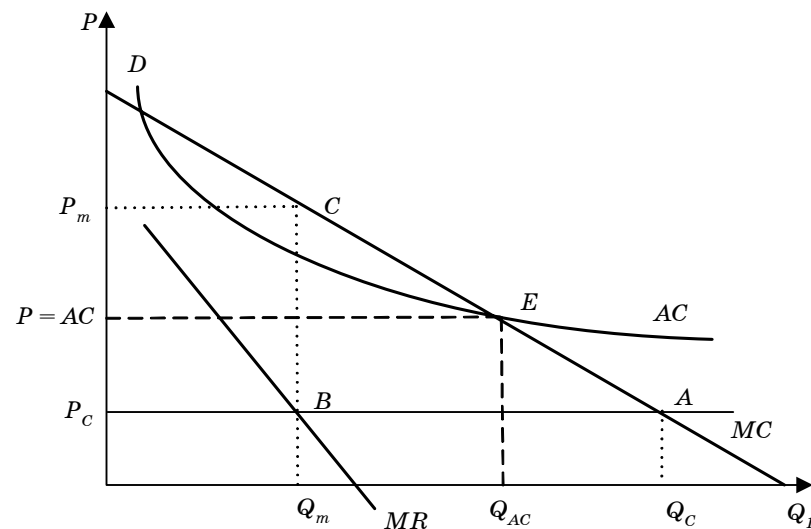


Рис. 1.8. Формування ціни на монополістичному ринку

Якщо припустити, що природна монополія є нерегульованою, то максимізуючи прибутки, вона, очевидно, обере обсяг виробництва (Q_m), за якого граничні витрати дорівнюють граничній виручці ($MC = MR$). За таких умов ціна дорівнюватиме P_m , а прибуток фірми дорівнюватиме площі прямокутника P_mCBP_c . Оскільки максимальна ціна перевищує середні витрати, то це призведе до виникнення нерівності в суспільному добробуті, яке виражається, з одного боку, в отриманні невиправдано високого економічного прибутку і, відповідно, у соціальних втратах споживачів, а з іншого боку, у зменшенні надлишку споживача на величину, яка дорівнює площі трикутника ABC .

Не вдаючись до детальніших пояснень механізму ціноутворення на ринках природних монополій, оскільки це є об'єктом дослідження наступних розділів монографії, зазначимо лише, що держава стає на захист споживачів, змушуючи природних монополістів встановлювати ціни, орієнтуючись на рівність попиту і середніх витрат (рис. 1.9). Такий підхід забезпечує одночасне зниження цін, зростання обсягу виробництва та зменшення монополістичної ренти. Результатом є зростання споживчого надлишку.

Підкреслюючи той факт, що природна монополія виникає внаслідок технологічних особливостей виробництва, його матеріально-технічної бази, особливу увагу необхідно звертати на фактор часу. Адже ринки у реальному світі динамічні, тому з розвитком науково-технічного прогресу, зміною ринкових умов — наприклад, технологічні зміни ведуть до інших характеристик витрат або високі ціни сприяють появі кращих замінників — умови для існування природної монополії можуть зникнути.

Нова технологія створює можливості для впровадження конкуренції у багатьох галузях природних монополій. Зокрема поява на ринку якісних замінників значно обмежує економічну неефективність, породжену природною монополією. Так, у галузі зв'язку супутни-

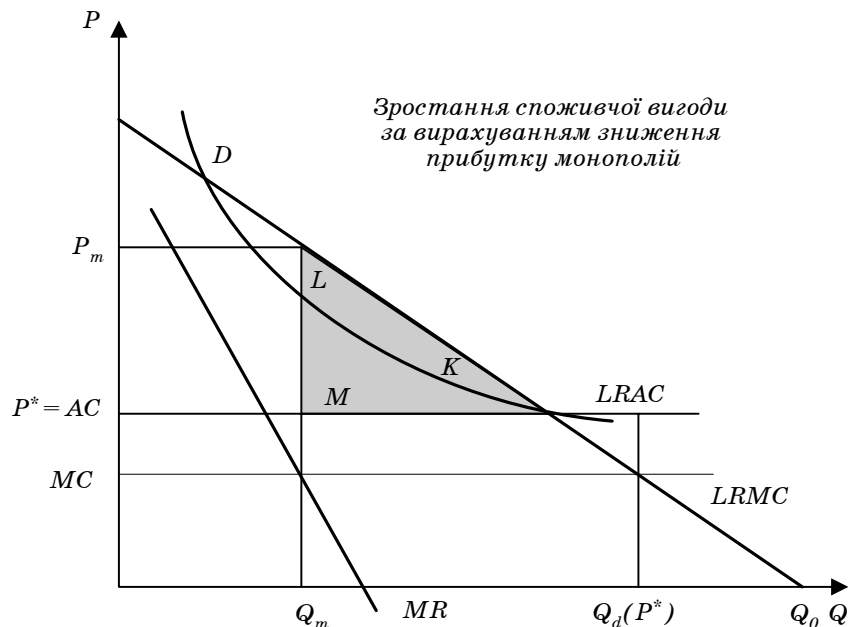


Рис. 1.9. Ціноутворення на ринках природних монополій на рівні середніх

кові й радіолінійні системи змінюють міжміські кабельні мережі, а системи мобільного та пейджингового зв'язку є альтернативою для місцевих телефонних мереж.

Економічна влада на ринках природних монополій може послабитися також конкуренцією між різними типами мереж. Так наприклад, на ринку пасажирських перевезень наявна конкуренція між автомобільним і залізничним транспортом, на ринку транспортування нафти — між трубопровідним і залізничним. У зв'язку з цим доцільно зазначити, що у визначенні природної монополії має бути наявна часова співвіднесеність з реальною економічною ситуацією і, в першу чергу, — зі ступенем розвитку продуктивних сил і виробничих відносин на певний момент.

На основі узагальнень різних наукових суджень ми пропонуємо визначення природної монополії як особли-

вого на певному етапі розвитку науково-технічного прогресу стану товарного ринку, на якому практично не обмежена ринкова влада окремого суб'єкта господарювання завдяки суттєвій економії на масштабах на всьому діапазоні випуску продукції є економічно обґрунтованою та оправданою з соціального погляду, оскільки компенсується значною економією суспільних втрат за одночасного збереження виробничої ефективності.

Об'єктивні причини існування природної монополії, незважаючи на її зовнішню схожість із чистою монополією, яка також полягає в одноосібному пануванні суб'єкта на ринку, дають змогу виявити основні відмінності між ними. Для ринків природних монополій монополістична організація є оптимальним їх станом з погляду досягнення ефективності виробництва та економії суспільних втрат. Чиста монополія може утворюватися в результаті взаємодії конкурентних сил чи інших зовнішніх факторів (наприклад державного втручання) і не завжди є оптимальною з позиції інтересів суспільства.

Однак навіть в умовах існування природної монополії суспільні витрати можуть зростати. Володіючи практично безальтернативною ринковою владою, якій не загрожує конкуренція (принаймні, у середньостроковому періоді), у суб'єктів природних монополій немає реальних стимулів до ефективного управління та ощадливого господарювання (поліпшення якості послуг та обслуговування споживачів, підвищення продуктивності праці, запровадження інновацій). Тому цілком можливо, що за таких умов можна очікувати менш ефективного розміщення ресурсів, ніж за умов конкурентної боротьби.

Окремі аспекти неефективності природних монополій в економіці, які здійснюють вагомий вплив на динаміку сукупних трансакційних витрат, проаналізував російський економіст В. Кокорев. У своїй науковій роботі¹ вчений зазначив, що зацікавленість монополіста у ви-

¹ Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 116.

борі найефективнішої технології чи у проведенні великомасштабної реорганізації (в результаті якої можуть бути оптимізовані товарно-грошові потоки компанії) набагато нижча, ніж у фірм, що функціонують на конкурентному ринку. Дослідник робить правильний висновок, що функціонування природних монополій веде до зростання трансакційних імпліцитних витрат. До того ж, фірми — природні монополісти мають “сильні стимули до “роздування” тих статей витрат, які дають можливість збільшити як особисте багатство, так і добробут всього бюрократичного клану”. Крім того, спостерігається тенденція до невиправданого зростання менеджерського складу, підвищується ймовірність корупції тощо. Як результат, функціонування природних монополій може призвести до зростання трансакційних експліцитних витрат.

Очевидно, природні монополії є складними системами. Їх існування та розвиток залежать від характеру взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. Ці відносини визначають динамічний характер рівноваги, яка визначається створеними у суспільстві економічними, політичними, соціальними умовами та принципами на певному етапі соціально-економічного розвитку, що дають змогу природним монополіям ефективно функціонувати; з іншого боку, — виробляючи життєво необхідну продукцію, ці структури здійснюють вагомий (а часто і визначальний) вплив на всі сфери підприємництва.

З огляду на це, ставлення суспільства до природних монополій не однозначне, що зумовлює необхідність з'ясування їх позитивних та негативних рис (табл. 1.2).

Як видно, у природної монополії переваги стають недоліками і навпаки. Ця форма економічної організації є іманентно суперечливою. Причому економічна наука не може однозначно визначити, що переважає — “плюси” чи “мінуси”.

Цілком природно, що природні монополії, з одного боку, часто звинувачують у багатьох гріхах, що загострює проблему неплатежів в економіці та поглиблює і без того складне становище більшої частини виробничих

Таблиця 1.2. Порівняння позитивних та негативних якостей, притаманних природним монополіям

Позитивні якості	Негативні якості
Можливість максимального використання ефекту від масштабу виробництва	Можливість здійснювати економію за рахунок зниження якості продукції та послуг
Можливість мобілізації значних фінансових ресурсів для підтримки засобів виробництва на належному рівні	Можливість приймати форму адміністративного диктату, який замінює економічний механізм
Використання досягнень науково-технічного прогресу	Можливість блокувати об'єктивний розвиток конкуренції, науково-технічний прогрес
Можливість заміни ринкового механізму, тобто ринкової організації, внутріфірмовою ієрархією і системою контрактних відносин, що дає змогу скоротити втрати, пов'язані з ризиком і невизначеністю	Можливість визначати рівень ціни продажу, перекладаючи необґрунтовані витрати на кінцевого споживача, який нездатний здійснювати зворотний вплив на виробника

підприємств та населення; з іншого боку будучи високонцентрованими, величезними господарськими одиницями, природні монополії розглядаються як опірні конструкції стабільної та конкурентоспроможної економіки, з якими українське суспільство значною мірою пов'язує надії на подолання системної кризи, пожвавлення та розвиток реального сектору економіки.

Дослідження та узагальнення різноманітних думок стосовно економічної сутності природних монополій, а також вивчення специфіки їх функціонування в умовах ринку, дали авторам змогу зробити такі висновки.

Поняття природної монополії є суто прикладним, оперативним. Визначення і межі сфер господарської діяльності, які теоретики і практики зараховують до природної монополії, не мають однозначної чіткості.

Склад галузей, які належать до природномонопольних, має підпадати під постійний моніторинг і змінюватися з плином часу, з розвитком науково-технічного прогресу.

“Природність” монополії характеризується такими чинниками:

- по-перше, істотним ефектом масштабу, завдяки чому досягається значна економія суспільних витрат за одночасного збереження беззбитковості виробника;
- по-друге, кореляцією між обсягом попиту та ефективним розміром підприємства, що виявляється у зростанні ефекту масштабу;
- по-третє, трансмісійністю виробничої технології, яка виключає розукрупнення та дублювання, що створює об’єктивні перешкоди для запровадження конкуренції;
- по-четверте, високими бар’єрами входу на відповідний товарний ринок та виходу з ринку, а саме: високою капіталомісткістю та переважанням величезних інвестиційних проектів на етапі формування загальнонаціональних мереж, значним обсягом інвестицій, необхідних для створення альтернативного об’єкта; тривалим періодом їх окупності; надто високим ступенем технічного, економічного та політичного ризиків; тривалим періодом амортизації основного капіталу; негативним впливом на навколишнє середовище;
- по-п’яте, специфічністю матеріальних активів та їх вузькоспеціалізованістю, що призводить до незворотних витрат, внаслідок чого значно знижується їх альтернативна вартість;
- по-шосте, низькою еластичністю попиту на продукцію, оскільки остання задовольняє першочергові потреби людей та інших галузей промисловості, а тому не може бути обмеженою в споживанні.

Природна монополія характеризується певними суперечностями. З одного боку, нарощування обсягів виробництва супроводжується збільшенням суспільної вигоди у вигляді споживчого надлишку. З іншого, вона може призводити до додаткових витрат, оскільки суб’єкти господа-

рювання у зв’язку з домінуючим становищем мають можливість визначати характер господарських взаємовідносин, нав’язувати “правила гри” на ринку своїм контрагентам. Друга обставина споріднює природні монополії з іншими видами монополій і робить їх небезпечними для суспільства. Це зумовлює необхідність спеціального регулювання ринків природних монополій за участю органів державного регулювання, управління та контролю.

Враховуючи наведені вище загальні положення, необхідно детальніше ознайомитися з особливостями функціонування суб’єктів природних монополій в Україні з метою обґрунтування та вибору оптимальних параметрів їх регулювання.

1.3. Особливості функціонування природних монополій в Україні

Огляд поточного стану ринків природних монополій в Україні засвідчив, що вони становлять найчисленнішу групу в системі вітчизняних монополізованих ринків. На них припадає 34,6 % загальної кількості монополізованих товарних ринків. Основну частину цієї групи становлять ринки послуг централізованого теплопостачання, водопостачання та водовідведення. Разом на зазначені ринки припадає 84 % усіх ринків природних монополій або 25 %¹ всіх монополізованих ринків країни². Всього станом на 1 січня 2003 р. в Україні діяло 2384 суб’єкти природних монополій, у тому числі на загальнодержавному ринку — 9, на регіональних ринках 2375 (табл. 1.3 і 1.4)³.

¹ З урахуванням регіональних ринків частка продукції монопольного сектору у ВВП України у 2000 р. становила 40 %. (Звіти Антимонопольного комітету України за 2000—2001 рр.).

² Перелік суб’єктів природних монополій в Україні наведений у додатку 5.

³ Костусев А. Конкуренция политика в Украине: Монография. — К.: КНЭУ, 2004. — С. 199—200.

Таблиця 1.3. Кількість суб'єктів природних монополій на загальнодержавному ринку

№	Ринки	Кількість суб'єктів природних монополій
1	Передача електроенергії магістральними та міждержавними мережами	1
2	Послуги користування залізничними шляхами та інфраструктурою	1
3	Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирової нафти і нафтопродуктів	1
4	Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	1
5	Аеронавігаційне обслуговування повітряних суден	1
6	Функціонування водної транспортної інфраструктури	1
7	Пошта і зв'язок	3

Отже, головним завданням цього параграфа є дослідження проблем та характерних особливостей функціонування суб'єктів природних монополій в Україні в період економічної трансформації.

Передусім слід зазначити, що в Україні внаслідок специфічної історії економічного розвитку, а також географічних особливостей, галузі з ознаками природних монополій займають стратегічне положення у системі економічних виробничих відносин.

Так, територією України проходить чотири “критських” міжнародних транспортних коридори (№ 3, № 5, № 7 (водний), № 9, а також коридори (Європа — Кавказ — Азія) ТРАСЕСА та Балтійське море (Гдиня — Гданськ) — Чорне море (Одеса — Іллічівськ). Україна

Таблиця 1.4. Кількість суб'єктів природних монополій на регіональних ринках

№	Ринки	Кількість об'єктів природних монополій
1	Транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами	1
2	Транспортування природного газу розподільчими газопроводами	44
3	Транспортування природного газу магістральними газопроводами	19
4	Транспортування аміаку, води трубопровідним транспортом	3
5	Поставка електроенергії за регульованим тарифом	28
6	Передача електроенергії місцевими (локальними) електромережами	59
7	Диспетчерське забезпечення централізованого розподілу електроенергії	2
8	Послуги користування залізничними шляхами, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту	54
9	Послуги користування радіолінійними каналами зв'язку	15
10	Послуги користування каналами мовлення	18
11	Місцевий телефонний зв'язок	36
12	Послуги користування некомутованими каналами зв'язку	10
13	Спеціалізовані послуги портів	32
14	Спеціалізовані послуги аеропортів	27
15	Пошта і зв'язок загального користування	24
16	Централізоване водопостачання	794
17	Централізоване водовідведення	601
18	Централізоване постачання теплової енергії	608
Разом		2375

має розвинуту мережу залізниць (22,6 тис. км залізничних колій), морських та річкових портів (близько 3 тис. км річкових судноплавних шляхів, 19 морських і 10 річкових портів), аеропортів (36 аеропортів), трубопроводів (майже 47 тис. км нафто- і газопроводів)¹. У зв'язку з історичними та географічними причинами Україна стала сполучною ланкою між головними районами видобування енергетичних ресурсів колишнього СРСР та найважливішими ринками їх споживання. У країні створено потужну систему магістральних трубопроводів, якою російський газ, російська та казахстанська нафта подаються до країн Центральної, Східної Європи та Туреччини. Зокрема, через Україну газ транспортується до 19 європейських країн. Україна щорічно перекачує близько 110—120 млрд куб. м російського газу.

Важливе значення має також той факт, що близько 10 відсотків ВВП припадає на послуги житлово-комунальної сфери та зв'язку, ще 10 % забезпечують підприємства, які входять у структуру НАК “Нафтогаз України”². У житлово-комунальному господарстві країни функціонує кілька тисяч підприємств і організацій, експлуатується майже 25 % основних фондів держави, зайнято 5 % працездатного населення країни. Підприємства та організації різних форм власності в сучасних умовах щорічно надають населенню понад 40 видів послуг на загальну суму понад 6 млрд грн³. У 2002 р. доходи від надання послуг зв'язку в Україні сягнули 5,03 % ВВП⁴.

Та найважливішою є та обставина, що продукція природних монополістів бере участь в усіх без винятку ви-

¹ Офіційний сайт Міністерства транспорту і зв'язку: www.mintrans.gov.ua.

² Квартальні передбачення // Ахтирко Є. та ін. Другий квартал 2003. — К.: Міжнар. центр перспективних досліджень, 2003. — С. 36.

³ Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002—2005 роки та на період до 2010 року, схвалена постановою Кабінету Міністрів від 14.02.2002 р. № 139.

⁴ Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про телекомунікації” від 13.02.2003 р. — Ст. 16.

робничих процесах та задовольняє першочергові потреби житлового сектору. Поза будь-яким сумнівом ці суб'єкти підприємництва є життєво важливими ланками економіки. Тому їх ефективне функціонування безпосередньо чи опосередковано впливає на діяльність інших учасників ринку і має вагоме загальнонаціональне значення для підтримки економічного розвитку країни.

Разом з тим, доводиться констатувати, що фірмам — природним монополістам в Україні надана значно більша свобода, ніж це прийнято у країнах з високорозвинутою ринковою економікою. Причинами такого стану є як економічні, так і політичні та соціальні фактори.

По-перше, необхідно зазначити, що нинішні галузі природних монополій — це результат радянської економічної політики, яку значною мірою визначало прагнення концентрації виробництва. Йдеться про те, що в Україні підрозділи, які є справді природними монополіями, у більшості галузей до цих пір не виділені із їх загальної структури як незалежні організації. Такі монополісти, як НАК “Нафтогаз України”, “Укрзалізниця”, АТ “Укртелеком” (які прийнято вважати природними монополіями), структурно включають у себе як природно монополістні сегменти, так і підприємства, що за своєю суттю та економічним змістом не є такими і можуть ефективно функціонувати на конкурентних засадах¹. З одного боку, така практика є позитивною, оскільки певною мірою сприяє зниженню трансакційних витрат, пов'язаних з корпоративним управлінням, та досягненню ефекту синергії². Однак, з іншого боку, наявність неосновних та допоміжних виробництв у структурі компаній — природних монополій дає можливість опосередковано перетягувати на себе у вигляді капітальних інвестицій оборотні кошти, що не тільки “обґрунтовує” підвищення тарифів на послуги,

¹ Природними монополіями, як показує світовий досвід, є переважно об'єкти промислової інфраструктури галузей електроенергетики, нафтогазового комплексу, залізничного транспорту, зв'язок загального користування, водо-, теплопостачання та водовідведення.

² Докладніше цей аспект буде розглянутий у параграфі 3.1.

але й зменшує базу оподаткування і, відповідно, надходження до бюджету держави¹.

По-друге, у процесі реалізації регуляторної політики у різних секторах природних монополій в Україні спостерігається надмірна політизованість підходів. Нерідко рішення на законодавчому та виконавчому рівнях приймаються в інтересах самих монополістів та окремих політичних груп, а не в інтересах суспільства (наприклад, створення консорціуму з управління газотранспортною системою, дискусії щодо аверсного чи реверсного використання нафтопроводу “Одеса — Броди” тощо).

По-третє, вітчизняні природні монополісти функціонують у період трансформації господарського механізму та економічних відносин. Несформованість, нестабільність ринкового середовища та деформована структура економіки також певною мірою визначали і визначають специфіку їх поведінки на ринку. Отримання значних управлінських і комерційних свобод у процесі реформ за мінімальної відповідності умовам “досконалого ринку” створює сприятливі умови для порушення суб’єктами господарювання економічних законів та виникнення дисбалансу конкурентно-ринкових сил.

Тим часом реалії сучасної економіки невідступно нагадують: проблеми регулювання природних монополій потребують термінового і невідкладного вирішення.

Навіть така, поки що досить загальна постановка питання, зобов’язує більш уважно, на наукових засадах, з’ясувати специфіку функціонування суб’єктів природних монополій в Україні, основні проблеми, які мають місце у процесі становлення механізму їх державного регулювання тощо. Перш ніж перейти до характеристики діяльності конкретних суб’єктів природних монополій в українській економіці, вважаємо за доцільне проаналізувати їх загальні особливості. У цьому кон-

¹ Оскільки підрозділи, які є дійсно природними монополіями, не виділені із загальної структури галузей як незалежні організації, ми змушені розглядати компанії в цілому як багатопродуктові суб’єкти природних монополій.

тексті спробуємо сформулювати характерні особливості функціонування вітчизняних природних монополій та з’ясувати основні причини їх неринкової поведінки за роки незалежності України (табл. 1.5).

Таблиця 1.5. Особливості функціонування природних монополій в Україні¹

Особливості	Причини	
	Об’єктивні	Суб’єктивні
1	2	3
Стабільне зростання цін і тарифів (очевидне чи приховане) на продукцію і послуги природних монополій	Занижений рівень цін до лібералізації, введення специфічних податків і акцизів, зниження споживчого попиту на фоні загального спаду виробництва тощо	Значно вищі темпи зростання заробітної плати працівників цих галузей, зловживання монопольною владою, недосконалість чинного механізму ціноутворення та цінового регулювання
Низька якість продукції	Високий рівень зношеності основних виробничих фондів, які беруть безпосередню участь в обслуговуванні споживачів, застарілі технології, брак очисних механізмів	Свідоме зниження якості продукції і послуг самими суб’єктами господарювання з метою компенсації недоотриманих доходів внаслідок встановлення державою фіксованих цін для населення або ж отримання надприбутку за рахунок прихованого зниження собівартості
Зловживання монопольною владою	Перекладення державою на суб’єктів природних монополій виконання низки соціальних функцій, включаючи загальнодоступність їхніх послуг для всього населення	Недосконалість чинного механізму державного регулювання цін і тарифів, значний рівень економічної свободи монополістів, запутаність системи розрахунків та платежів за надані послуги тощо

¹ Зрозуміло, що об’єктивність і суб’єктивність причин тут має досить умовний характер, а наведений перелік особливостей функціонування суб’єктів природних монополій в Україні та причин, які зумовлюють їх, є далеко неповним.

Закінчення табл. 1.5

1	2	3
Відносно високий рівень заборгованості споживачів за отриману продукцію (послуги)	Низька платоспроможність окремих категорій споживачів, недбалість менеджменту багатьох підприємств, у тому числі й суб'єктів природних монополій	Бажання споживачів знизити ціну за рахунок інфляції та банківського відсотка

Отже, емпіричні спостереження та статистичні дані показують, що на ринках природних монополій протягом 90-х років мало місце стабільне зростання цін, про що свідчать дані табл. 1.6.

Таблиця 1.6. Індекси цін на продукцію суб'єктів природних монополій в Україні в 1992—2000 рр.¹ (грудень до грудня попереднього року)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	2000
	Разів				Відсотків			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Індекс споживчих цін	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4	110,1	120,0	125,8
Індекс цін виробників промисловості	42,3	97,7	8,7	2,7	1,2	105,0	135,3	120,8
У тому числі: Електроенергетика	51,9	94,9	10,1	2,5	1,3	102,1	166,4	110,0

¹ Розраховано за даними українського щорічника: Україна у цифрах. 1998. — К., 1999. — С. 36—41; Статистичний бюлетень за 2000 рік. — К.: Держ. комітет статистики України. — С. 120—124.

Закінчення табл. 1.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Паливна промисловість (нафтова, газова, вугільна)	237,0	51,7	11,3	2,3	1,1	104,5	135,3	135,5
Індекс цін на окремі види платних послуг, у тому числі: Послуги транспорту	8,8	37,2	6,9	4,2	1,9	117,7	109,9	119,8
Зв'язок	10,9	84,5	9,3	8,0	2,1	116,4	185,0	131,6
Житлово-комунальне господарство	14,5	290,0	8,5	9,1	2,5	100,9	109,1	139,2

Передусім це стосується тарифів на теплопостачання, які протягом перших семи років незалежності України у два рази перевищили середнє зростання цін на товари і послуги по країні¹. На початку нинішнього століття зростання тарифів на послуги природних монополістів дещо сповільнилося, що свідчить про позитивні тенденції у державній регуляторній політиці (табл. 1.7).

На тлі загального рівня дефляції в економіці у 2002 р. тарифи на послуги природних монополій зростали, однак у 2003 р. ситуація змінилася кардинально.

Зростання цін і тарифів на продукцію і послуги природних монополій можна пояснити низкою факторів. Зокрема така ситуація певним чином пояснюється заниженим (вихідним) до лібералізації рівнем цін на продукцію природних монополістичних структур. Частко-

¹ Коровіна З., Ігольніков О. Про єдину систему пенсійного забезпечення, обґрунтовані тарифи на житлово-комунальні послуги без пільг і привілеїв // Економіка України. — 1999. — № 1. — С. 53—54.

Таблиця 1.7. Індеси цін і тарифів на продукцію суб'єктів природних монополій в Україні у 2000—2003 рр. (відсотків)¹

	2000	2001	2002	2003
Індекс споживчих цін	125,8	106,1	99,4	108,2
Електроенергія, газ, тепло, вода	135,5	105,1	101,5	106,8
Пасажирський залізничний транспорт	122,9	102,8	104,1	103,7
Пошта і кур'єрська служба	110,8	100	122,6	100
Зв'язок	131,6	99,2	109,5	100

ве зростання їх пов'язане також зі збільшенням рентної складової і введенням додатково податків і відрахувань, специфічних для таких галузей: рентних платежів за нафту і газ, транзитного транспортування нафти і природного газу, геолого-розвідувальних робіт, різних акцизів тощо.

Проведені нами дослідження дали змогу виявити також інші причини, які призвели до зростання тарифів на послуги інфраструктури за роки реформ (рис. 1.10).

Грунтуючись на результатах аналізу функціонування природних монополістичних структур в економіці України, можна стверджувати, що вагомою причиною зростання цін на їхню продукцію став загальний спад виробництва в країні, що об'єктивно спричинив скорочення попиту (за винятком галузей зв'язку, в яких такого скорочення не спостерігалось). Наслідком стало зниження ефекту масштабу, що призвело до збільшення середніх витрат та підвищення тарифів. Крім того, суб'єкти природних монополій фінансують інвестиції значною мірою за рахунок внутрішніх джерел (собівартості і прибутку), що визнає надмірне навантаження на тарифи.

¹ Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 2003 рік. — К.: Консультант, 2004. — С. 75.

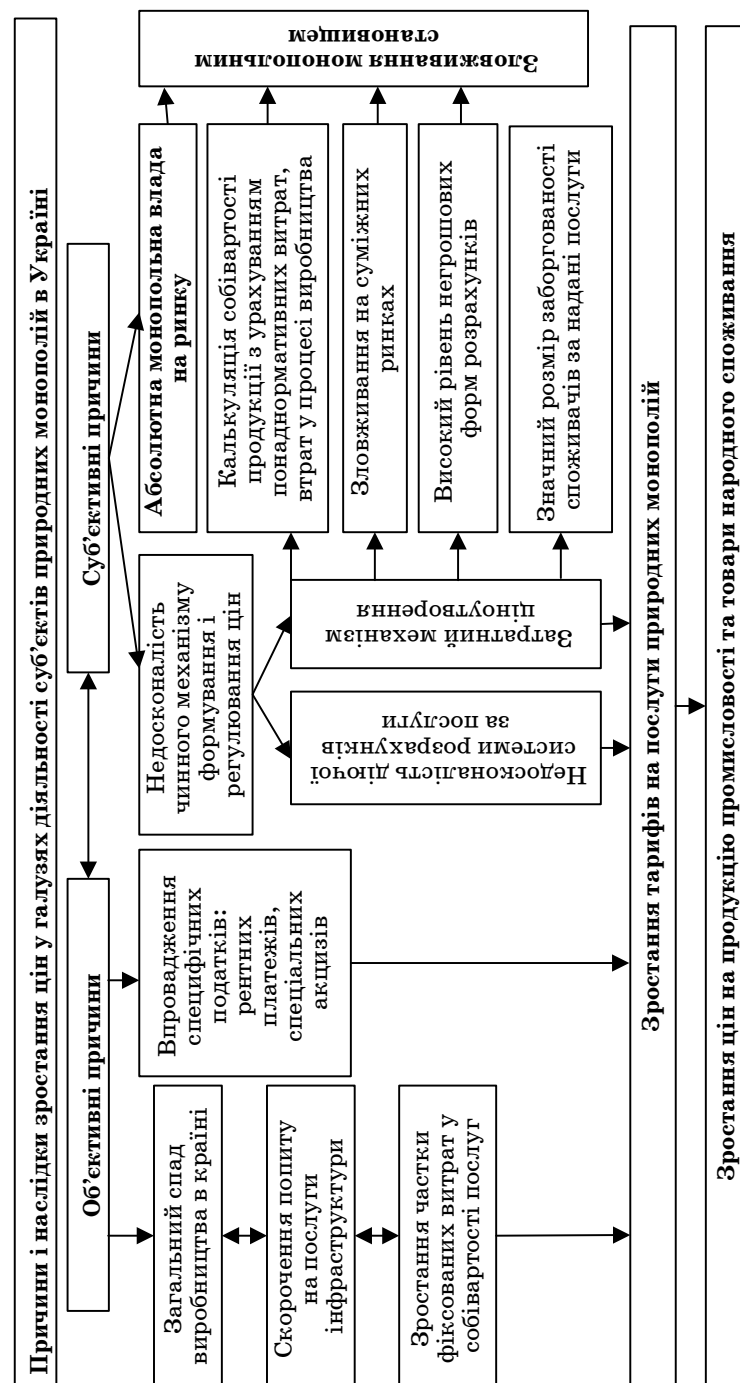


Рис. 1.10. Концепція причинно-наслідкових зв'язків зростання цін на ринках природних монополій

Швидке і значне зростання цін і тарифів в електроенергетиці, нафтовій і газовій промисловості, на залізничному транспорті, у сфері зв'язку зумовило необхідність постановки питань про обґрунтованість витрат (витрат на заробітну плату, соціальні виплати, інвестиційну діяльність) і про відповідність якості продукції і послуг рівню цін. В усіх галузях, які містять природно-монопольні сегменти, середньомісячна заробітна плата значно перевищувала середню по економіці¹ (рис. 1.11, 1.12), а їх працівники користувались значно більшими соціальними пільгами порівняно з іншими галузями.



Рис. 1.11. Середньомісячна заробітна плата працівників за галузями діяльності природних монополій у 1990–2000 рр.

¹ Розраховано за даними: Україна у цифрах. 1998. — К., 1999. — С. 36–41; Експрес-інформація Державного комітету статистики України № 20 від 25.01.2001 р. — С. 2–6; Статистичний щорічник України за 2003 р. — К.: Консультант, 2004. — С. 425, 428.

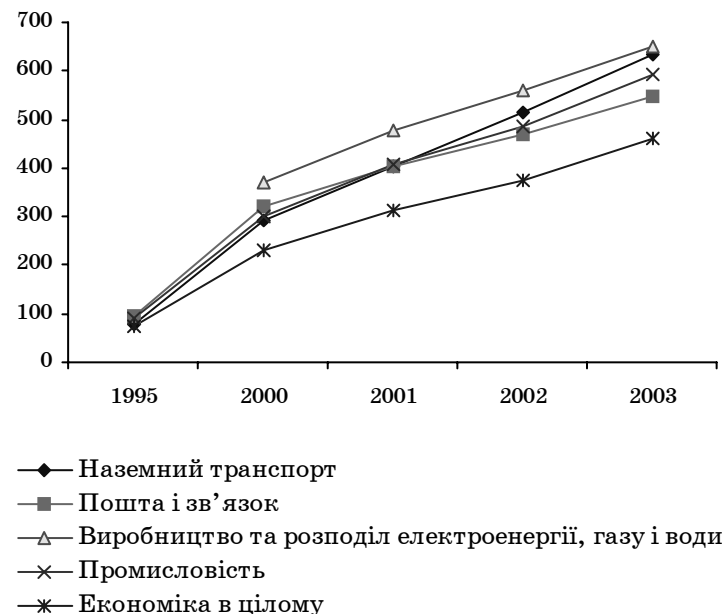


Рис. 1.12. Середня заробітна плата по економіці в цілому, промисловості та окремих галузях природних монополій

До цього варто також додати, що часто має місце неефективне управління монопольними операторами. Скажімо, за даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні, кількість працівників АТ «Укртелеком» більше ніж удвічі перевищувала середню кількість працівників основних операторів зв'язку в країнах ЄС.

Негативна тенденція полягає і в тому, що природні монополісти всіляко використовують свій статус, що часто призводить до різного роду зловживань. Володіючи практично необмеженою ринковою владою, ці структури порушують законні права і свободи всіх інших учасників ринкової системи. Отже, теза про те, що суб'єкти природних монополій фактично здійснюють перерозподіл валового національного продукту на свою користь, як на нашу думку, цілком відповідає реальності.

Свідченням сказаного може слугувати також та обставина, що щорічно значна частка всіх видів порушень антимонопольного законодавства припадає саме на природні монополії. Згідно з матеріалами звітності Антимонопольного комітету України, у 2002 р. 41,9 % порушень припадало на сферу житлово-комунального господарства, 11,5 % — паливно-енергетичного комплексу, 10,1 % — на ринки транспорту, 3,7 % — на ринки зв'язку тощо¹. Та найбільш “прогресуючою” у цьому плані є сфера теплопостачання, водопостачання та водовідведення, на які щорічно припадає близько 42 % порушень АМЗ у вигляді зловживань монополюним становищем. Зокрема, протягом 1999 р. у результаті 145 порушень антимонопольного законодавства суб'єктами природних монополій перевитрати споживачів становили 15 млн грн², у 2001 р. на цих ринках органами Антимонопольного комітету відшкодовано споживачам 32 млн грн.

Слід зазначити, що переважна більшість зловживань мають ціновий характер — встановлення монополюно завищених цін для всіх або окремих категорій споживачів чи встановлення дискримінаційних цін, що обмежує права окремих споживачів³. Щодо встановлення дискримінаційних цін на окремі види послуг, які надають суб'єкти природних монополій, то слід зазначити, що вони нерідко в 1,5—2 рази перевищують економічно обґрунтований рівень. Причому, ці порушення дедалі більше набувають прихованої, завуальованої форми, їх стає важче виявити. Нерідко суб'єкти господарювання вдаються до зниження якості послуг, надання послуг у неповному обсязі при стягнутій за них платі тощо. За даними Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, у 2000 р. постачання води за графі-

¹ Звіт Антимонопольного комітету України за 2002 рік. — К.: Логос, 2003. — С. 39, 40, 43, 46.

² Завада О. Житлово-комунальне господарство: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства // Економіка України. — 2000. — № 10. — С. 9.

³ Звіт Антимонопольного комітету України за 1999 р. — С. 18.

ком у великих містах відбувалось у 25—30 % випадків, в той час як у невеликих містах воно досягало 43 %. Лише 18 із 26 обласних центрів забезпечуються водою цілодобово. У невеликих міських населених пунктах вода подається згідно з нормами двічі на день протягом 2—4 годин¹. Емпіричні спостереження показують, що і сьогодні ситуація не є кращою. Разом з тим, водопостачальні підприємства нараховують плату за послуги таким чином, ніби споживачі користуються водою цілодобово.

Так, у 2001—2002 рр. в усіх регіонах України АМКУ провів перерахунки між підприємствами водопостачання і теплопостачання та споживачами за ненадані, надані в неповному обсязі чи неякісні послуги. Загальна сума цих перерахунків становила понад 802,37 млн грн. Найбільші суми перерахунків зі споживачами за регіонами наведено в таблиці 1.8.

Не підлягає сумніву, що це кошти, які суб'єкти природних монополій лише в одній групі ринків могли б

Таблиця 1.8. Перерахунки зі споживачами у різних регіонах України, проведені АМК²

Регіон	Сума перерахунку за 2001—2002 рр. (тис. грн)		
	Водопостачання	Теплопостачання	Разом
1	2	3	4
Автономна Республіка Крим	2451,0	64 529,7	66 980,7
Дніпропетровська обл.		197 650,0*	197 650,0
Донецька обл.	29 327,4	850 323,7	114 651,4

* Разом із гарячим водопостачанням.

¹ Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 62.

² Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 2003 рік. — К.: Консультант, 2004. — С. 75.

Закінчення табл. 1.8

1	2	3	4
Запорізька обл.	6216,4	19 874,7	26 091,1
Луганська обл.	17 062,1	57 783,4	74 845,5
Львівська обл.		24 949,8*	24 949,8
Миколаївська обл.	16 074,3	4815,0	20 889,7
Одеська обл.		58 920,0*	58 920,0
Харківська обл.	4426,9	19 424,4	23 851,3
Херсонська обл.	6420,1	29 963,6	36 383,7
м. Київ		30 700,0	30 700,0
м. Севастополь		20 520,7	20 520,7

економічно необґрунтовано, виключно за рахунок монопольного становища, стягнути зі споживачів. При цьому зазначені кошти були б вилучені з інших, насамперед конкурентних, галузей національної економіки, на відповідну суму були б зменшені реальні можливості інвестування цих галузей.

Ще однією, чи не найбільш вагомою, причиною зростання тарифів на продукцію природних монополій є недосконалість чинного механізму ціноутворення та цінового регулювання, основними виявами якого є незбалансованість системи розрахунків за надані послуги та затратний механізм ціноутворення, який дає змогу включати у собівартість різні види витрат, які відповідно до законодавства виплачуються або з прибутку, або інших джерел (наприклад, завищені норми втрат продукції, штрафи, кредиторська заборгованість за минулий період тощо). Ця проблема є самостійним аспектом дослідження і буде розглянута у третьому розділі монографії.

Та найбільш негативною є та обставина, що в підсумку все це приводить до порушення диспропорцій у на-

родногосподарському комплексі країни. Враховуючи основоутворювальну сутність цих галузей, очевидно, що зростання цін на їхню продукцію і послуги стало у останні роки минулого століття потужним фактором макроекономічної інфляції, яка справедливо охарактеризована економістами як інфляція витрат. Однак не можна однозначно стверджувати, що галузі — природні монополії за роки переходу до ринку забезпечили собі процвітання за рахунок всієї економіки. Зростання цін на їхню продукцію стало причиною зростання заборгованості споживачів послуг перед природними монополістами, що у свою чергу спричинило зворотний ефект. Справа в тім, що з урахуванням інфляції і банківського відсотка ціна може бути зниженою шляхом оплати через певний проміжок часу після споживання товару.

Зокрема за даними Міністерства палива та енергетики, рівень оплати за спожитий природний газ у 2002 р. усіма категоріями споживачів становив 88,7 %, за 4 місяці 2003 р. — 70,8 %. Найбільш дисциплінованими платниками є населення, рівень оплати яких становив 89,7 %. Найменш дисциплінованими є ті ж самі природні монополісти тільки з іншої сфери — підприємства теплокомуненерго, рівень оплати яких становив лише 38,6 %. Ситуація стає критичною у період опалювального сезону, коли рівень розрахунків становить 50—60 %, а то й менше. Так, за даними дочірньої компанії “Газ України”, наведеними у прес-релізі засобом масової інформації, у січні 2005 р. рівень розрахунків підприємствами тепло-комунальної енергетики за спожитий природний газ знизився до 45 %. Підприємства теплокомуненерго безоплатно спожили 467 млн м³ природного газу; 130 підприємств — виробників теплової енергії не сплатили за спожитий у 2005 р. природний газ жодної копійки¹.

¹ Прес-реліз ДК “Газ України” наведений у дод. 6. Зазначимо, що такі прес-релізи компанія розсилає споживачам природного газу двічі на місяць кожного опалювального сезону.

Не краще виглядає ситуація і в інших сферах природних монополій. У 2002 р. заборгованість компаній перед оптовим ринком електроенергії виросла на 1,75 млрд грн і досягла 14,9 млрд грн (близько 7 % ВВП). Як результат, оптовий ринок заборгував таку ж суму виробникам електроенергії. На 1 січня 2004 р. заборгованість перед “Енергоринком” мали 18 енергопостачальницьких компаній. Найбільший рівень заборгованості зафіксований у компаній: “Донецькобленерго” (71,2 %), Східно-Кримська енергокомпанія (72,7 %), Луганська енергетичне об’єднання (77 %) та інших¹. У секторі водопостачання та водовідведення заборгованість домогосподарств за послуги з вересня 2001 р. по вересень 2002 р. коливалась між 11,8 і 12,6 %². Подібна ситуація не тільки веде до зростання витрат підприємств, але й позбавляє суб’єктів господарювання оборотних коштів та негативно впливає на інші показники діяльності.

Серед факторів, що зумовлювали специфіку діяльності вітчизняних природних монополій у 90-ті роки минулого століття, вагомим був порівняно високий рівень бартерних та взаємозалікових форм розрахунків у загальній структурі платежів. Зокрема відсоток взаємозаліків у дохідних надходженнях від вантажних перевезень в цілому по залізничній галузі за 1998 р. становив 80,1 %, за 1999 р. — 85 %³. Подібна практика господарювання була характерною і для інших галузей діяльності природних монополій.

Разом з тим зазначимо, що на сучасному етапі у паливно-енергетичному комплексі, на залізничному транспорті спостерігається позитивна динаміка скорочення частки товарообмінних операцій і збільшення частки

¹ Електроенергетика України. Ежегодная энциклопедия отрасли. Энергобизнес, 2004. — 215 с.

² Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 61, 73.

³ Мукмінова Т. Природна монополія набуває нової організаційно-правової форми функціонування // Залізничний транспорт України. — 2000. — № 3. — С. 57.

продукції, сплаченої грошима. Наприклад, скасування взаємозаліків між споживачами електроенергії, постачальником та енергогенеруючими компаніями сприяли тому, що надходження банківських коштів збільшилося у 1,5—2 рази. У 2000 р. за 9 місяців роботи по Україні уряд зібрав “живих коштів” в 1,3 раза більше, ніж за 1999 р. Із тіньової сфери вдалося вивести, за окремими підрахунками, понад 5 млрд грн. Зросла також оплата за спожитий природний газ і досягла у серпні-вересні 2000 р. 63,1 %¹. Частка бартеру в дохідних надходженнях від вантажних перевезень на “Укрзалізницю” за чотири місяці 2000 р. зменшилася майже вдвічі і становила 49,6 %². За 2001—2002 рр. кількість бартерних операцій на “Укрзалізницю” скоротилася на 32,4 %. Частка продукції, реалізованої на бартерних умовах за основними видами економічної діяльності у сфері управління Мінпромполітики України, скоротилася у 2002 р. порівняно з 2001 р. більше ніж удвічі. У сфері діяльності “Укрavia транспорту” бартерні операції призупинено³. Основною причиною таких позитивних зрушень стала нова політика уряду України, спрямована на зменшення негативного впливу природних монополій на розвиток національної економіки та підвищення ефективності їх функціонування в інтересах суспільства.

Між тим, слід зазначити, що негрошові форми розрахунків між суб’єктами господарювання на ринках природних монополій все ще мають місце, хоча і в значно менших масштабах. При цьому варто нагадати, що найважливішими ознаками бартеру (крім того, що це дає можливість ухилятися від сплати податків) є спотворення системи ціноутворення. За різними підрахунками, бартеризація спричиняє зростання цін майже у 1,3—

¹ Мурга С. Еволюція розрахунків в електроенергетиці України // Економіст. — 2000. — № 10. — С. 57.

² Мукмінова Т. Природна монополія набуває нової організаційно-правової форми функціонування // Залізничний транспорт України. — 2000. — № 3. — С. 57.

³ Янукович В. Конкуренція — запорука сталого зростання // Конкуренція. — 2003. — № 2(5). — С. 4.

1,5 раза. Це пояснюється тим, що при укладанні бартерних угод перекручуються цінові пропорції, оскільки ціни формуються не тільки під впливом попиту і пропозиції, а, передусім, з урахуванням ризику ймовірних неплатежів. Крім того, бартеризація деформує зміст ринкових відносин, сприяє посиленню криміналізації та тінізації економічної системи.

Означені проблеми у сферах діяльності природних монополій, які спричиняли необґрунтоване зростання цін на продукцію природних монополій, на наш погляд, зумовлені в основному двома факторами. По-перше, підвищуючи ціни, природні монополісти переконані, що їхня продукція є виключно необхідною, а тому за будь-яких обставин обсяг попиту на неї майже не зміниться. По-друге, більшість видів продукції (послуг) природних монополій, з огляду на їх економічну і соціальну значимість, необхідно буде поставляти окремим споживачам, навіть за умови їх неплатоспроможності. Це також зумовлює певну поведінку природних монополій на ринку.

Ситуація, що склалася на сучасному етапі розвитку національної економіки та у сферах діяльності природних монополій в тому числі, свідчить про необхідність запровадження заходів регулювання, спрямованих на приведення суб'єктів природних монополій до цивілізованої поведінки. Для цього потрібно провести системне дослідження специфіки функціонування суб'єктів природних монополій в окремих галузях економіки України (у галузях електроенергетики, нафтогазового комплексу, залізничного транспорту, комунального господарства). На цій основі стане можливим прийняття рішення про застосування більш ефективних методів регулювання, що дасть змогу раціональніше використовувати обмежені суспільні ресурси, задовольняти потреби покупців, що зростають, та гарантувати стійку рівновагу виробників.

Електроенергетика. В Україні електроенергетика є однією з основних галузей економіки. Вона забезпечує потреби в електроенергії національного господарства і

населення, її експорт у країни Східної Європи¹ та Росію² тощо.

На сьогодні енергетична галузь є найбільш прогресивною з погляду здійснених економічних реформ у сферах природних монополій в Україні. Спираючись на прогресивний досвід розвинутих країн Заходу та США, в Україні проведена значна робота щодо реформування електроенергетики. Завдяки здійсненій протягом останніх років реструктуризації та демонополізації галузі³ реформовано виробничі енергетичні об'єднання, асоціації гідроелектростанцій та підприємств електричних мереж, які забезпечували на відповідних територіях виробництво, розподіл, транспортування та реалізацію електричної енергії. На сучасному етапі оновлено структуру галузі, що сприяє появі можливостей для формування конкурентних відносин на оптовому ринку електроенергії. Створено Державне підприємство “Енергоринок”, яке на безприбутковій основі виконує функції купівлі-продажу електроенергії, а також функції розпорядника коштів та системи розрахунків енергоринку. Початок структурних змін у цій галузі зумовлений необхідністю залучення додаткового інвестиційного капіталу, зниження собівартості електроенергії та підвищення її конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

¹ 1 липня 2002 р. відбулося переведення “Бурштинського енергоострова” (входять Закарпатська, частина Львівської та Івано-Франківської областей) у режим рівнобіжної роботи з енергосистемою Європи. У листопаді 2003 р. УСТЕ прийняло рішення надати Україні постійний дозвіл на синхронну роботу “Бурштинського енергоострова” з об'єднаною енергосистемою Європи. Експортні контракти укладені на період до 2015 р. Так, у 2003 р. Україна експортувала в Угорщину 3,17 млрд кВт/год електроенергії, в Польщу — 0,931 млрд кВт/год, в Словаччину — 0,176 млрд кВт/год, Молдову — 0,878 млрд кВт/год // Електроенергетика України. Ежегодная энциклопедия отрасли. — К.: Энергобизнес, 2004. — С. 2.

² У листопаді 2004 р. НАЕК “Енергоатом” підписала довгостроковий контракт із ЗАТ “ІНТЕР ПАТ ЄЕС” на експорт електроенергії в Росію в обсязі 500 кВт.год/міс за ціною 0,014 дол. за кВт/год.

³ Структурна перебудова галузі електроенергетики здійснювалася на основі Указу Президента України “Про структурну перебудову в електроенергетичному комплексі України” від 04.04.95 р. № 282/95.

Сьогодні в Україні діє 4 енергогенеруючі компанії на базі 14 теплових електростанцій. Гідроелектростанції та АЕС мають постачати електроенергію на оптовий ринок за спеціально визначеним для них алгоритмом. Такий підхід пояснюється тим, що собівартість виготовленої на теплових електростанціях електроенергії значно поступається і гідроелектростанціям, і, особливо, АЕС. Разом з тим, нині у сфері виробництва електроенергії практично немає реальної здорової конкуренції, здатної стимулювати скорочення витрат на виробництво електроенергії.

Сучасна структура ринку постачання електричної енергії (природна монополія) складається з Національного диспетчерського центру та його восьми філій у регіонах, ДП “Енергоринок”, 27 енергопостачальних компаній (обленерго), які є суб’єктами природних монополій на регіональних ринках передачі електроенергії локальним електричним мережам та її постачання за регульованим тарифом. Сумарна частка на ринку 27 обл. енерго становить 75 %. Окрім того, у галузі функціонує також близько 150 незалежних постачальників — суб’єктів господарювання, які постачають енергію за нерегульованим тарифом. Їх сумарна частка у постачанні електроенергії становить відповідно 25 %.

Доцільно зазначити, що право на постачання електроенергії за нерегульованим тарифом у 1999 р. отримали понад 500 суб’єктів господарювання¹. Однак недосконалість нормативно-законодавчої бази з питань регулювання недискримінаційного доступу до інфраструктурних мереж підприємств різних форм власності, низький рівень платоспроможності споживачів у поєднанні з надмірним і недостатньо обґрунтованим застосуванням негрошових форм розрахунків істотно обмежує можливості незалежних постачальників, які б могли поліпшити техніко-економічні показники галузі. Причому, це характерно для всіх сегментів енергетичної галузі.

¹ Звіт Антимонопольного комітету України за 1999 р. — К.: Логос, 2000. — С. 170.

Таким чином, незважаючи на певні прогресивні кроки у напрямку реформування енергетичної галузі України, багато організаційних і економічних питань потребують подальшого удосконалення. Це пояснюється тим, що функціонування частково реформованої електроенергетики виявило також певні недоліки, які разом з несприятливими зовнішніми факторами (спад виробництва, неплатежі та ін.) призвели до зниження економічної ефективності діяльності галузі.

Емпіричні дослідження та свідчення фахівців переконують, що основними проблемами галузі сьогодні є:

- висока частка зношення генеруючого та електро-тепломережного обладнання, зниження ефективності використання наявних електро- і теплогенеруючих потужностей і надійності забезпечення електростанцій паливом;
- низька інвестиційна привабливість і неефективність використання інвестиційних ресурсів;
- низький технічний рівень обладнання;
- неплатежі та брак оборотних коштів;
- зниження фінансової стійкості більшості компаній галузі.

Негативний вплив цих факторів призвів до того, що сьогодні не забезпечується оптимальний режим роботи підприємств галузі, що стало однією з причин збільшення питомих витрат палива. Зросли також втрати електроенергії в мережах енергосистем. Наприклад, у 2002 р. частка втрат електроенергії в мережах становила 19,87 %, що значно перевищує аналогічний показник у розвинутих економіках (5—7 %). Комерційні втрати обленерго становили 7,07 % від сукупного обсягу електроенергії, придбаної на оптовому ринку, що на 0,27 % вище від показника 2001 р.¹ Тільки чотири приватизованих обл.

¹ Комерційні втрати в мережах визначаються як втрати, вищі за нормативний рівень втрат електроенергії, встановлений НКРЕ для кожного обленерго.

енерго у 1998 р. задекларували втрати в мережах нижче від нормативного рівня. Для прикладу, втрати у мережах серед інших обленерго становили від 20 до 35 %¹. Зазначені тенденції зберігаються і сьогодні, що змусило уряд країни вжити необхідних заходів. Йдеться про надання багатьом обленерго права на включення в тариф певної величини надбавки (величина надбавки встановлюється Національною комісією регулювання електроенергетики (НКРЕ) окремою постановою для кожного обл. енерго), яка спрямовується на реконструкцію мереж з метою зниження втрат продукції, що транспортується.

У контексті вивчення проблем, які сьогодні мають місце в електроенергетичній галузі, слід також зазначити, що зниження обсягів виробництва електроенергії у 1991—2002 рр. майже на 40 % (із 279 кВт/год у 1991 р. до близько 173 кВт/год у 2002 р.) призвело до утворення надлишкових потужностей, що спричинило додаткове навантаження на споживачів та оплачується ними². Суттєво знизилася ефективність капітального будівництва нових енергетичних мереж, а рівень зношуваності основних виробничих фондів на окремих ділянках досяг 60 %. Технологія більшості підприємств галузі застаріла і не відповідає сучасним вимогам науково-технічного прогресу. Зокрема зношуваність основного обладнання теплових мереж досягає 50 %, електричних — 40 %. Абсолютно непридатними для експлуатації стали 18 % ліній електропередач, 22 % електрообладнання потребує заміни³. Ці обставини можуть стримувати забезпечення країни електроенергією в умовах відновлення економічного зростання. Разом з тим, внутрішні інвестиції не значні і спрямовуються головним чином на ре-

¹ Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 67.

² Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 66.

³ Новицкий В., Круть А. Реформирование электроэнергетики Украины // Экономист. — 1997. — № 10. — С. 72.

конструкцію атомних електростанцій, а іноземних інвестицій практично немає¹.

Зниження ефективності інвестиційного процесу певною мірою є результатом чинного порядку фінансування електроенергетики, який передбачає формування фінансових джерел за рахунок включення інвестиційної складової у тарифи на електричну і теплову енергію. Проте зазначимо, що можливість отримання інвестиційних ресурсів шляхом їх включення у собівартість продукції звільняє акціонерні товариства від необхідності пошуку потенційних інвесторів, знижує вимогливість до відбору ефективних інвестиційних проектів. Фінансування електроенергетики за допомогою регульованих тарифів перекладає весь інвестиційний ризик на споживачів електроенергії, зменшує їх власні інвестиційні можливості з модернізації виробництва. Як наслідок, немає стимулів до енергозбереження, подолання економічного спаду і відновлення конкурентоспроможності української промисловості в цілому та електроенергетики зокрема.

З метою забезпечення надійного енергопостачання українських споживачів з мінімально можливими затратами, створення сприятливих умов для надходження українських та іноземних інвестицій в об'єкти енергетики необхідно продовжити розвиток конкуренції у сфері виробництва електроенергії. Безсумнівно, що поява на ринку нових виробничих потужностей більш ефективних електростанцій призведе до зниження оптової ціни на електричну і теплову енергію. Дуже важливо також посилити державний контроль за тими сферами діяльності, де конкуренція не доцільна чи не можлива (зокрема передача і розподіл електроенергії, управління оптовим ринком електроенергії).

Очікуваним результатом створення стимулів для розвитку реальної здорової конкуренції може стати впровадження жорстких умов для зниження виробничих за-

¹ Константинов В. Шанси України, пов'язані з лібералізацією західноєвропейського енергетичного ринку (тези доповіді) // Економіст. — 1999. — № 6. — С. 25.

трат та підвищення економічної ефективності електроенергетичних організацій. Таким чином, завдяки формуванню ринкових відносин між компаніями з виробництва, транспортування та розподілу електроенергії у цій галузі можна досягти значного приросту ефективності. У кінцевому підсумку це принесе користь споживачам, оскільки сприятиме зниженню цін на енергоресурси.

Реформування енергетичного сектору може і має створити передумови для інтеграції України до Європейського Союзу. Очевидно, що через дефіцит власних енергоресурсів Україна не стане повноцінним партнером Євросоюзу. Проте важливість її для ЄС полягає у географічному розташуванні. Україна є життєво важливою ланкою в ланцюгу передачі енергії між найбільшими її постачальниками, що сьогодні в основному представлені Росією та ринками споживання у ЄС.

Нафтогазовий комплекс. Безумовним монополістом у нафтогазовому комплексі є державна Національна акціонерна компанія “Нафтогаз України”, підприємства якої забезпечують більше 95 % вітчизняного видобутку газу та газового конденсату. Її створено відповідно до постанови КМУ № 747 від 25.05.98 р. на виконання вимог Указу Президента України від 25.02.98 р. “Про реформування нафтогазового комплексу”. Компанія функціонує як відкрите державне акціонерне товариство (100 % акцій перебуває у державній власності) за кількома напрямками діяльності.

У складі НАК “Нафтогаз України” створено три дочірні компанії: Державна компанія (ДК) “Укргазвидобування” — головне підприємство з видобутку природного газу, Державна компанія “Укртрансгаз” — основна компанія, що займається транспортуванням і зберіганням природного газу, “Торговий дім “Газ України” — компанія-монополіст з реалізації природного газу. Крім того, у структурі НАК функціонують інші підприємства: ВАТ “Укрнафта” — з видобутку нафти; державне акціонерне товариство “Укртранснафта” — підприємство, що здійснює транспортування нафти (дод. 7).

Таким чином, реформування нафтогазового комплексу шляхом створення дочірніх підприємств дало змогу формально відокремити сектори, які за своєю економічною суттю є природними монополіями (ДК “Укртрансгаз”, “Укртранснафта”), від секторів, що можуть більш ефективно функціонувати у конкурентних умовах (видобуток та реалізація нафти і газу). Це дає нам можливість детальніше ознайомитися з основними характеристиками суб’єктів природних монополій у нафтогазовій галузі.

Доцільно зазначити, що пріоритетним енергоресурсом в Україні є природний газ, частка якого у структурі споживання первинних енергоресурсів, за даними НАК “Нафтогаз України”, становить 41 %¹. Причому Україна належить до країн із дефіцитом власних природних вуглеводневих ресурсів і задовольняє потребу в газі за рахунок власного видобутку на 20—25 %. Власний видобуток газу в Україні перебуває на рівні 18 млрд куб. м. Тому майже вся мережа газопроводів орієнтована на постачання газу на внутрішні потреби в основному з Росії та Туркменістану.

Відомо, що Україна залишається головним транзитером російського “блакитного палива” до європейських країн. Стратегічне значення української газотранспортної системи зумовлено не тільки вигідним географічним розташуванням, а й розвиненою системою транзитних трубопроводів, сполученням їх з магістральними газопроводами всіх сусідніх держав, наявністю найбільшого у Європі (після Росії) комплексу підземних газосховищ, а також високим рівнем обслуговування та експлуатації системи.

Основною компанією, яка займається транспортуванням і зберіганням природного газу є ДК “Укртрансгаз” (власність компанії НАК “Нафтогаз України” — 100 %). У її розпорядженні знаходяться магістральні трубопроводи високого тиску загальною довжиною 34 тис. км,

¹ Офіційний сайт НАК “Нафтогаз України” — www.naftogaz.net.

122 компресорні станції загальною потужністю 5570 МВт, 12 підземних газосховищ обсягом 30 млрд куб. м, 1329 газорозподільних і 60 газовимірювальних станцій та розподільчих трубопроводів низького тиску загальною довжиною 215 тис. км з 22 тис. газорозподільних пунктів¹. За даними НАК “Нафтогаз України”, пропускна здатність газотранспортної системи на вході дорівнює 290 млрд м³ на рік, на виході — 175 млрд м³, а транзит газу територією України становить лише близько 120 млрд м³ (в 2001 р. збільшився до 123,4 млрд м³). До країн Європи було транспортовано 104,3 млрд м³, а транзит до південних регіонів Росії та Молдови становив 19,1 млрд м³. Таким чином, є резерви для збільшення обсягів транспортування газу, що у свою чергу сприятиме зниженню собівартості цієї послуги.

Наведені вище аргументи засвідчують, що ефективність функціонування природних монополій у сфері газопостачання в Україні значною мірою залежить від російського монополіста РАО “Газпром”, який, безумовно, диктує свої “правила гри”. Така ситуація закономірно сприяє зростанню цін на газ. Скажімо, ціна російського газу для українських споживачів практично вдвічі перевищує ціну аналогічної продукції для країн Західної Європи і найближчим часом може скласти 140—160 дол. США за 1 т (не виключено, що найближчим часом вона може зрости). При цьому ціна власного видобутку є майже удвічі дешевшою. За транзит власного газу українськими трубопроводами Росія сплачує Україні лише 50 дол. за 1000 куб. м, що забезпечує їй чистий дохід набагато більший від реалізації 110 млрд куб. м газу державам Європи. За підрахунками фахівців, Україна щорічно переплачує за російський газ 2 млрд дол. США². Проте, як нами вже зазначалося, низький рівень власного видобут-

¹ Держак М. Формування та регулювання українського газового сектору // Економіст. — 1999. — № 6. — С. 72—73.

² Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд / За ред. Дж. Хансена, В. Канівської. — К.: Світовий банк, 1999. — С. 10.

ку природного газу та брак потужних альтернативних джерел його поставок змушує Україну у найближчій перспективі погоджуватись на дискримінаційні умови.

Аналогічною є ситуація і на ринку транспортування нафти. Економіка України, як і більшості країн Європи, залежить від імпортних поставок сирової нафти. Як відомо, власний видобуток нафти забезпечує внутрішні потреби на 15—20 %. У зв’язку з цим природний монополіст на ринку транспортування нафти — ВАТ “Укртранснафта” (власність НАК “Нафтогаз України” — 100 %) здійснює транспортування сирової нафти з Росії та прикаспійських держав територією України у країни Центральної та Східної Європи, а також експорт нафти через Одеський порт. Загальна довжина магістральних нафтопроводів становить понад 4,6 тис. км, пропускна потужність 100 млн т нафти на вході та 70 млн т на виході. Ця система складається з двох нафтопровідних систем на сході та північному заході України — “Магістральні нафтопроводи “Дружба” та “Придніпровські магістральні нафтопроводи”, а також новозбудованої нафтової магістралі Одеса — Броди, що фактично об’єднала ці системи. За останні роки обсяг транспортування сирової нафти магістральними нафтопроводами становив у середньому 64—66 млн т на рік, з них транзит — 53—55 млн т на рік¹.

На сьогодні неповне використання потужностей нафтотранспортної системи (менше ніж 50 %) зумовлене низьким рівнем завантаженості нафтопереробних підприємств на території України і сусідніх держав та введенням у 2001 р. в експлуатацію обхідного російського нафтопроводу Суходільна — Родіоновка. У зв’язку з цим забезпечення діяльності й розвитку нафтопровідної системи України зумовлює більш жорсткі вимоги до її надійності, безпеки функціонування тощо.

З метою зниження негативного впливу Росії на ефективність функціонування національних природних мо-

¹ Шулико В. Транзит нафти через територію України // Економіст. — 1999. — № 6. — С. 81.

нополій у нафтогазовій галузі та виходячи із реальної загрози зменшення надходжень нафти і газу в Україну у вигляді оплати за транзит слід сприяти збереженню конкурентоспроможності українських газо- та нафто-транспортної систем та збільшенню транзитних можливостей України у напрямку балканських країн і Туреччини. У недалекому майбутньому існуватиме ряд альтернативних шляхів транспортування нафти і газу до країн Центральної і Східної Європи. Зокрема споруджується газопровід “Ямал — Західна Європа” в обхід України через Білорусь і Польщу до Німеччини. Планується також будівництво Балтійської трубопровідної системи через Росію, Фінляндію та Швецію на північ Німеччини. Реалізується проект транскаспійського газопроводу “Туркменистан — Азербайджан (через Каспій) — Грузія — Туреччина”. По дну Чорного моря до Туреччини прокладається газопровід “Блакитний потік” за участю Італії як підрядника. Причому, у найближчі 20 років прогнозується значне зростання попиту на енергетичні ресурси. За окремими експертними оцінками спостерігатиметься посилення залежності основних енергоспоживаючих регіонів від імпортованих енергоносіїв, при цьому пік споживання нафти і газу в Європі очікується після 2010 р. За даними газового центру комітету з енергетики Європейської економічної комісії ООН, в 2010 р. найбільшими споживачами газу в Європі стануть Польща, Румунія, Чехія, Угорщина і Словаччина. Отже, зовнішньоторговельні доходи України завдяки трубопровідному транспорту можуть зрости при запобіганні виробництву обхідних газопроводів.

На нашу думку, слушною є також пропозиція багатьох українських науковців і практиків стосовно відокремлення контрактів на транзит і закупівлю нафти і газу, передбачивши 100-відсоткову оплату транспортних послуг у вільно конвертованій валюті.

Ключове значення для підвищення енергетичної безпеки держави, на нашу думку, має також диверсифікація надходжень паливно-енергетичних ресурсів в Україну. Передусім це стосується нафти, яку можна купува-

ти не у двох-трьох країнах як газ, оскільки є альтернативні варіанти на більш вигідних умовах. Для приймання нафти з Азербайджану, Казахстану, Узбекистану, Ірану, країн Перської затоки та Середземномор'я величезне значення матиме закінчення будівництва Одеського терміналу (Супса — Одеса — Броди — Адамова Застава — Гданськ)¹. Потужність першої черги нового нафтотранспортного коридору, будівництво якого завершено, становить 9—14 млн т на рік, що визначається потребами двох західноукраїнських нафтопереробних заводів (до 4 млн т) та резервом нафтопроводу “Дружба” у напрямку до Словаччини, Угорщини, Чехії, Хорватії та інших країн (5 млн т). Наступним кроком розвитку нафтотранспортної системи “Одеса — Броди” має стати продовження її від Бродів у Польщу — до Плоцька та балтійського експортного терміналу в Гданську. Після завершення будівництва всього комплексу технологічна потужність системи досягне 40 млн т нафти на рік. У зв'язку з цим одне з головних завдань нафтової галузі — початок комерційної експлуатації новозбудованої трубопровідної системи “Одеса — Броди”, яка є найкоротшим шляхом транспортування каспійської нафти до країн Центральної та Північної Європи, — буде вирішено. Однак, за даними міжнародних організацій, до 2006 р. Україні не вистачатиме нафти для повного завантаження трубопроводу. Це пояснюється нестачею інвестиційних ресурсів у галузі, що не тільки не дає можливості продовжити будівництво трубопроводу, а й реконструювати діюче обладнання у галузі та завантажити трубопроводи на повну потужність.

Разом з тим, ситуація у цій галузі стає критичною. Сьогодні більшість діючих нафтопроводів відпрацювали амортизаційний термін, працює близько 45 % фізично і морально застарілих систем автоматичного управління та зв'язку. Період експлуатації нафтоперекачувальних станцій становить 20—40 років. Зношеність насосно-

¹ *Оганян Г.* Енергоносії — головний біль України // *Економіка України.* — 1999. — № 11. — С. 57.

го парку становить у середньому 75—80 %, більшість електродвигунів магістральних насосів — 50—100 %¹. Щороку виникає нагальна потреба у заміні 400—500 км труб. Особливо аварійно небезпечними є ділянки трубопроводів, прокладених територією Західної України, де ерозія металу через природні умови та географічне положення відбувається набагато швидше².

Висока частка зношеності основних виробничих фондів має місце і в газовому господарстві. Близько 17 % основних фондів відпрацювали повністю свій строк, а 15 % наближаються до нього. Окрім того, 1/3 газоперекачувальних агрегатів відпрацювала встановлений моторесурс, 17 % газопроводів відпрацювали встановлений строк експлуатації, а 15 % наближаються до нього. Для технічної та експлуатаційної модернізації газотранспортної системи, поліпшення виробничого процесу в системі навчання кадрів протягом перших десяти років її діяльності необхідно до 500 млн дол. США, а на бізнесові витрати — ще додатково 100 млн дол. США³. Таким чином, виникає ще одна проблема — недосконалість конструкції та низький рівень технічного обслуговування трубопровідних мереж веде до значних втрат продукції, що транспортується. Та найгірше те, що, за даними фахівців, подальші зволікання із реконструкцією трубопровідних мереж можуть стати причиною виникнення через 2—10 років значних за масштабами екологічних та техногенних аварій⁴.

На сучасному етапі є й інші невирішені завдання. Незважаючи на досягнення певних успіхів у розподілі основних видів діяльності в індустрії природного газу,

¹ Оганян Г. Енергоносії — головний біль України // Економіка України. — 1999. — № 11. — С. 57.

² Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд / За ред. Дж. Хансена, В. Канівської. — К.: Світовий банк, 1999. — С. 54.

³ Рубан А. Економічні аспекти реформування газотранспортної системи України за участю іноземних інвесторів // Економіка України. — 2001. — № 2. — С. 27.

⁴ Дияк І. Бюджет-2005: рента как источник неконкурентоспособности // Голос Украины. — 2004. — 16 ноября. — № 215 (3465). — С. 8.

фактична ситуація є такою, що описаний порядок реформування призвів не просто до створення монополії, а монополії одного підприємства. Збереження вертикально інтегрованої структури у нафтовій і газовій промисловості практично виключило можливості для появи навіть елементів конкуренції. Самостійна торгівля незалежних постачальників за прямими договорами зі споживачами цієї продукції є практично неможливою через відсутність недискримінаційного доступу до розподільчих мереж. Немає і нормативної регламентації правил і процедур такого доступу. Крім того, тарифи на транспортування нафти і газу не відповідають ефективному розподілу затрат на їх транспортування між усіма користувачами мереж. Подібна ситуація спричиняє невідповідність структур та систем управління підприємствами нафтогазової галузі сучасним вимогам господарювання, що зумовлює необхідність у зміні підходів до регулювання та реформування галузі.

Залізничний транспорт. Залізничний транспорт поряд з іншими природними монополіями має вагоме економічне, соціальне, політичне та оборонне значення для національної економіки.

Залізничний транспорт України залишається одним із найбільш потужних транспортних систем світу. Українські залізниці є могутньою транспортною системою, яка за розмірами, обсягами вантажних та пасажирських перевезень посідає друге місце після Російської Федерації в СНД. За густотою колійних шляхів (0,037 км на 1 м²) Україна наближається до найбільш розвинутих європейських країн: Великобританія — 0,078 км на 1 м², Польща — 0,074, Франція — 0,06 км на 1 м². За експлуатаційною довжиною українських залізниць Україна посідає четверте місце в Європі (на враховуючи Росію) після Німеччини, Франції і Польщі, а за обсягами перевезень вантажів — друге місце в СНД та Європі (після Росії).

Незважаючи на суттєве зниження протягом останніх років обсягів перевезень, залізничний транспорт є одним

із найрозвинутіших видів транспорту в Україні. Обсяг вантажообігу залізниці становить 40—50 %, пасажирообігу — 50—70 % загального обсягу перевезень¹. Зокрема, частка перевезень вантажів “Укрзалізницею” в загальному вантажообігу України становила 40 % у 1999 р., 44 — у 2000 р., 45 % — у 2001 р.² Для прикладу наведемо інформацію про вантажообіг та пасажирообіг у 2003 р. (рис. 1.13 та 1.14).

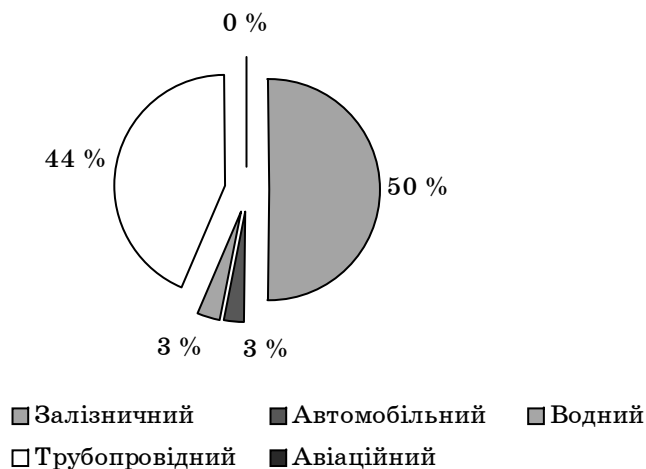


Рис. 1.13. Порівняльна діаграма вантажообігу за видами транспорту в Україні у 2003 р.

Частка міжнародних перевезень на залізничному транспорті України становить 40 %³. Не викликає сумніву той факт, що стан транспортних комунікацій України має відповідати вимогам європейської інтеграції.

¹ Розраховано за даними: Статистичний щорічник України за 1998 р. / Держкомстат України. — К.: Техніка, 1999. — С. 251; Експрес-довідь Держкомстату. — К., 2003. — С. 84.

² *Воцилко В.* Залізнична логіка галузі // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2003. — № 3 (6). — Ст. 5.

³ *Цветов Ю.М.* Научные проблемы и практические задачи интеграции транспорта Украины в европейскую и мировую транспортную систему: Сб. докл. “Транспорт — 21 век”. — Одесса, 1998. — С. 170.

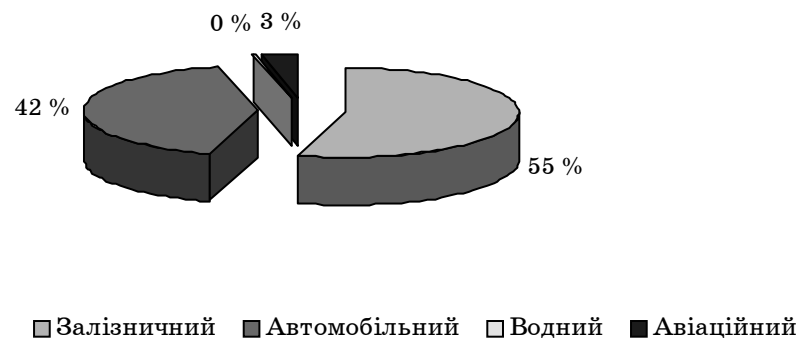


Рис. 1.14. Порівняльна діаграма пасажирообігу за видами транспорту в Україні у 2003 р.

Поряд з цим, стан технічних засобів не забезпечує їхньої безпечної експлуатації, якості обслуговування споживачів. Переважна частина колій змонтована на дерев'яних шпалах, з яких 20 % не придатні для подальшого використання¹. В окремих випадках частка зношваності основних фондів досягла 80—90 %². Насамперед це стосується залізничних вокзалів, станцій, засобів зв'язку та управління рухом поїздів. Техніко-економічні та експлуатаційні характеристики залізниці знижуються також через невідповідність ширини колій світовим стандартам, що особливо негативно впливає на обсяги закордонних та транзитних перевезень. Все це ускладнює вирішення проблем безпеки вантажів і пасажирських перевезень, знижує конкурентоспроможність галузі у міжнародних перевезеннях. Більше того, за наявного рівня інвестицій залізниці вже у найближчій перспективі не зможуть забезпечити потреби у перевезеннях навіть в існуючих обсягах. Таким чином, подальше скорочення обсягу інвестицій є неприпустимим і загрожує негативними економічними наслідками.

¹ Програма реструктуризації залізничного транспорту України. Офіційний документ. — К., 1998. — С. 20.

² *Карпінський Б., Макух Б.* Транспортна система України в контексті європейської інтеграції // Економіка України. — 1998. — № 7. — С. 18.

Ринок надання послуг користування залізничними коліями є високо монополізованим. Він становить єдину монолітну структуру “Укрзалізниця”, яка функціонує як на ринку природної монополії (надання послуг користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, іншими об’єктами інфраструктури), так і на потенційно конкурентних ринках (вантажних та пасажирських перевезень, будівельної індустрії тощо).

Незважаючи на те, що на ньому діють інші підприємства, які мають власні під’їзні колії, їх частка є дуже незначною, а тому не може створити реальної конкуренції “Укрзалізниці”.

Іншою є ситуація на ринках перевезення пасажирів і вантажів. На цих ринках, що є суміжними зі сферою природної монополії, можуть розвиватися два види конкуренції: конкуренція між різними видами транспорту і конкуренція між підприємствами в межах однієї галузі. Таким чином, цей ринок можна визнати конкурентним, оскільки конкуренцію на ньому становлять підприємства автомобільного, річкового, трубопровідного, авіатранспорту, а також комбіновані перевезення з використанням кількох видів транспорту, які набули поширення останнім часом. Ефективної конкуренції немає лише тоді, коли вантажі нерентабельно перевозити іншими видами транспорту.

Разом з тим, багатоланкова структура управління на залізничному транспорті сприяє непрозорості діяльності залізниць, створює умови для порушень чинного законодавства. Зокрема досвід роботи АМКУ показав, що до останнього часу за кількістю виявлених і припинених порушень підприємства залізничного транспорту належали до групи юридичних осіб, які є постійними порушниками антимонопольного законодавства. За численними зверненнями споживачів органи Комітету розглянули понад 75 справ, внаслідок чого порушення згодом були припинені, а порушників притягнуто до відповідальності¹. Серед типових порушень слід виділити цінові

¹ Воцилко В. Залізнична логіка галузі // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2003. — № 3 (6). — Ст. 5.

зловживання під час надання послуг з вантажних перевезень, при формуванні витрат на послуги та роботи, зловживання на суміжних ринках, нав’язування непотрібних споживачам послуг, встановлення дискримінаційних цін, тарифів тощо.

Отже, і на залізничному транспорті запровадження ефективних механізмів контролю на ринках, що перебувають у стані природної монополії, є невідкладним завданням.

Сфера зв’язку. Як частина інфраструктури економіки держави зв’язок є одним із основних джерел її економічного зростання. У нових умовах господарювання його роль визначена необхідністю швидкого переміщення значних потоків інформації, забезпечення надійного та якісного зв’язку з будь-якою точкою планети і, що найважливіше, створення єдиного інформаційного середовища на території України.

Як уже зазначалося, розвиток конкуренції у галузі зв’язку — справа недалекого майбутнього. Вплив науково-технічного прогресу і поява принципово нових технологій дають змогу розширити продуктові межі цього ринку.

Як позитивний факт слід зазначити, що на сучасному етапі економічного розвитку в Україні вже закладено підвалини для появи конкурентних механізмів у цій сфері. Бурхливий розвиток радіоелектроніки дав змогу значно розширити діапазон радіочастотного спектра, що використовується для телекомунікаційних систем. Скажімо, великі перспективи розвитку конкуренції у сфері місцевого та міжміського телефонного зв’язку пов’язані з діяльністю спільних підприємств (“Український мобільний зв’язок”, “Інфоком”, “Елсаком України”, “Телесистеми України” тощо) та ВАТ “Телекомінвест”. Крім того, як частковий субститут місцевого телефонного зв’язку можна розглядати пейджинг — радіовиклик — вид одностороннього рухомого зв’язку. Таким чином, ринок послуг електрозв’язку певною мірою може бути конкурентним. Однак незважаючи на те, що в окремих

секторах галузі останнім часом розвивається конкуренція, на сьогодні вона є однією з найбільш монополізованих. Це зумовлено насамперед наявністю сфери природної монополії у галузі, недосконалістю нормативно-законодавчої бази, яка регулює галузь, браком незалежного регуляторного органу тощо.

Ситуація на ринках зв'язку визначається, насамперед, наявністю такого потужного оператора, як ВАТ “Укртелеком”, який є суб'єктом природної монополії на ринку місцевого телефонного зв'язку, а також на ринку користування некомутованими каналами зв'язку, які повністю знаходяться на балансі “Укртелекому”. До складу “Укртелекому” сьогодні входять 35 державних підприємств і організацій із 738 філіями.

Загалом український телекомунікаційний ринок складається з 4 головних сегментів: місцевий фіксований зв'язок, міжміський та міжнародний зв'язок, мобільний зв'язок та послуги Інтернет. Проаналізуємо ринкову структуру кожного з названих сегментів і спробуємо виявити основні сучасні тенденції та проблеми.

Зазначимо, що лібералізація вітчизняної телекомунікаційної галузі юридично була започаткована Законом України “Про зв'язок” від 16.05.1996 р.¹ Однак сьогодні на ринку місцевого фіксованого зв'язку повністю домінує “Укртелеком”, який контролює 80 % ринку (обслуговує близько 8,5 млн абонентів). Щоправда, на цьому ринку функціонує кілька приватних компаній “Фарлеп”, “Оптіма”, “Тревелінік Телеком” тощо. Між тим, протягом останніх років найбільшу кількість номерів запровадив “Укртелеком”, а тому і так незначна частка приватних операторів майже не зростала. Малоймовірно, що протягом найближчих кількох років ринкова структура суттєво зміниться, а отже, “Укртелеком” збереже свою частку, а можливо, і збільшить.

Ринки міжміського та міжнародного телефонного зв'язку, які є суміжними до ринків природної монополії,

¹ Втратив чинність у зв'язку з прийняттям у грудні 2003 р. Закону України “Про телекомунікації”.

є також монополізованими. За даними Державного комітету зв'язку та інформатизації, на 1 березня 2003 р. було видано 9 ліцензій на міжміський і міжнародний зв'язок, 7 — на стільниковий зв'язок. Здається, що це мало створити умови для розвитку реальної конкуренції. Однак нині як ринок міжміського зв'язку, так і ринок міжнародного зв'язку можна вважати конкурентними лише формально. Отже, на ринку міжміського телефонного зв'язку монополістами практично залишаються ВАТ “Укртелеком” та його філія “Утел”, яким за кількістю хвилин належить близько 95 % цього ринку¹. Причинами такої ситуації є те, що ліцензії на надання подібних послуг, крім названих компаній, має лише ДП “Голден Телеком”. Всупереч чинному законодавству, Держкомзв'язку не видавав нових ліцензій на надання таких послуг та побудову первинних мереж зв'язку. Стосовно розвитку конкуренції на ринку надання послуг міжнародного зв'язку, то ліцензії отримали 9 операторів. Разом з тим, нові оператори здобули лише 12 % цього ринку. Наведені факти засвідчують неефективність сучасної системи регулювання галузі. Це пояснюється тим, що донедавна функції регулювання в галузі було покладено на галузевий орган — Держкомзв'язку², який відстоював інтереси підконтрольних підприємств. Отже, розраховувати на реальну здорову конкуренцію у цій сфері підприємництва поки що марно.

Варто зазначити, що розвиток нових технологій призвів до виникнення нових видів послуг зв'язку, які також становлять конкуренцію на міжнародному рівні, зокрема IP-телефонії. Остання за співвідношенням ціна — якість є значно привабливішою для споживачів (тарифи IP-телефонії є в кілька разів (!) дешевшими). За при-

¹ Тези міжнародної конференції “Особливості регуляторної політики у сфері ІКТ в Україні”. — К.: АМК, 2003.

² Літом 2004 р. Указом Президента були об'єднані Міністерство транспорту та Держкомзв'язку й утворене єдине Міністерство транспорту і зв'язку з виділенням у його складі Державного департаменту зв'язку.

близкими оцінками, на нинішньому етапі IP-телефонія займає 20—25 % міжнародного трафіка з України. Між тим, незважаючи на видані ліцензії, взаємопідключення операторів були віддані на розсуд домінуючого державного оператора — ВАТ “Укртелеком”, який маючи законодавчо закріплені права на телефонні мережі та усвідомлюючи, що функціонування в цьому сегменті конкурентів очевидно призведе до значних втрат ним прибутків, не поспішає надавати доступ до мереж зв’язку приватним операторам та вести співробітництво. Свідченням сказаному можуть бути позов у суд на “Укртелеком” про порушення прав ДП “Голден Телеком”, відключення від мереж операторів IP-телефонії у 2002 р. тощо.

Сегмент мобільного зв’язку України, незважаючи на значний мережевий ефект, включає чотирьох операторів мобільного зв’язку: “Київстар”, УМС, “Голден Телеком”, “Телесистеми України”. Цей сегмент ринку телекомунікацій можна кваліфікувати як олігопольний, при цьому конкуренція між двома найбільшими гравцями є також більше формальною, ніж реальною.

Можна констатувати, що сегмент послуг Інтернет-зв’язку представляє найбільш конкурентний ринок української телекомунікаційної галузі. У 2003 р. в Україні зареєстровано близько 400 Інтернет-провайдерів, 6 із них (“Укртелеком”, LuckyNet, IPTelecom, “Голден-Телеком”, “Інфоком”, “Фарлеп”) — контролюють 80 % ринку¹.

Розвиток конкуренції на ринку зв’язку в Україні стримується наявністю специфічних вхідних бар’єрів. Перший з них пов’язаний з тією обставиною, що для провадження діяльності у сфері телекомунікацій потрібні ліцензії. Потреба у ліцензіях пов’язана з наявністю технічних стандартів на обладнання, що застосовується в мережах, правил і норм технічної експлуатації, сертифікації технічних засобів тощо. Ліцензуванням поки що

¹ Миллионы “на дроти”// Инвестгазета. Рейтинг 100 лучших компаний. — 2004. — № 2. — 22 июня. — С. 123.

займається Державний комітет зв’язку та інформатизації (ДКЗІ) у складі Міністерства транспорту та зв’язку, що також створює певні перешкоди для конкуренції.

Свідченням сказаному може слугувати спроба компаній “Оптіма”, УМС, “Укрсат”, “Фарлеп”, “Велтон Телеком”, Української Енергетичної компанії отримати у ДКЗІ ліцензій на надання послуг з міжнародного зв’язку. Проте такі ліцензії, як уже зазначалося, практично не видавались. Цей адміністративний бар’єр для входу на ринок частково пояснюється намаганнями підвищити інвестиційну привабливість “Укртелекому”.

Наступний бар’єр пов’язаний з технічною неминучістю інтеграції мобільного зв’язку з місцевою телефонною мережею, щоб забезпечити абонентам мобільного зв’язку можливість з’єднання з абонентами місцевого зв’язку. Взаємовідносини нових операторів зв’язку і вже існуючих, які є власниками великої номерної місткості та розвинутої мережі загального користування, базуються на контрактній основі. При цьому, одна зі сторін, поперше, займає домінуюче становище і, по-друге, розглядає контрагента як свого потенційного (чи реального) конкурента. До тих пір, поки не визначений порядок підключення до мережі загального користування і регулювання тарифів за підключення та використання каналів мережі, домінуючий суб’єкт господарювання може використовувати різні заходи для обмеження конкуренції: нав’язування не вигідних умов контракту, завищення тарифів, цінову дискримінацію “чужих” компаній.

Отже, розвиток конкуренції в межах потенційно конкурентного (а також високоприбуткового сегмента) українського телекомунікаційного ринку до цих пір обмежувався адміністративним втручанням галузевого відомства.

Важливо зазначити ще одну важливу деталь: потреби людства у зв’язку зростають надзвичайно високими темпами. Тому освоєний радіочастотний діапазон сьогодні необхідно розглядати як значно обмежений природний ресурс, використання якого потребує ретельно-

го планування, жорсткого управління і державного контролю.

Розглядаючи питання особливостей функціонування та державного регулювання у відповідній сфері, ми виходимо з того, що з одного боку, ця галузь є природною монополією, а з іншого — об'єкт нашого дослідження функціонально містить у собі механізми перетину негативних наслідків у поведінці суб'єктів господарювання, які надають кінцеві послуги зв'язку споживачам.

Слід зауважити, що на тлі загального спаду виробництва в країні та зниження споживчого попиту на товари і послуги практично всіх галузей економіки, зв'язок залишається чи не єдиною галуззю, де таких тенденцій не спостерігалось. Більше того, попит на послуги місцевого та міжміського телефонного зв'язку значно перевищує пропозицію. Як відомо, на конкурентних ринках виробники на збільшення попиту реагують збільшенням виробництва. “Укртелеком” поводить себе як істинний монополіст: наслідком попиту, що зростає, стає значне підвищення цін на продукцію. Прикладом сказаного є перманентне підвищення цін на основні види послуг зв'язку.

Важливим моментом є також інша проблема, яка, як правило, вирішується на користь природних монополістів, — це встановлення плати за підключення до мереж. При цьому резонно виникає запитання: за що саме стягується плата? Чи спрямовуються ці платежі на розвиток комунікаційної мережі, якщо їх потужність недостатня, чи ця плата встановлюється за виконання чисто технічної роботи? Абсолютно законно споживач може поставити питання про право власності. Якщо він платить за збільшення потужності телефонної станції, то має право стати власником тієї частки, яку профінансував.

Наявна практика функціонування дає змогу “Укртелекому” отримувати монополістичний прибуток. Зокрема за 1999 р. рівень рентабельності підприємства становив 37 %¹.

¹ “Укртелеком” в цьому році продан не буде, але гроші в бюджет поступят // Украинская инвестиционная газета. — 2000. — 21 марта. — С. 17.

Протягом останніх років ВАТ “Укртелеком” входить у десятку найприбутковіших компаній України.

Разом з тим, для досягнення якісного і кількісного рівня розвитку системи телекомунікацій потрібні інвестиції на суму не менше 19 млрд грн. Сьогодні галузь може забезпечити не більше 0,5 млрд грн, в тому числі “Укртелеком”, навіть за такого високого рівня рентабельності — не більше 0,4—0,6 млрд грн. Це означає, що для досягнення бажаного технічного рівня потрібні десятки років¹. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба у створенні сприятливих умов для залучення всіх видів інвестиційних ресурсів. Умовою інтенсивного розвитку телекомунікацій в Україні є вихід на міжнародні та внутрішні ринки приватного капіталу. Тільки такий підхід дасть змогу забезпечити комплексний розвиток галузі на основі її реструктуризації і підвищення конкурентоспроможності послуг; удосконалення тарифної політики для досягнення компромісу між інтересами постачальників послуг та споживачів.

Ринки послуг централізованого теплопостачання, водопостачання та водовідведення. У сфері житлово-комунального господарства природними монополістами визнаються підприємства, що займаються централізованим постачанням холодної і гарячої води від водосховищ споживачам, підприємства, які здійснюють виведення використаної води та її очистку, підприємства комунальної теплоенергетики. Вони займають монополістичне положення, як правило, на регіональних і місцевих ринках.

Сьогодні в Україні нараховується 2003 суб'єкти природних монополій, що функціонують у цій сфері, з них 1395 підприємств здійснюють централізоване водопостачання та водовідведення і 608 — займаються централізованим теплопостачанням.

¹ Програма реструктуризації Українського об'єднання електров'язку “Укртелеком”, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 04.01.1998 р. № 1. — С. 1.

Дослідження засвідчують, що сьогодні житлово-комунальне господарство є найбільш технічно відсталою галуззю економіки з багатьма проблемами, які останнім часом особливо загострилися. Зокрема, критичної межі досяг технічний стан мереж і споруд. В аварійному стані перебуває 30 % водопровідних та 27 % каналізаційних мереж; майже 14 тис. км теплових мереж. Планово-переджувальний ремонт поступився місцем аварійно-відбудовним роботам, витрати на які у 2—3 рази вищі. Кількість та обсяги повністю амортизованих основних фондів і обладнання теплоенергетики, водопостачання, водовідведення в 1,5—2 рази більші, ніж у будь-якій іншій галузі. На відновлення основних фондів потрібно понад 5 млрд грн¹. Не викликає сумніву, що подібна ситуація спричиняє невідповідність структур та систем управління підприємствами житлово-комунального господарства умовам інтегрування в ринкову економіку. Про це свідчить хоча б той факт, що число щорічних поломок трубопроводної мережі водопостачання становить 1—4 поломки на 1 км, що у 5 разів перевищує аналогічний показник у країнах Західної Європи. Середній рівень течі та технічного використання води становить 30 %, а у деяких мережах він досягає 50 %. Втрата води у міських мережах 10—70 м³ · км/день (у Західній Європі — 2—10 м³ · км/день)².

Невирішеними залишаються питання фінансування, утримання, оновлення, розвитку та модернізації діючих потужностей. Підприємства не мають вагомих економічних стимулів до оптимізації структури тарифів та зниження нераціональних витрат матеріально-технічних ресурсів. На тлі всіх цих негараздів зростає кількість порушень антимонопольного законодавства у цій сфері. За даними звітності АМК за 1995—2003 рр., ти-

¹ Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002—2005 роки та на період до 2010 року, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 14.02.2002 р. № 139.

² Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 62.

повими порушеннями є зволікання підприємствами комунальної теплоенергетики щодо вирішення питання прийому в експлуатацію лічильників теплової енергії, чим споживачів примушували до розрахунків за спожиту теплову енергію на основі з розрахунків за опалювальною площею, а не за показниками лічильника; встановлення монопольних цін у сфері вільного ціноутворення на суміжних ринках, “приховане” підвищення цін шляхом зниження якості послуг та зменшення обсягів їх надання тощо.

Головними причинами зловживань монопольним становищем підприємствами житлово-комунального господарства є недостатньо ефективний механізм регулювання їх діяльності, що не стимулює ці підприємства до впровадження прогресивного обладнання для надання послуг, поліпшення організації виробництва і, таким чином, до зниження основних складових собівартості послуг.

Формування цими підприємствами тарифів здійснюється не на основі розрахунків з техніко-економічним обґрунтуванням, а на підставі фактичних витрат минулих періодів, величина яких не завжди відповідає реальності. На державному рівні не вирішена проблема щодо норм втрат води, теплової енергії, які відшкодовуються за рахунок тарифів. Використання усереднених показників за фактом дає можливість компенсувати за рахунок споживача втрати від безгосподарності.

Характерними особливостями стану суб'єктів природних монополій у сфері централізованого постачання води, тепла тощо є розгалуженість мереж, що створює об'єктивні бар'єри для запровадження конкуренції. Проте у теплопостачанні є можливість для впровадження альтернативних наявним централізованим системам більш ефективних автономних систем забезпечення тепловою енергією.

В Україні створено три перші міські експериментальні теплосервісні організації, які впроваджують автономне енергозберігаюче обладнання як альтернативу наявним централізованим системам у містах Севасто-

полі, Києві, Житомирі. Передбачається також передача у власність територіальних громад теплових електричних централей, районних та відомчих опалювальних котелень разом із тепловими мережами до абонентів.

Для поглиблення процесу структурних реформ у цьому секторі, на наш погляд, доцільно стимулювати створення міських теплосервісних підприємств різних форм власності як альтернативи наявним підприємствам теплових мереж для впровадження автономних та нетрадиційних високоефективних джерел теплової енергії.

Підсумовуючи викладене, не можна не погодитись, що вітчизняні монопольні утворення становлять розгалужений сектор економіки, який міцно утвердився в народному господарстві та часто зловживає своїм становищем на ринку завдяки недосконалій моделі антимонопольного регулювання і лобістському тиску на владні структури. Виступаючи, з одного боку, найбільшим кредитором економіки, цей сектор також бере участь у макроекономічних перерозподільчих процесах через механізм підвищення цін. У результаті тягар заборгованості перекладається на державний бюджет, середні верстви населення та підприємства немонополізованих секторів економіки, які користуються продукцією природних монополістів¹.

Аналіз проблем та особливостей функціонування ринків природних монополій у різних галузях економіки України дає підстави для таких висновків.

По-перше, природні монополії в Україні за допомогою географічних, історичних та економічних чинників відіграють вагомую роль у соціально-економічному розвитку країни. Продукція цих сфер виробництва використовується в усіх, без винятку, виробничих процесах та задовольняє першочергові потреби житлового сектору. Через систему оподаткування вони забезпечують значну частку доходів національного бюджету. Тому

¹ Система регуляторів перехідної економіки України: Монографія / Ред. кол.: В.І. Кононенко (відп. ред.) та ін. — К.: НАН України; Ін-т економіки, 1999. — С. 141.

стабільність у суспільстві, подолання структурних диспропорцій та економічне зростання значною мірою пов'язані з ефективністю функціонування природних монополістичних структур.

По-друге, режим функціонування та розвитку природних монополій в Україні значною мірою визначається особливостями затяжного етапу трансформації економіки та суспільства. Зокрема високий рівень зношеності основних фондів, хронічна нестача інвестиційних ресурсів, неплатежі за отриману продукцію тощо негативно впливають на фінансово-економічні результати діяльності цих компаній.

По-третє, брак ефективного регулюючого механізму в країні призвів до того, що природні монополісти приймають поведінку класичної монополії: намагаються отримати додатковий прибуток; організують надмірну дискримінацію ціни; здійснюють “тіньовий” оборот капіталів; не приділяють належної уваги ефективності управління і розвитку чи технічного прогресу. Ці обставини обмежують ефективність господарської діяльності усіх інших суб'єктів ринкової системи та перешкоджають переходу економіки країни в режим економічного зростання.

По-четверте, програми заходів реформування галузей з природними монополіями в Україні проводились без єдиної, продуманої концепції державної структурної політики. У підсумку результати таких змін є недостатньо вагомими з погляду повної адаптації відповідних галузей і окремих підприємств до нових умов господарювання, розвитку конкуренції та встановлення ефективного державного контролю.

Все викладене вище дає підстави стверджувати, що невідкладним завданням трансформаційної економіки України є створення досконалої системи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій з метою встановлення таких “правил гри” на ринку, які б стимулювали ефективне функціонування цих підприємств та їх динамічний розвиток в інтересах суспільства. Пошук

оптимальних шляхів вирішення цього завдання — поєднання заходів державного впливу та ринкових саморегуляторів — становитимуть основний зміст і проблематику наступного розділу.

Розділ 2

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

2.1. Організаційні форми і методи регулювання природних монополій

Більшість сучасних негараздів, які мають місце у галузях природних монополій в Україні, зумовлені тим, що з самого початку економічних перетворень була проігнорована одна з головних умов реформування — система правового регулювання та законодавчого забезпечення цього процесу, яка має формуватися перед початком проведення радикальних реформ. Численні прогалини залишаються і в теоретико-методологічній базі. Зокрема, не визначені основні форми цінового регулювання підприємств, не розроблена цілісна концепція реформування відносин власності та впровадження елементів конкуренції у цих галузях, не вивчені мотиви поведінки підприємств у процесі їх адаптації до ринкових умов господарювання, залишаються відкритими питання впровадження механізмів їх реструктуризації тощо.

Саме тому теоретичне узагальнення досвіду публічно-правового регулювання господарської діяльності суб'єктів природних монополій у країнах з розвинутою ринковою економікою, вивчення досвіду і особливостей інституційно-правового та організаційно-економічного забезпечення їх функціонування є особливо актуальним, якщо врахувати, що в сучасній вітчизняній економічній

та юридичній науковій літературі зазначені питання належно не висвітлені.

Як відомо, у країнах зі зрілим ринковим господарством правові системи регулювання діяльності природних монополій удосконалювалися протягом багатьох років, тому вони є значно досконалішими порівняно з українським законодавством. У цілому регулювання діяльності підприємств природних монополій, як і інших підприємств суспільного користування (Public Utility¹), у багатьох розвинутих країнах здійснюється у межах загальних заходів економічної та промислової політики держави. Цей вплив можливий у *двох формах* — прямій і непрямій. Серед форм *прямої участі* виокремлюють: державну власність, участь держави у власності та фінансуванні частини інвестиційних проектів і програм економічного розвитку компаній. Як форми *непрямої участі* визнаються: а) загальні — регулювання цін, обсягів випуску, регулювання у сфері науково-технічного прогресу, податкова політика; б) специфічні — ліцензійна діяльність.

Методи державного регулювання природних монополій² передбачають контроль за рівнем і структурою цін, обсягом пропозиції продукції на ринку, рівнем доходів природного монополіста (у формі прибутку, комісійних тощо), бар'єрами входу (виходу) на ринок (з ринку), якістю продукції (послуг), правилами безпеки, фінансовою структурою і структурою власності регульованої компанії тощо³.

¹Назва Public Utility вперше була використана в XIX ст. стосовно фірм, що виробляли товари чи надавали послуги, в яких докорінно була зацікавлена більшість людей. Public Utility — це фірма, для якої характерні такі ознаки: 1) суттєву частину в бізнесі займають послуги, які є важливими для широкого кола споживачів; 2) її фінансування включає в себе інвестування значних сум, враховуючи капітал, отриманий від значної кількості представників громадськості; 3) розвиток і розширення бізнесу безпосередньо впливає на розвиток, зростання та експансію суспільного добробуту, ділової активності й розвитку промисловості на конкретній території.

²Під методами державного регулювання природних монополій ми розуміємо спосіб і порядок встановлення економічних нормативів їх господарської діяльності.

³ *Пікулькин А.В.* Система государственного регулирования. — М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1997. — С. 68.

Оскільки існування однієї компанії на цьому етапі розвитку науково-технічного прогресу є неминучим і незворотним явищем у низці галузей народногосподарського комплексу, це створює можливості для зловживання ціновою політикою, якістю послуг, порушення так званих “правил гри” на ринку. Причому, досвід переконливо доводить, що зловживання фірмою ринковою владою у формі завищення витрат і/або необґрунтованого збільшення прибутку зводить нанівець більш високу технічну ефективність. Разом з тим, наявність асиметрії інформації (оскільки виробник у галузі один) дає змогу завуалювати зловживання, їх часто досить важко виявити. Тому реальна ефективність відома лише самому виробнику.

З огляду на це, суспільство змушене шукати шляхи і методи усунення негативних тенденцій на подібних товарних ринках, тим більше, що ці галузі є соціально значущими — забезпечують населення, підприємства та організації життєво необхідними послугами, суттєво впливають на розвиток економічних взаємовідносин у державі.

Можна сказати, що “природність” монополізації тих чи інших сфер господарської діяльності у різних країнах має конкретно-історичну природу. Однак здебільшого до них відносять інфраструктуру залізничного, авіаційного транспорту, тепло-, водопостачання та водовідведення, низку видів комунальних послуг та послуг зв'язку тощо. Кожна країна формує власне рішення і щодо характеру та жорсткості регулюючих впливів. При цьому, наукові розробки та практичний досвід показують, що основою конкурентної політики у цих галузях є регламентація діяльності підприємств, які, займаючи монополісну позицію, в багатьох випадках чинять перешкоди вільній конкуренції.

Між тим, як уже зазначалося, природні монополії здійснюють значний внесок у добробут усього суспільства та його окремих членів. Тому держава змушена адміністративними методами досягати тих результатів, які в інших галузях економіки досягаються “природним”

п шляхом в результаті дії конкурентно-ринкових сил. Не випадково в західній економічній літературі галузі, в яких держава регламентує механізм господарювання, отримали назву регульованих. Взагалі у світовій практиці є широкий спектр можливих впливів держави на природні монополії: пряме регулювання, суспільна власність, привілейовані торги чи дерегулювання, які ми детальніше охарактеризуємо у наступному розділі монографії.

Як відомо, у країнах з ринковою економікою правові системи регулювання природних монополій удосконалювалися протягом багатьох років, тому вони є значно досконалішими порівняно з українським законодавством. Зважаючи на євроінтеграційні прагнення України і той факт, що Україна має статус “сусіда ЄС”, а в подальшому, можливо, й приєднається до цієї організації, неабияку цікавість становить вивчення досвіду регулювання діяльності суб’єктів природних монополій у країнах — членах Євросоюзу. Потрібно зазначити, що це саме той сектор економіки, в якому конкурентне законодавство ЄС широко розвивалось і значно вплинуло на конкурентну політику країн-членів.

Зауважимо, що термін “природна монополія” у країнах Європейського Союзу та інших країнах з усталеними ринковими відносинами був і залишається економічним терміном, а не юридичним. Основними проблемами, які розглядаються у контексті регулювання діяльності суб’єктів природних монополій, є захист інших суб’єктів господарювання, населення від влади монополістів, а також питання про те, наскільки потрібно захищати природну монополію, щоб не зашкодити загальнодержавним інтересам. На законодавчому рівні цей підхід відображає той факт, що в законодавстві багатьох країн (зокрема у Німеччині, Великобританії, Бельгії, Франції, США тощо) немає спеціальних законів щодо природних монополій. Більше того, у конкурентному законодавстві багатьох країн Західної Європи термін “природна монополія” взагалі не згадується. Це зумовлено передусім тим, що мета цього законодавства — ви-

значення, чи взагалі будь-який суб’єкт є монополістом, а не чому він є монополістом.

Проблема визначення “громадських послуг” (послуг залізничного транспорту, зв’язку, тепло-, електро-, водопостачання тощо) виникла в іншому аспекті, пов’язаному із законодавством Європейського Союзу. З самого початку ФРН та ряд інших країн — членів ЄС намагалися захистити державні монополії від конкуренції у межах Європи, аргументуючи це тим, що вони забезпечують основні потреби суспільства. Однак цей аргумент виявився непридатним для ЄС¹, фундаментальним принципом якого є забезпечення повної конкуренції між державними та приватними компаніями.

Правові засади формування політики у сфері конкуренції визначені у Римському договорі. Основна концепція, якої дотримується Єврокомісія, базується на кількох принципах².

- в економіці немає секторів, які можуть бути захищеними від конкуренції завдяки своїй природі — всі ринки мають бути лібералізовані;
- кожна держава — член ЄС є вільною у власному визначенні послуг загального використання, які можуть надаватись через механізм обмеження конкуренції;
- обмеження конкуренції має бути адекватним, тобто державне регулювання не повинне бути більшим, ніж надання гарантій, необхідних для виконання природними монополістами їх завдань;
- законодавство ЄС не передбачає для підприємств, що наділені спеціальними правами на ринку для задоволення суспільних потреб, обов’язкової державної чи приватної форми власності. Проте ставлення до такого

¹ У Європейському Союзі часто визначення того, яку діяльність слід вважати соціально важливою, є політичним рішенням. Наукові дослідження засвідчили, що було зроблено багато спроб визначити таку діяльність більш точно, але всі вони виявилися безуспішними, оскільки коректувалися внаслідок змін у політичних поглядах та залежно від фінансової можливості держави.

² Communication From the European Commission on Services of General Interest, Official Journal. — 2001. — No. 17. — P. 4.

підприємства має бути таким самим, як і до його конкурентів.

Таким чином, особливість конкурентної політики стосовно природних монополій у ЄС полягає в тому, що державні органи вважають за необхідне впроваджувати поступову лібералізацію ринку та конкуренцію в монопольних галузях з метою підвищення якості надання послуг та зниження цін. Міжнародний досвід довів, що гарантії постачання таких товарів, як електрична енергія та природний газ не піддаються небезпеці, навіть коли вони реалізуються на конкурентній основі¹. У зв'язку з цим на сучасному етапі основні норми договору дедалі більше піддаються критиці. Це переважно стосується положень, котрі передбачають винятки з-під дії цієї статті: підхід до регулювання монополій, існування яких у минулому розглядалось як вкрай необхідне, сьогодні більш диференційований. Йдеться про те, що в окремих секторах галузей з елементами природної монополії відмінність має бути між інфраструктурою та сервісом, що через неї надається. Коли немає можливості сформувавши іншу конкуруючу інфраструктуру з причин значних інвестицій, можливо та бажано створити конкуруюче середовище стосовно сервісу, що надається.

Водночас незаперечним є і той факт, що уряди багатьох країн визнають необхідність спеціального регулювання стосовно підприємств, які забезпечують надання окремих послуг. З цією метою у законодавстві ЄС було введено поняття послуг загальноекономічного значення, реалізація яких потребує участі держави і до певної міри обмеження конкуренції. На сучасному етапі до таких послуг зараховують транспортування та розподіл газу й електроенергії, розподіл води та водовідведення, послуги місцевого електрозв'язку, радіо й телебачення, спеціалізовані послуги портів, аеропортів. Відповідно до норм

¹ Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. посіб. — К.: ТОВ “Макрос”, 2002. — С. 79—80.

ЄС, державні органи країн-членів можуть надавати особливі, у тому числі монопольні, права приватним або державним підприємствам “для надання послуг загальноекономічного значення”. Разом з тим, суб'єкти господарювання надають послуги лише у межах визначених повноважень, що належать до загальних економічних інтересів. Однак якщо в рамках визначених прав вони перевищують рівень реалізації цих послуг, то їхні дії кваліфікуються як такі, що обмежують чи перешкоджають конкуренції, і скасовуються.

Між тим, існування природних монополій можна виправдати з огляду не лише на техніко-технологічні причини, а й політичні та економічні також. Наприклад, найпоширенішим завданням природної монополії у ФРН є забезпечення певного стабільного рівня доходності для місцевих суб'єктів природної монополії для того, щоб вони могли забезпечувати надійне надання послуг або надавати перехресні субсидії іншим службам відповідно до завдань соціальної політики держави.

У США і Великобританії відповідна проблематика розглядається також під кутом доктрини “необхідних для суспільства послуг” (Public Utility), або “послуг суспільного користування”. Концепція Public Utility закріплена і історично, і юридично. Офіційне віднесення підприємства до Public Utility означає, що воно перебуває у приватній власності та підлягає державному регулюванню.

Історія розвитку системи антитресівського законодавства США, у тому числі щодо регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, має більш ніж столітню історію. Формування цієї системи розпочалося із розробки основоположного антитресівського закону Шермана (1890 р.), а пізніше — появи ще 4 відповідних законів. На сучасному етапі регулюючі органи у своїй діяльності керуються також різними галузевими законами, а саме: законом про холдинги у комунальному господарстві, законом про залізничні перевезення, законом про телекомунікації, законом про енергетичну політику тощо. Державне регулювання, як правило, охоплює такі пи-

тання, як забезпечення доступності продукції будь-якому платоспроможному суб'єкту на рівних умовах, безпеки виробництва і споживання, високих стандартів якості. Та, мабуть, чи не найважливішим підконтрольним параметром є ціна.

Слід указати на критичне переосмислення традиційного антитресівського законодавства в останні роки внаслідок глобалізаційних процесів та розвитку науково-технічного прогресу, яке привело до еволюції відносин держави і природних монополій. В останні десятиріччя тут також проводяться реформи з регулювання та вживаються заходи з дерегулювання. При цьому в найзагальнішому вигляді під дерегулюванням мають на увазі або відміну (пом'якшення) жорстких державних заходів, які обмежують окремі галузі від конкуренції, або спробу перенести в ці галузі основні риси висококонкурентних ринків. Вжиття цих заходів викликане бажанням ліквідації негативних наслідків монополізації ряду галузей, пов'язаних із державним втручанням. Негативні наслідки тривалого державного регулювання можуть виявлятися в необґрунтованих цінових спотвореннях, коли рівні цін на послуги суб'єктів промислової інфраструктури надто перевищують рівень граничних витрат. При цьому одна група споживачів виявлялася в менш вигідному становищі, ніж інша, зокрема, пасажери авіаліній на дальніх маршрутах; особи, які користувались міжміським та міжнародним зв'язком, несли додаткові витрати від необґрунтовано завищених цінових надбавок, у той час як пасажери авіаліній на ближніх маршрутах, абоненти місцевих телефонних ліній часто користувалися послугами за цінами, рівень яких був значно нижчим від рівня граничних витрат¹.

Зазначимо, що заходи з дерегулювання були ініційовані не тільки політичною волею, судовими прецен-

¹ Белоусова Н.И. и др. Системный анализ естественных монополий: характеристики объектов, модели и методы оценки // Системные исследования. Методические проблемы. — М.: Эдиториал УРСС, 1996. — С. 298.

тами, формуванням антимонопольного законодавства, а й наявним мікроекономічним обґрунтуванням рішень, які приймалися. Оцінювання ефективності можливих і реальних наслідків реалізованих заходів з дерегулювання проводилося за допомогою цілої сукупності показників — рівня цін (тарифів), якості обслуговування, зміни прибутку, розміру зарплати працівників у галузі, рівня і динаміки зайнятості тощо.

Слід зауважити, що основними об'єктами реформ регулювання та заходів з дерегулювання стали авіаперевезення, залізничні перевезення, система телекомунікацій, а також трубопровідний транспорт. Основними напрямками реформ у цих сферах стали: зняття бар'єрів входу на ринок, лібералізація тарифів на авіаперевезення та вантажні залізничні перевезення, надання доступу на ринок шляхом укладення угод про франшизу, поетапне дерегулювання цін при реалізації природного газу транспортним компаніям "зі свердловин" та обмеження дерегулювання діяльності газопроводів тощо.

Разом з тим, лібералізація окремих галузей з ознаками природної монополії зумовила появу системи незалежних органів регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. У США вона має два рівні: федеральний та рівень штату. Причому, головні та історично перші центри сформувалися на рівні штатів, а розширенням системи регулювання ринків, які включають кілька штатів, займаються федеральні комісії, які здійснюють регулювання на загальнодержавному рівні.

Проаналізуємо спочатку особливості формування та принципи функціонування незалежних комісій на рівні окремих штатів. У більшості штатів США члени комісії призначаються губернатором та затверджуються на посаду сенатом, а в інших — обираються на прямих виборах. Кожна комісія діє на основі статуту, затвердженого законодавчим органом штату. У статуті обумовлені її цілі, функції і повноваження. Так, у штаті Міссурі є спеціальний закон про статус і порядок роботи членів комісії: строк незмінної роботи — 5—6 років; заборона на одночасне заняття іншими видами діяльності; нена-

явність у членів комісій у власності акцій та інших цінних паперів регульованих компаній, заборона на отримання від них подарунків. До закінчення строку повноважень ні губернатор, ні сенат не мають права позбавити члена комісії посади, яку він займає. Очевидно, подібний підхід певним чином визначає незалежність члена комісії, що, як уявляється, має принципове значення для роботи регулюючого органу. Адже рішення, що приймаються, зачіпають суперечливі інтереси багатьох соціальних груп. Ефективність та раціональність цієї системи виявляються в тому, що вона дає змогу, з одного боку, захистити членів комісії від можливого політичного тиску і, з іншого, позбавляє губернатора і сенат обов'язку приймати неминучі, але непопулярні рішення, які стосуються переважно підвищення цін на комунальні послуги.

Крім власне членів комісії, яким надані повноваження приймати рішення, існують робочі органи, чисельність яких коливається залежно від конкретних умов (від близько 50 осіб у штаті Вайомінг до понад 900 осіб у Каліфорнії і Нью-Йорку). Основне завдання такого органу — підготовка справ для розгляду і прийняття рішень комісією. У штаті такого органу працюють фахівці у сфері технологій, економіки, бухгалтерського обліку, юристи.

Підставою для розгляду конкретних справ може служити скарга, клопотання або заява зацікавлених сторін. Взагалі робота комісій побудована за принципом судових органів: заслуховуються сторони і приймається зважене рішення. Таким чином, організація роботи комісій формується на основі основоположного принципу про незалежність її як від політичних факторів, так і від впливу учасників економічних процесів у регульованих галузях — регульованих компаній та споживачів.

До основних функцій місцевих комісій належать:

- сертифікація та узгодження з питань доступу компаній на регульовані ринки, у тому числі технічне ліцензування на основі державних стандартів;

- прийняття рішень з питань зміни цін за клопотаннями фірм або про припинення (відміну) діючих тарифів;
- розгляд питань фінансового стану компаній;
- визначення стандартів обслуговування, у тому числі з урахуванням вимог забезпечення безпеки;
- розгляд спірних випадків виставлення рахунків та інших претензій споживачів;
- планування діяльності компаній на перспективу (розгляд програм розвитку, удосконалення технічної та технологічної бази, оцінка різних варіантів фінансування);
- участь у розгляді питань, що стосуються діяльності комісій, у законодавчих та судових органах; в роботі асоціації регулюючих органів.

Стосовно комісій з регулювання діяльності суб'єктів природних монополій на загальнодержавному рівні, слід зазначити, що перший такий орган у країні — Комісія з транспорту і торгівлі між штатами (тепер Комісія з торгівлі між штатами) — виник у 1887 р. Під його юрисдикцію були передані залізниці (1887 р.)¹, вантажні автотранспортування (1934 р.), деякі види водного транспорту (зокрема перевезення баржами — 1940 р.). У 1934 р. були створені Федеральна енергетична комісія, згодом перетворена у Федеральну комісію з енергетичного регулювання, що контролює електроенергетику (1935 р.), деякі операції з газом (1935 р.) і трубопроводи (1938 р., 1977 р.); Федеральна комісія зі зв'язку, відповідальна за систему телефонного зв'язку (1934 р.), кабельне телебачення (1968 р.), радіо і телеграф (1934 р.); у 1936 р. — Федеральна морська комісія для регулювання морського судноплавства (1936 р.); у 1938 р. — Управління цивільної авіації для регулювання авіаліній. Автобусне сполучення, таксі, водопостачання тощо різною мірою також були об'єктами державного регулювання.

¹ В дужках зазначений рік покладення на регулюючі органи відповідних функцій (Бутыркин А. Проблемы реформирования естественных монополий // МЭ и МО. — 2003. — № 12. — С. 6.

Нині розподіл повноважень органів системи регулювання у США склався таким чином:

а) у сфері електроенергетики та природного газу Федеральна енергетична комісія регулює оптову торгівлю і передачу електроенергії на далекі відстані (між штатами), оптовий продаж газу; місцеві комісії — виробництво і кінцевий розподіл електроенергії, а також діяльність компаній, які займаються локальним розподілом газу споживачам;

б) у сфері телекомунікацій — Федеральна комісія зі зв'язку встановлює необхідні технічні стандарти віддаленого телефонного зв'язку, радіозв'язку і доступу до кабельних мереж; місцеві — регулюють діяльність місцевих телефонних мереж. Крім того, кабельне телебачення частково регулюється місцевими органами виконавчої влади;

в) у сфері водопостачання та каналізації на федеральному рівні встановлюються обов'язкові для всіх компаній природоохоронні норми та норми безпеки, а місцеві комісії регулюють діяльність усіх компаній, що працюють на території штатів.

Фінансування діяльності комісій здійснюється за рахунок бюджетних асигнувань. Обсяги фінансування призначає щороку конгрес. Так, у 2001 р. обсяг фінансування Федеральної комісії зі зв'язку становив 230 млрд дол США¹.

Насамкінець зазначимо, що пік системи регулювання в США припадав на кінець 60-х — початок і середину 70-х років минулого століття. До середини 70-х років федеральні органи контролювали істотні параметри виробництва і ціноутворення в галузях, на які припадало близько 24 % ВВП².

¹ Розпорядчі урядові відомства у сфері телекомунікацій у США, Німеччині, Великобританії та Франції (Вісник програми сприяння парламенту України. — 2002. — С. 3).

² Студенцов В. США: поиск оптимального режима отраслевого регулирования // Экономические науки. — 1996. — № 6. — С. 103.

Лібералізація окремих галузей з ознаками природної монополії зумовила появу інституту незалежних органів регулювання діяльності суб'єктів господарювання і в країнах Західної Європи, причому їх кількість постійно зростає. На сьогодні шість комісій Великобританії здійснюють регулювання у галузях газопостачання, електроенергетики, зв'язку, авіації, водопостачання і транспорту. Створено комісію з регулювання галузі зв'язку в Італії. Готуються до створення комісії з питань регулювання у сфері залізничного транспорту (Франція) та галузі зв'язку (Німеччина)¹. У цілому кількість національних регулюючих органів у сфері електрозв'язку у світі збільшилася з 12 на початок 90-х років ХХ ст. до більш ніж 90 на сьогодні. Забігаючи наперед зазначимо, що бюджетне фінансування роботи комісій з регулювання природних монополій має місце і у Великобританії, Німеччині, Франції².

Стосовно інституційної системи регулювання діяльності природних монополій у країнах — членах Євросоюзу, то на наднаціональному рівні в ЄС на цю сферу поширюються загальні принципи регулювання діяльності монопольних утворень. Скажімо, якщо діяльність корпорації або групи корпорацій порушує конкурентне законодавство, позивач може звернутися до антимонопольних органів або судів держав — членів ЄС. Якщо ж справа стосується інтересів кількох країн або ЄС у цілому, то позивач може звернутися до Європейської комісії.

На підставі звернень Єврокомісія проводить розслідування. У разі підтвердження порушення норм ЄС щодо конкуренції вона може прийняти рішення щодо відміни певної угоди, припинення певної практики або наклад-

¹ Кузьменко Л.Г. Створення незалежних регулюючих комісій — важливий крок до запровадження ефективних механізмів регулювання у сфері природних монополій // Мат-ли міжнар. наук.-практ. конференції “Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі ХХІ століття”. — К.: КДТЕУ, 2000.

² Розпорядчі урядові відомства у сфері телекомунікацій у США, Німеччині, Великобританії та Франції (Вісник програми сприяння парламенту України. — 2002. — С. 3).

дення фінансових санкцій. Оскаржити рішення Комісії можна в суді першої інстанції або Європейському суді.

Відповідно до вимог європейських директив, країни — члени ЄС повинні забезпечити розмежування управлінських та регуляторних рішень у сфері природних монополій; гарантувати високий ступінь незалежності національного регулюючого органу шляхом забезпечення фінансовими, матеріально-технічними та людськими ресурсами таких умов діяльності, за яких приймаються неупереджені регулятивні рішення. Вважаємо за доцільне більш детально розглянути основні засади.

Зокрема, щодо правового статусу, складу та порядку створення відповідного органу законодавство, *по-перше* має гарантувати, що:

- регуляторний орган юридично відокремлений та функціонально незалежний від усіх підконтрольних організацій;
- члени регулюючого органу не братимуть участі в діяльності або не матимуть будь-якого інтересу в підприємствах чи організаціях, що працюють у тій чи іншій сферах природних монополій;
- призначення членів регуляторного органу здійснюється за прозорими та демократичними процедурами;
- члени регулюючого органу не можуть отримувати вказівки та доручення від будь-якої особи чи органу;
- звільнення членів регулюючого органу здійснюється за чіткими підставами та не може застосовуватись як засіб політичного тиску.

По-друге, при визначенні функцій, прав та повноважень регулюючого органу законодавство має встановлювати:

- ефективний розподіл регуляторних функцій та функцій з управління й контролю за підприємствами, над якими країни-члени зберігають контроль;
- чіткі та конкретні межі компетенції регулюючого органу (мають бути чітко визначені рішення, які належать до регуляторних);

- права регулюючого органу на прийняття регуляторних рішень, а також рішень, що стосуються внутрішніх процедур;

- повноваження регулюючого органу, необхідні для реалізації покладених на нього функцій.

По-третьє, при визначенні порядку прийняття регуляторних рішень європейські директиви вимагають встановлення країнами — членами ЄС:

- прозорих та добре зрозумілих критеріїв прийняття регуляторних рішень;
- відкритих та прозорих процедур прийняття регуляторних рішень.

По-четверте, щодо механізму фінансування регулюючого органу положення національного законодавства згідно з вимогами директив ЄС мають забезпечувати:

- визначення орієнтованих витрат на діяльність регулюючого органу;
- чітке визначення джерел фінансування регулюючого органу;
- володіння регуляторним органом всіма ресурсами, які є необхідними для виконання функцій регулювання у тій чи іншій сфері функціонування природних монополій.

По-п'яте, щодо підзвітності регулюючого органу національне законодавство повинне забезпечувати:

- звітування регулюючого органу перед громадськістю про результати своєї роботи, виконання своїх обов'язків та про використання коштів, що знаходяться у розпорядженні регулюючого органу, шляхом опублікування звітів;
- оприлюднення прийнятих регуляторних рішень, їх належну аргументованість та можливість їх оскарження органу, який є незалежним від сторін, що беруть участь у спорі;
- здійснення держнагляду за регулюючим органом виключно щодо законності його діяльності, правильності та прозорості фінансових операцій.

Не викликає сумніву, що досвід Європейського союзу має стати повчальним для України. Адже одним із наріжних каменів при побудові ефективної системи регулювання природних монополій є саме забезпечення незалежності національного регулюючого органу в прийнятті рішень.

Проте слід мати на увазі, що, як уже зазначалося, метою європейського законодавства є в першу чергу лібералізація ринків та розвиток конкуренції. Таким чином, відповідні директиви ЄС у сфері телекомунікацій, електроенергетики та транспорту передусім спрямовані на стимулювання конкуренції шляхом відкриття ринків. Ці директиви можуть становити інтерес для України у зв'язку з тим, що в них містяться основні стандарти регулювання з метою гармонізації національного законодавства до законодавства ЄС.

Варто зазначити, що ефективність системи регулювання суб'єктів природних монополій на внутрішньому ринку в країнах з розвинутою ринковою економікою забезпечується також шляхом створення умов для розвитку конкуренції. Цей метод розглядається як альтернативний прямому регулюванню і є одним зі способів зменшення втрат суспільства від монопольної влади. При цьому слід мати на увазі, що найскладнішим питанням щодо цього є проблема визначення оптимальної гостроти конкуренції. Повна відсутність конкуренції веде до зловживань монопольною владою і неефективності виробництва. Надлишкова конкуренція знижує стимули до інвестування і в довгостроковій перспективі також наносить збитки ефективності виробництва. Питання вибору масштабу фактичної та потенційної конкуренції в кожному конкретному випадку є предметом особливого рішення. Приймаючи таке рішення, необхідно адекватно визначити ринок природної монополії і по можливості звузити сферу діяльності, де конкуренція є неможливою чи не бажаною. Стосовно до потенційно конкурентних сегментів сфери діяльності державна політика полягає у стимулюванні входу нових фірм на ринок і зниженні бар'єрів цього входу.

Стосовно власне ринку природної монополії, то альтернативним способом посилення конкурентних елементів у світовій практиці є розвиток конкуренції за право доступу в галузь, за право бути єдиним постачальником певного товару (торги за франшизу). Конкуренція організується в формі конкурсу (аукціону). Переможець отримує право здійснювати діяльність на правах оренди або концесії. Більш поширена оренда, за якої активи (мережа і т. д.) або належать державі (центральному або місцевим органам влади), або створюються за її рахунок, а утримуються та управляються приватною компанією. При концесії приватна фірма здійснює інвестиції в розвиток і підтримку мережі з власних або позикових коштів. Контракти укладаються на різні терміни, які, як правило, є тим тривалішими, чим більше коштів компанія вкладає у виробництво. Звичайно термін дії концесії є достатнім для повної окупності вкладень, після чого система може бути викуплена державою (муніципалітетом). Концесії типові для організації водопостачання, залізничних перевезень, телефонного зв'язку. У принципі, конкуренція за концесію має бути меншою, ніж за оренду, бо тут участь у конкурсі обумовлюється наявністю в учасника значного власного капіталу або доступу до кредиту.

Конкурс на вхід у галузь природної монополії був уперше теоретично проаналізований англійським економістом Е. Чедвіком. Його дослідження, реанімоване в кінці 60-х років відомим американським економістом Г. Демсецом, сьогодні викликали значний інтерес серед науковців. Отже, пропонуємо коротко розглянути особливості проведення конкурсу та його можливі наслідки для економічної політики держави у сферах природних монополій.

За достатньої кількості учасників конкурсу за вхід на ринок та відсутності змови, суперництво між ними може привести до усунення монопольних цін. Слід зазначити, що заміна конкуренції на ринку конкуренцією за ринок є принципово новим рішенням проблеми регу-

лювання господарської діяльності суб'єктів природних монополій. Основною перевагою цього підходу є те, що замість штучної імітації результатів конкуренції відбувається перехід до реальних конкурентних стимулів. Це зумовлено очевидно тим, що:

- *по-перше*, за допомогою цього методу стимулюється конкуренція між приватними операторами. Принцип змагальності, який використовується при проведенні торгів, і обмеження строку франчайзингової ліцензії дають змогу забезпечити високу якість послуг і прийнятну віддачу на вкладений капітал (перш за все на державні субсидії);
- *по-друге*, механізм торгів за франшизу сприяє захисту прав споживачів та платників податків.

Переваги описаного методу полягають також у простоті та ефективності механізму розкриття приватної інформації компаній-виробників; у підпорядкуванні їх діяльності запитам споживачів, а не регулюючого органу; у скороченні ролі регулюючого органу до мінімуму.

Однак, на нашу думку, перераховані переваги, мабуть, є швидше бажаними, аніж реальними. Як показують більш глибокі дослідження, за уявною простотою самого принципу проведення конкурсу приховані підводні рифи методологічного і змістовного плану на стадії розробки його умов і процедури. Йдеться про те, що роль регулюючого органу і його вплив на цілі компанії порівняно з іншими формами регулювання анітрохи не зменшуються. Адже його прерогативами є формування умов і проведення конкурсу, відстеження укладеного на його основі контракту тощо. Крім того, функція держави зводиться тут не тільки до контролю за дотриманням протилежною стороною умов договору. Не обійтися і без певного дискреційного втручання регулюючого органу у разі непередбачених або не врахованих в контракті зобов'язань.

Більше того, як засвідчує зарубіжний досвід, ефективну конкуренцію за вхід на ринок можна організувати не на будь-якому монопольному ринку. Зокрема її

обмежують високий розмір і незворотний характер витрат на участь у конкурсі, які повністю або частково потрібно компенсувати державі. Слід також указати і на складність організації та проведення конкурсу, обмежену кількість можливих його учасників, складність процедури моніторингу і контролю результатів до запровадження реальних конкурентних стимулів.

При цьому, незважаючи на певні проблемні моменти, конкурентна боротьба за ринок галузей природних монополій наявна у 37 країнах. У Франції ця практика нараховує більш ніж сторічну історію. Історія свідчить, що ще у 1882 р. був укладений контракт з братами Перр'є, які зобов'язалися постачати воду в Париж протягом 15 років. Сьогодні близько 70 % населення забезпечується водою приватними фірмами¹. У середині 60-х років тільки в 49 містах США існувало по дві електроенергетичні компанії. Як виняток потрібно розглядати те, що в США, Великобританії та Новій Зеландії клієнти можуть вибирати обслуговуючу їх телефонну компанію, а з 1998 р. британці — продавця електроенергії.

Цікавим є і той факт, що повторні конкурси звичайно не ведуть до заміни орендарів. Так, у Франції контракти на водопостачання постійно поновлюються з одними і тими самими операторами. Це і не дивно, оскільки вони мають істотні переваги в конкуренції за ринки (напрацьований досвід, більш повну інформацію, певний імідж, "підхід" до осіб, які організують конкурси).

Конкурси за монопольні ринки досить складні в процедурному відношенні і пов'язані з проблемами запобігання змові, визначення в контракті вичерпних характеристик кількості та якості продукції і встановлення оптимальної тривалості контракту.

Для організації ефективної конкуренції у сфері залізничних перевезень, телефонного зв'язку, водопостачання тощо потрібний доступ до мереж, власники яких самі надають ці послуги і з відомих причин перешкоджають

¹ Студенцов В. Государство и естественные монополии // МЭ и МО. — 1995. — № 9. — С. 87.

конкуренції. Не дивно, що конкуренція тут — рідкісне явище.

При проведенні конкурсів слід мати на увазі і той факт, що компанії — власники мереж здатні відвадити суперників, відмовляючи їм у доступі до мереж або виставляючи за це таку високу ціну, що потенційні конкуренти будуть змушені відмовитися від своїх намірів. Одним із рішень може стати примусовий організаційний розподіл мережевого обслуговування (виробництва з ризиками природної монополії) і поставки кінцевої продукції шляхом повного відокремлення компанії чи окремого ведення рахунків. Адже не представлений на ринку кінцевих продуктів власник мережі вже не зацікавлений відлакувати її користувачів.

У низці країн єдиний електроенергетичний комплекс був роздроблений за функціональною ознакою на локальні компанії — розподільники енергії, компанії — виробники електроенергії та національну енергосистему. Щось подібне здійснюється і стосовно залізниць: підтримка шляхового господарства відокремлюється від організації перевезень, яка передається на конкурсній основі на термін, що залежить від окупності рухомого складу.

Однак дезінтеграція не завжди є кращим рішенням. Практично скрізь комунальні компанії — це вертикально інтегровані виробництва, і причина цього полягає у прагненні не тільки і не стільки обмежити конкуренцію, скільки зекономити на трансакційних витратах. Здебільшого використовують альтернативні підходи. Наприклад, альтернативою дезінтеграції компанії є контроль за оплатою, що стягується нею за доступ до мережі. Таким чином, і дезінтеграція вертикально інтегрованих компаній, і контроль над платою за використання належних їм мереж сприяють конкуренції у виробництвах, що є суміжними із природномонопольними.

Підбиваючи короткі підсумки проведеного аналізу, слід зазначити таке.

Під тиском глобальних ринкових сил та з метою забезпечення загальної ефективності національної еконо-

міки у світовій практиці відбувається поступове зміщення акцентів у рамках традиційних функцій держави з директивного управління на регулювання співвідношення між монополією і конкуренцією. Нині на перший план висувається завдання створення на основі нових правових норм механізму “керованої” конкуренції у галузях природних монополій, призначеного для форсування розвитку найбільш перспективних галузей і сфер національного господарства.

Масштаби і методи регулювання визначаються складною конфігурацією історичних, економічних і політичних обставин кожної конкретної країни на кожному часовому інтервалі. Однак незважаючи на суттєві відмінності у системах регулювання діяльності суб’єктів природних монополій Європейського Союзу, окремих країн — членів ЄС, США та інших країн з розвинутою ринковою економікою, на сьогодні ці системи трансформуються в одному напрямку — лібералізація більшості галузей з ознаками природної монополії, розвиток конкуренції на суміжних ринках та послаблення галузевого регулювання з одночасним посиленням контролю за дотриманням правил конкуренції. Це стосується передусім сфери телекомунікацій, постачання газу та електроенергії, транспорту тощо.

У вітчизняній практиці господарювання з огляду на різні обставини ще недостатньо втілений прогресивний світовий досвід державного регулювання суб’єктів природних монополій та підтримки високого рівня їх функціонування на благо суспільства. Сфери діяльності природних монополій в Україні є найбільш відсталими за рівнем розвитку і тому потребують активної і комплексної державної політики. Більше того, є значний розрив між задекларованими в цьому напрямку цілями, нормами і методиками та практично реалізованими заходами. Тому врахування накопиченого прогресивного світового досвіду є особливо важливим для економіки України. Однак його застосування в кожному конкретному випадку має враховувати історичні, економічні, соціально-політичні аспекти національної економіки.

2.2. Теорія і практика цінового регулювання природних монополій у країнах з ринковою економікою

Формування механізму державного регулювання господарської діяльності суб'єктів природних монополій в Україні визначає потребу дослідження світового досвіду ціноутворення у цих сферах економіки. Доречно зазначити, що навіть в умовах сформованої ринкової економіки регулювання цін на продукцію природних монополій було і залишається центральним і одним із найскладніших в економічному і політичному планах.

У зв'язку з цим є доцільним детально проаналізувати основні теоретичні підходи до встановлення цін на продукцію природних монополій у світовій практиці, вивчити методи державного впливу на цінову політику підприємств, визначити, які з них є найбільш прийнятними для використання у вітчизняній практиці.

Очевидно, основна мета цінового регулювання полягає у бажанні досягти результатів, аналогічних результатам ефективної конкуренції. Однак тарифне регулювання може мати й інші цілі¹, які можна згрупувати в такі основні категорії (рис. 2.1). Детальніше кожну із окреслених цілей та можливість їх реалізації у практичній діяльності розглянемо на прикладі галузі зв'язку.

Цілі у сфері фінансування. У цьому аспекті ціль розглядається як задоволення потреби суб'єкта природної монополії в мінімальних доходах, необхідних для ефективної роботи. Для забезпечення результатів, аналогічних результатам впливу конкурентного ринку, в ідеальному варіанті необхідно створити механізм надходження суми коштів, достатньої для фінансування власних поточних операцій та майбутніх інвестицій.

¹ Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Х. Итвена; Всемирный банк. — Маккарти Тетро, 2000. — С. 113—115.



Рис. 2.1. Основні цілі регулювання цін на продукцію (послуги) суб'єктів природних монополій

Цілі забезпечення ефективності. Очевидно, регулювання цін має стимулювати, а не стримувати підвищення ефективності діяльності суб'єктів природних монополій. У цьому контексті виокремлюють три види ефективності: алокативну, виробничу і динамічну.

Алокативна ефективність має місце тоді, коли ціна послуг відображає їх відносний дефіцит. Як відомо, в умовах ефективного ринку ціни будуть відповідати граничній собівартості надання кожної із послуг. Однак у галузі електрозв'язку, як і в будь-якій іншій галузі, яка перебуває у стані природної монополії, традиційна практика встановлення тарифів є прикладом алокативної неефективності. Це зумовлено тим, що на міжнародний та міжміський електрозв'язок ціни, як правило, встановлювалися вищі за рівень їх собівартості, на місцевий зв'язок — нижчі від цього рівня. Таким чином, встанов-

лення цін на перші види електрозв'язку обмежуватиме їх споживання, в той час як на другий вид — стимулюватиме споживання вище за рівень, при якому місцевий зв'язок є економічно виправданим.

Виробнича ефективність має два взаємопов'язаних аспекти. Один із аспектів стосується найбільш ефективної структури виробничих витрат (праця, капітал тощо) за конкретного обсягу товарів і послуг, що надаються виробником. Деякі форми цінового регулювання можуть призвести до скорочення виробничої неефективності. Наприклад, регулювання норми прибутку розглядається в цілому як метод регулювання цін, який стимулює природного монополіста використовувати економічно невиправдано більший обсяг капіталу для певного обсягу виробництва. Другий аспект виробничої ефективності потребує надання послуг більш ефективним способом, тобто шляхом скорочення всіх витрат. Пов'язане з цим поняття виробничої ефективності стосується ситуації, коли витрати природного монополіста не мінімізовані через те, що фактичний обсяг виробництва за даного рівня витрат є меншим від очікуваного.

Динамічна ефективність досягається у випадку, коли використання ресурсів переорієнтується з часом у бік найбільш ефективного їх використання, у тому числі й на цілі здійснення ефективних інвестицій, підвищення продуктивності, проведення НДДКР, впровадження нових ідей і технологій. Динамічна модель передбачає перехід від одного типу ефективного використання ресурсів до іншого типу.

Цілі забезпечення справедливості. В основному у випадку реалізації таких цілей ставиться завдання справедливого розподілу благ між членами суспільства. Регулюючі органи у секторі електрозв'язку стикаються з двома різними аспектами справедливості при регулюванні цін. По-перше, це *справедливість у відносинах між оператором і споживачем*, яка стосується розподілу благ між ними. Очевидно, буде вважатися несправедливим надання монопольним операторам можливості

отримання високого прибутку протягом тривалого часу без поліпшення якості послуг чи розширення їх діапазону. У зв'язку з цим завданням регулюючих органів буде забезпечення того, щоб накопичені в результаті впровадження технологічних новинок кошти рівномірно розподілялися між операторами і споживачами. Регулювання граничних цін включає механізм, який забезпечує участь споживачів у розподілі благ від підвищення продуктивності.

Справедливість у відносинах між споживачами стосується розподілу благ між різними класами споживачів послуг електрозв'язку. Наприклад, у Колумбії малозабезпечені споживачі платять за послуги місцевого електрозв'язку менше, ніж представники багатих верств населення. Цей підхід відображає державну політику, спрямовану на встановлення справедливості між різними соціальними групами споживачів.

Насправді питання про регулювання цін у сфері не тільки електрозв'язку, а й інших природних монополій часто стає предметом суперечок, оскільки три основні цілі регулювання, а саме, фінансова, забезпечення ефективності й справедливості, можуть бути конкурентними. Це означає, що регулюючий орган у процесі прийняття рішень часто повинен прийняти компромісне рішення стосовно цих цілей.

Основною проблемою регулювання цін є розробка та реалізація низькозатратних та ефективних регулятивних підходів, які стимулюють природного монополіста до досягнення розглянутих вище цілей у соціальній сфері.

Як відомо, найефективнішим для суспільства є конкурентний випуск і ціна, яка дорівнює граничним витратам. Однак з огляду на наявність у галузі економії від масштабу кожна одиниця корисного ефекту, який надається такими системами, є дешевшою від середньої вартості одиниці цього ефекту із обсягу, до якого калюються додаткові затрати. Граничні витрати є нижчими ніж середні, що забезпечує перевищення кривої попиту над кривою середніх витрат. Внаслідок цього обсяг виробництва на парето-ефективному рівні не по-

криває реальних затрат виробника. У результаті монополіст, який вироблятиме оптимальний з погляду суспільства обсяг продукції, у довгостроковому періоді нестиме збитки. Таким чином, застосування принципу ціноутворення за граничними витратами перетворює компанію — природну монополію на хронічно збиткову і, цілком очевидно, непривабливу для інвесторів.

Враховуючи характер попиту, незамінність і високу корисність продукту, підвищення рівня цін для окремих груп споживачів є вкрай небажаним з огляду на цілу низку факторів, у першу чергу соціальних, а також з огляду на перспективи розвитку окремих регіонів. У світовій практиці пропонується кілька варіантів вирішення проблеми:

- державне субсидування;
- цінова дискримінація щодо певних груп споживачів;
- зміна ціни до рівня середніх витрат.

При застосуванні першого варіанта збитки підприємств внаслідок встановлення цін на рівні, нижчому за середні витрати, компенсуються за рахунок бюджетних асигнувань (рис. 2.2). Цей підхід є позитивним з огляду на те, що дає змогу твердо дотримуватися принципу ціноутворення за граничними витратами. Разом з тим, на нашу думку, не можна недооцінювати і низку негативних наслідків, які можуть мати місце при цьому. По-перше, оскільки джерелом державних дотацій є податки, то очевидно, що таке субсидування супроводжуватиметься непомірним зростанням податкового тягаря для всіх суб'єктів економіки, навіть тих, хто не споживає конкретну продукцію. По-друге, така практика значною мірою супроводжується зростанням витрат на адміністративний розподіл грошових коштів через бюджет. По-третє, державне субсидування підриває у керівників підприємств стимули до ефективного та ощадливого господарювання і породжує проблему мінімізації витрат¹. Цілком можливо, що в такому разі виграш суспільства від встановлення низьких цін може виявитися меншим, ніж втрати суспільного добробуту внаслідок зниження

¹ Якщо менеджери знають, що затрати не минучі та будуть компенсуватися державою, вони перестають прагнути до мінімізації витрат.

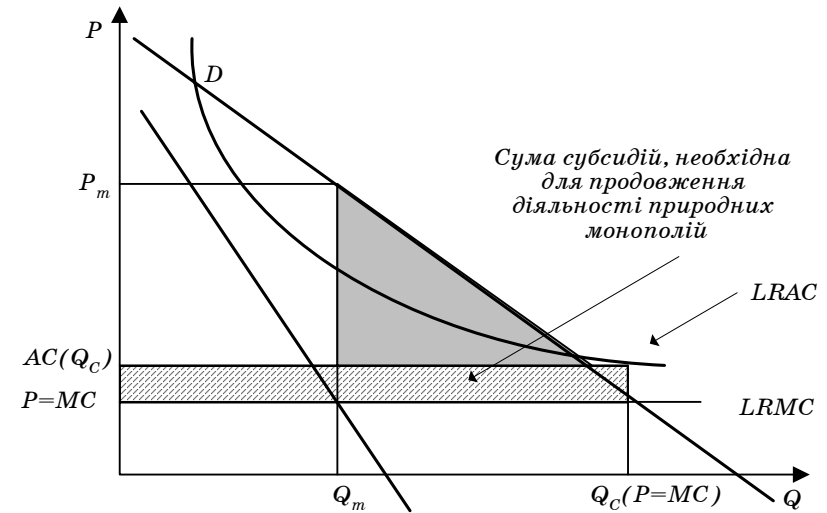


Рис. 2.2. Ціноутворення в умовах природної монополії на рівні граничних витрат

виробничої ефективності та підвищення податків¹. Більше того, у деяких країнах заборгованість держави щодо субсидій за послуги для пільгових категорій населення перед підприємствами природних монополій настільки висока, що вони звертаються з проханням зниження тарифів до регуляторних органів з метою зменшення податкової бази за надані послуги.

Враховуючи властиві цьому методу недоліки, теоретики та практики у сфері економіки роблять цілком обґрунтований висновок: встановлення ціни на продукцію природних монополій за принципом “перше краще” на цьому етапі розвитку продуктивних сил та виробничих відносин не можна визнати ефективним².

Альтернативним способом урегулювання проблеми ціноутворення в умовах природної монополії є цінова

¹ Оскільки джерелом державних трансфертів є податки, державне субсидування супроводжується непомірним зростанням податкового тягаря.

² Не виключено, що з розвитком науково-технічного прогресу та удосконаленням ринкових відносин саме цей метод ціноутворення на ринках природних монополій може стати превалюючим.

дискримінація. Економічна теорія визначає останню як практику встановлення різних цін на однаковий товар за умови ненаявності різниці у витратах. Причому прагнення до застосування цінової дискримінації має як природний монополіст, так і регулюючі суб'єкти для зниження сукупного негативного ефекту від діяльності певної компанії на ринку. Застосування цінової дискримінації дає змогу отримати додаткові вигоди за рахунок готових платити чи багатих клієнтів, продаючи іншим споживачам продукцію за цінами, близькими до граничних витрат. Очевидно, передумови виникнення цінової дискримінації полягають у суперечностях самого ринкового механізму. Це зумовлено тим, що на ринку завжди є споживачі, які у зв'язку зі своєю унікальністю (різний рівень доходів, різні оцінки цінностей, потреби тощо) готові платити за товар вищу ціну, ніж та, яка склалась у кожний конкретний момент. Цьому сприяє також і відособленість певних ринків (інституціональна, географічна, часова тощо).

Сегментуючи ринок, суб'єкти природних монополій часто вдаються до практики цінової дискримінації, намагаючись максимізувати свої прибутки. Прикладом такого підходу може бути практика встановлення вищих тарифів на послуги водо-, тепло-, енергопостачання та водовідведення для промислових споживачів і відповідно занижених — для населення. В інших випадках має місце дискримінація споживачів залежно від часу надання послуг (зв'язок, електроенергія, залізничні та авіаційні перевезення тощо). Стосовно останнього, є спеціальна модель встановлення цін для галузей, у яких навантаження змінюється протягом сезону, дня залежно від зміни попиту. Ця модель в економічній теорії має назву “ціноутворення за витратами пікового навантаження”. Очевидно, що така схема ціноутворення може застосовуватись лише фірмами, які мають достатні виробничі потужності для задоволення так званого “пікового” обсягу попиту. Порядок встановлення цін у цій моделі є таким: для періоду пікового навантаження ціна встановлюється на рівні середніх сукупних витрат, в той час як в інші періо-

ди — на рівні середніх змінних витрат. Таким чином, постійні витрати повністю оплачуються споживачами у період пікового навантаження. У свою чергу, встановлення ціни на рівні середніх змінних витрат у “непікові” періоди є логічним з огляду на те, що альтернативна цінність потужності в ці періоди наближається до нуля.

Неважко помітити, що ціноутворення за витратами пікового навантаження служить модифікацією ціноутворення за граничними витратами. У цьому випадку, з одного боку, забезпечується максимізація суспільного добробуту і досягнення принципу “перше краще”; з іншого — виконується умова беззбитковості фірми: коли потужність дорівнює обсягу пікового попиту, бюджет монополіста є збалансованим, і він отримує нульовий економічний прибуток.

Слід зазначити, що один і той самий механізм може бути задіяний не лише природним монополістом, але й суспільством, яке прагне полегшити тягар, пов'язаний із монополією. Воно може встановлювати нижні тарифи для соціально незахищених груп населення. Найбільш поширеною є практика встановлення пільгових тарифів на житлово-комунальні послуги.

Однак за будь-яких умов, на нашу думку, диференціація цін має знаходитись під жорстким контролем з погляду недопущення обмеження конкуренції на суміжних ринках. Разом з тим, як уявляється, вплив схем державного ціноутворення, які використовують принцип цінової дискримінації, на ринок природної монополії є суперечливим (детальніше мова про це піде нижче). Вона може мати досить значні побічні наслідки, які попередньо не завжди можуть бути враховані.

Зважаючи на притаманні описаним вище схемам ціноутворення на продукцію природних монополістичних структур суперечності, у світовій практиці, як уже зазначалося, використовують принцип встановлення ціни, орієнтований на рівність попиту і середніх витрат. Таке рішення в економічній теорії називається вторинно-оптимальною (second-best) політикою, а ціна — “соціально справедливою”.

Ціноутворення за таким принципом дає змогу вирішити одночасно кілька завдань:

- сприяє досягненню безбитковості діяльності природного монополіста та вирішує проблему державних дотацій;
- веде до зменшення монопольного надприбутку, що забезпечує справедливіший розподіл доходів;
- зменшує різницю між ціною і граничними витратами, внаслідок чого мінімізуються чисті суспільні витрати, пов'язані з обмеженням випуску продукції.

Взагалі цінова політика державного впливу на суб'єкти природних монополій має стимулювати створення прийнятних економічних умов для їх розвитку та зробити не вигідним для отримання надприбутків за рахунок підняття цін понад реальну вартість товарів і послуг. Важливо пам'ятати, що механізм державного регулювання тарифів має ґрунтуватися на принципах прозорості та відкритості процедур, самоокупності суб'єктів природних монополій, забезпечення захисту прав споживачів, стимулюванні підвищення якості продукції та задоволення споживчого попиту на неї. Очевидно, що принципи регулювання розрізняються залежно від вибору ключового контрольного параметра, способу його завдання, періодичності перегляду та багатьох інших чинників.

Аналіз зарубіжного досвіду, здійснений авторами цієї роботи, показав¹, що найбільш довершена система цінового регулювання склалась у Великобританії та США,

¹ Коломийченко О.В., Котелкіна, Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995; Материалы конференции ООН по торговле и развитию. — Женева, 1995. — 13 ноября. — С. 30—37; Регулирование естественных монополий: Материалы конференции ООН. “Исследования по ОДП, относящиеся к положениям комплекса принципов и правил”. — Женева, 1993. — 18 октября. — С. 24—27; Никифоров А. Ценовое регулирование естественных монополий // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 134—143.

де діють три основні моделі регулювання цін у даних сферах економіки¹:

- регулювання норми рентабельності;
- регулювання на основі “цінових обмежувачів”;
- метод порівняльної конкуренції.

Одним із найпоширеніших у світовій практиці донедавна був *метод регулювання норми прибутку* (відомий як *лімітування норми прибутку на капітал*)². Цей метод є формою нормативного регулювання цін, переваги якого полягають у тому, що він дає змогу підприємствам компенсувати поточні та експлуатаційні витрати виробництва послуг; отримувати фінансові прибутки, необхідні для покриття амортизації та податків; гарантує отримання “припустимої” норми прибутку на капіталовкладення; відносно простий у застосуванні. Очевидно, що цей підхід забезпечує суб'єкту природної монополії відносну впевненість у тому, що він зможе задовольнити потреби у доходах на постійній основі. За такої системи всі аспекти діяльності компаній — тарифи, інвестиції, прибутковість — підлягають детальному правовому регулюванню з боку державних органів (у США — відповідної Федеральної комісії, органів штатів і муніципалітетів. Крім того, тут повсюдно проводяться публічні слухання рад з комунальних підприємств — РКП).

Структура тарифу розробляється таким чином, щоб уникнути нечесної і несправедливої дискримінації. Очевидно, що тариф має встановлюватися на кожний вид продажу або характер послуги. А це, звичайно, потребує розмежування витрат з них за певним принципом,

¹ Докладно ці моделі цінового регулювання природних монополій розглядаються у працях: Коломийченко О.В., Котелкіна, Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995; Филлюк Г.М. Фінансово-економічні аспекти тарифної політики на ринках природних монополій // Фінанси України. — 2001. — № 2. — Ст. 55—62.

² Метод регулювання норми рентабельності був донедавна домінуючою формою ціноутворення на ринках природних монополій у США. Див.: Конференція ООН з питань торгівлі і розвитку. — К., 1995. — С. 31.

наприклад за обсягами виробництва і продажу, величиною прямих витрат, отриманих прибутків тощо. Як правило, регулюючий орган проводить досить ретельний аналіз для того, щоб переконатися в обґрунтованості здійснених витрат та їх необхідності для надання регульованих послуг. В іншому випадку ці витрати можуть бути виключені з тарифної бази. Суб'єкт природної монополії не отримує дозволу на підвищення цін для компенсації цих витрат.

Важливим кроком у розрахунку потреб суб'єкта природної монополії в доходах є визначення його норми прибутку. З метою забезпечення фінансової стійкості підприємства та залучення нових капіталовкладень для фінансування його діяльності регулювання на основі норми прибутку дає змогу компенсувати не тільки свої прямі операційні витрати або витрати на фінансування, а й отримувати достатню суму прибутку на основі власної тарифної бази. Регулюючий орган визначає належну норму прибутку на капітал на конкретний період (як правило, 1—3 роки). Цей прибуток звичайно розраховується на основі аналізу умов фінансового ринку з урахуванням додаткових питань, що стосуються діяльності підприємства або особливостей галузі (галузевий ризик або ризик оператора, питання оподатковування конкретних операторів тощо).

На основі затвердженої норми прибутку розраховуються потреби в доходах (тобто загальні доходи, які можуть бути отримані протягом певного періоду). Потреби в доходах мають бути забезпечені за рахунок надходжень від усіх послуг, що надаються. У випадку, якщо суб'єкт природної монополії отримує доходи в обсязі більшому, ніж дозволена величина норми прибутку, регулюючий орган може вимагати від нього знизити тарифи, що дасть змогу довести норму прибутку до дозволеного рівня. І навпаки, якщо оператор не отримує дозволеної норми прибутку, він вимагатиме підвищення цін для збільшення своїх доходів.

Регулювання на основі застосування описаного методу спрямоване на приведення загальних доходів природ-

ного монополіста у відповідність до його загальних витрат. Як правило, у його завдання не входить приведення доходів від надання якоїсь конкретної послуги у відповідність до витрат на надання саме цієї послуги. У результаті регулювання на основі норми рентабельності не впливає на структуру цін. На практиці в тих випадках, коли застосовується такого роду регулювання, структура цін має в цілому тенденцію до зниження рівня між цінами, що базуються на витратах, і дискреційно встановленими цінами.

Схвалений тариф, як правило, діє доти, поки не виникає потреби в його зміні. Ініціатором перегляду виступає компанія. Це, звичайно, має місце тоді, коли норма прибутку стає недостатньою для її нормального функціонування та розвитку. Причому підприємства повинні отримувати дозвіл не тільки на підвищення тарифів, а й на зміну їх структури, а в окремих випадках навіть на зниження.

Показовим прикладом застосування подібного методу цінового регулювання може бути штат Нью-Джерсі¹. Компанія підраховує здійснені поточні витрати, застосований капітал і ціну капіталу (надбавку на прибуток) за узгоджений (еталонний) період (як правило, за останні 12 місяців), за який є повні дані. Призначена штатом Тарифна рада порівнює власні свідчення з оцінкою пропозицій компанії. Сторони можуть або обговорити відмінності в позиціях і прийти до згоди, яка підлягає схваленню регулятором, або передати справу на розгляд адміністративного суду. Судові слухання (якщо вони відбуваються) мають майже всі риси судової процедури, такі, як очна ставка, представлення контрдоказів тощо. Доповідь судді, підготовлена за результатами слухань, надходить в Управління суспільних комунальних компаній, яке приймає остаточне рішення. Після того, як Управління встановить розмір прибутку, який дозволе-

¹ Студенцов В. США: поиск оптимального режима отраслевого регулирования // Экономические науки. — 1996. — № 6. — С. 102—109.

но отримати компанії (цільовий прибуток), проводиться розрахунок тарифу, який дає змогу компанії отримати потрібну суму, і видається відповідне розпорядження. Компанія, не згідна з прийнятим рішенням може подати скаргу до апеляційного суду, суду штату і навіть до Верховного суду, якщо суперечка йде про застосування федерального законодавства. Однак найчастіше вона починає працювати над підготовкою документації, необхідної для подання в Тарифну раду нового прохання про перегляд тарифу. Визначені під час описаних процедур тарифи діють доти, поки не будуть переглянуті на новому слуханні.

Процедура визначення тарифу складається з трьох етапів: виявлення поточних витрат, визначення інвестицій і встановлення норми прибутку на інвестиції. Причому визначення поточних витрат не обмежується лише технічною операцією. Більшість комісій штатів розробила єдину систему рахівництва, обов'язкову для всіх компаній. Комісії стежать за тим, щоб у компаній не було зайвих витрат внаслідок купівлі обладнання за завищеними цінами, встановлення високої заробітної плати або відмови від пошуку постачальників більш дешевих товарів і послуг.

Одним із найскладніших аспектів у цій моделі за оцінками фахівців, є оцінювання інвестицій. Капітальні вкладення можна оцінювати по-різному: у цінах придбання за вирахуванням амортизації; у цінах відновлення обладнання; нарешті — в цінах відновлення послуг, а не обладнання, яке виробляє цю послугу. На практиці регулюючі органи віддають перевагу оцінюванню капіталу в цінах придбання, оскільки визначення його відновної вартості є значно складнішим завданням. Амортизація ж нараховується на основі передбачених регулятором нормативів.

Цікаво, що проблема оцінювання інвестицій цим не вичерпується. Іноді постає питання про те, яка частина інвестицій була здійснена виправдано, а тому може бути включена в базу, на яку розраховується дозволена норма прибутку, а яка — ні. Неефективно витрачені кошти

(наприклад на зайві, неефективно зведені будівлі та споруди або непотрібне обладнання) повністю або частково виключаються з бази розрахунку норми прибутку. Щоправда, протягом тривалого часу масштаби подібного виключення були відносно невеликими. Після енергетичного шоку 70-х років регулюючі органи посилили вимоги до включення інвестицій у базу для розрахунку норми прибутку. Стали активно практикувати зарахування витрат на майбутні періоди, перевірку доцільності вкладень, відхилення інвестицій як непотрібних, їх переоцінку за конкурентними цінами.

Активи включаються в нормативну базу, на яку може бути нарахований прибуток за умови, якщо, по-перше, самі активи були визнані такими, що використовуються, і корисними, а по-друге, якщо рішення про їх придбання (створення) в момент прийняття і на основі тогочасної інформації були обґрунтованими. Так, у 1988 р. найбільшій електроенергетичній компанії Нью-Гемпшира "Паблік сервіс оф Нью-Гемпшир" було відмовлено в отриманні доходу на атомну електростанцію Сібрук, що стало причиною її банкрутства.

Допустимий розмір прибутку визначається на основі експертних висновків. Його нижньою межею слугує ціна капіталу, а верхньою — прибуток на інвестиції з тією ж мірою ризику, що і на підприємствах конкурентних галузей. Важливо, щоб рішення, які приймаються органами регулювання з питань встановлення рівня граничної дохідності, були пов'язані з тим, яку саме мету переслідує регулювання норми прибутку певного підприємства. Якщо регульованому суб'єкту господарювання необхідно залучати нових інвесторів для розширення виробництва, норма прибутку має встановлюватися на рівні привабливої дохідності. Як орієнтир у країнах з усталеними ринковими відносинами використовується середній рівень дохідності на цінні папери корпоративного сектору з урахуванням фактору ризику. Фірма для залучення нових інвестицій повинна пропонувати і забезпечувати процент дохідності на акції, не нижчий середньоринкового.

Якщо ж попит на продукцію природного монополіста перебуває в стані стагнації, то необхідні інвестиції можуть бути зроблені за рахунок амортизації і норма дохідності може бути встановлена на рівні, нижчому від середньої ринкової ціни капіталу. Це слід враховувати органам регулювання з тією метою, щоб відхилення дозволеної норми прибутку від ринкової ціни капіталу не призвело до неможливості залучити новий капітал.

Варто зазначити, що допустимий розмір прибутку компанії обчислюється на весь капітал незалежно від того, використовується він чи ні, за умови ефективного застосування трудових ресурсів, методів виробництва і принципів ціноутворення.

Основний аргумент на користь такої моделі регулювання полягає в тому, що вона дає змогу захистити споживачів і виробників, гарантуючи виправданість витрат та інвестицій, а також справедливу оплату послуг. Інакше кажучи, створюються перешкоди масштабним і найбільш очевидним зловживанням монопольним становищем у вигляді невиправдано високих витрат і завищення прибутків.

Разом з тим треба зазначити, що останнім часом цей метод піддається аргументованій критиці, оскільки він лише частково дає змогу вирішити поставлені завдання. З одного боку, вважається, що “регульована” монополія не може встановлювати ціни, які б дозволили їй отримувати монопольний надприбуток. Однак з іншого боку, у процесі практичного застосування цієї методології ймовірна поява несприятливих економічних наслідків.

На основі аналізу значної кількості наукових праць із зазначеної проблеми¹ спробуємо дати детальну ха-

¹ Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. — М.: ИСП: Магистр, 1998. — С. 265—269; Колодийченко О.В., Котелкина, Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995; Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Х. Итвена; Всемирный банк. — Маккарти Тетро, 2000. — С. 120; Филлюк Г.М. Напрями підвищення інвестиційної привабливості природних монополій в Україні // Фінанси України. — 2000. — № 8. — С. 56—67.

рактеристику слабких сторін регулювання на основі норми прибутку.

Брак стимулів до мінімізації витрат. Це, на нашу думку, є основним недоліком цього методу регулювання. Як уже зазначалося, при регулюванні на основі лімітування норми прибутку на капітал ціни суб'єкта природної монополії встановлюються на рівні, достатньому для покриття його витрат. Таким чином, з погляду динаміки, регульоване підприємство має слабкі стимули до зниження власної тарифної бази, скорочення власних операційних витрат і забезпечення в такий спосіб ефективності діяльності. Здебільшого природні монополісти, як правило, можуть компенсувати основну частину, якщо не всі свої витрати, шляхом підвищення тарифів, і їм не дозволяється отримувати додатковий прибуток за рахунок зниження витрат.

Крім того, асиметрія інформації про рівень витрат природного монополіста внаслідок того, що немає конкуренції, позбавляє можливості регулюючі органи хоча б приблизно порівняти отримані показники з аналогічними показниками діяльності інших суб'єктів. Тому не виключено, що інформація може бути неправдивою, а можливість маніпулювання нею дає змогу схилити органи контролю до прийняття вигідних рішень. Поширеність зазначеного явища не випадково привела Дж. Стіглера до висновку, що “як правило, регулювання встановлюється за ініціативою галузі і задумується, і здійснюється перш за все для її користі”¹.

Ненаявність інновацій та підвищення продуктивності. Застосування методу регулювання на основі норми прибутку в монопольній галузі, як правило, призводить до зниження темпів зростання продуктивності зокрема, та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Капіталомісткість (ефект Аверха — Джонсона). Регулювання норми прибутку також опосередковано

¹ Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектору: Пер. з англ. Р. Скільського та А. Олійника. — К.: Основи, 1998. — С. 114.

впливає на інвестиційні рішення регульованих фірм. Максимізуючи прибуток за умови обмеження рівня доходності на капітал, фірма намагається замінити капітальними ресурсами інші фактори, які використовуються у процесі виробництва. Спостерігається так зване надлишкове інвестування. Використання більш капіталомістких методів виробництва порівняно з тими, які переважали б за відсутності регулювання, у свою чергу призводить до підвищення середніх затрат порівняно з мінімально можливим їх рівнем. У результаті з'являється можливість за фіксованої норми прибутку отримувати більший його обсяг. Такий ефект в економічній літературі відомий під назвою ефекту Аверха — Джонсона¹. Таким чином, цей ефект є показником того, що продуктивність не доводиться до оптимального рівня.

Затрати на регулювання. Йдеться про високу вартість квазісудової системи регулювання як для компаній, так і для регулюючих органів. Так, використання цього методу регулювання цін потребує від підприємства і регулюючого органу значних затрат праці й коштів. Тарифна база має постійно перераховуватись оператором і аналізуватись регулюючим органом, вартість капіталу має також перераховуватись тощо. Регулярно має проводитись аналіз тарифів, що потребує витрат регулюючого органу, оператора та інших учасників процесу. Крім того, значну вагу мають такі чинники, як низька ефективність судового розгляду складних економічних питань; політизованість і лобістський тиск з боку компаній; “уступка” регулюючих органів через побоювання, що заборона на підвищення тарифів обернеться відокремленням компаній від ринку капіталів. У результаті регулюючі органи практично “йдуть на повіді” у компаній при визначенні норми прибутку і тарифів.

Інтервенційний характер регулювання. Від регулюючого органу вимагається детальний аналіз багатьох

¹ Таку назву зазначений ефект отримав на честь економістів, які вперше його виявили.

сторін діяльності компаній і управління ними. Проводиться також ретельний аналіз для попередження “роздування” тарифної бази. З часом таке регулювання може стати для суб'єкта природної монополії надмірним тягарем, який перешкоджатиме йому ефективно функціонувати та оперативно реагувати на динамічні зміни у ринковому середовищі.

Перешкоди для переходу до конкуренції. По-перше, процес регулювання на основі норми прибутку, як показує практичний досвід, здійснюється повільно, що не дає змоги суб'єктам природної монополії гнучко реагувати на дії конкурентів у сфері ціноутворення. По-друге, впровадження конкуренції на окремих сегментах поряд із продовженням регулювання за методом “витрати плюс ...” у монопольних секторах підштовхує вертикально і горизонтально інтегровані компанії до здійснення стримуючих конкурентних дій (наприклад, використання перехресного субсидування).

Як бачимо, використання методу регулювання на основі норми прибутку не сприяє досягненню цілей забезпечення ефективності, що передбачається досягти шляхом регулювання цін та за допомогою інших форм регулювання.

Очевидна неефективність регулювання на основі норми прибутку має розглядатися з погляду перспективи. Насправді природні монополісти в деяких промислово розвинутих країнах діяли відносно успішно в рамках регулювання на основі цього методу, використовуючи досягнення технічного прогресу. Проте, беручи до уваги зазначені слабкі сторони регулювання на основі норми прибутку, багато регулюючих органів в індустріально розвинутих країнах відмовляються від цього підходу і вводять стимулююче регулювання.

Взагалі у міжнародній практиці використовують альтернативні методи цінового регулювання на основі стимулів. Слід зазначити, що стимулююче регулювання передбачає цілу систему стимулів і покарань, що змушують

суб'єкта природної монополії домагатися цілей регулювання. Різні види стимулюючого регулювання мають деякі спільні риси, а саме:

- підприємство часто бере участь у визначенні цілей або цільових показників стосовно результатів своєї діяльності;
- природному монополісту надається більша свобода маневру, ніж у рамках традиційного регулювання на основі норми регулювання. Регулюючий орган, як правило, не пропонує конкретні заходи у сфері управління. Наприклад, підприємство може отримати заохочення за зниження своїх операційних витрат, але йому не вказується, яким саме чином воно повинне скоротити ці витрати;
- регулюючий орган обмежує певні види діяльності суб'єкта природної монополії;
- система заохочень і покарань, встановлена регулюючим органом, спонукає підприємство працювати ефективно.

На сучасному етапі у багатьох країнах світу перевагу віддають *методу регулювання на основі цінових обмежувачів (методу коефіцієнтів зміни цін)*. Зазначена модель вперше була застосована у другій половині 80-х років у Великобританії після приватизації компанії British Telecom¹.

Основна мета застосування цього методу — у процесі формування тарифів послабити залежність між тарифом і величиною витрат підприємства, а також довгострокове зниження реальних споживчих витрат на послуги місцевого зв'язку. Суть його полягає у встановленні на певний термін (як правило, 3—5 років) формули щорічного розрахунку тарифу “інфляція мінус X ”, яка містить дефлятор RPI (Retail Price Index, у Великобританії та США — індекс споживчих цін) і так званий фактор

¹ Цінові обмежувачі були введені для аеропортів, в розподілі електроенергії, газу та у водопостачанні. В інших країнах основною сферою застосування описаного методу залишалась галузь зв'язку, а також хоч і у значно менших масштабах, розподіл електроенергії. У кінці десятиріччя вона була визнана в США. За спорідненою методикою визначаються допустимі тарифи телефонних компаній Мексики й Аргентини.

підвищення продуктивності (X). На перший рік дії методу граничного рівня ціни тариф розраховується традиційним методом “витрати плюс...” Розрахунок тарифу на кожен наступний рік (окрім першого року) розраховується за формулою

$$P_t = P_{t-1}(1 + RPI - X_i \pm Z_i),$$

де $(1 + RPI - X_i \pm Z_i)$ — коефіцієнт цінової межі;
 (P_{t-1}) — базова ціна продукції у попередньому звітному періоді;
 RPI — індекс споживчих цін (дефлятор);
 фактор X — планова величина економії на витратах, тобто фактор ефективності;
 Z_i — фактор, який враховує вплив непередбачених обставин або подій, які не залежать від діяльності підприємства (Z_i -фактор).

Таким чином, метод регулювання на основі цінових обмежувачів встановлює обмеження темпів зміни тарифів на послуги фірм-монополістів у межах темпу інфляції мінус X відсотків. Рівень X встановлюється на основі передбачуваних тенденцій щодо затрат. Логіка такого підходу полягає в тому, щоб заспокоїти клієнтів стосовно майбутнього підвищення тарифів. Доходи ж монополіста при цьому протягом терміну дії не підпадають під прямиий контроль.

Подібна методика регулювання цін на послуги суб'єктів природних монополій створює деякий стимул для контролю над власними затратами. Постачальники послуг інфраструктури зацікавлені у зниженні витрат, оскільки підвищення продуктивності понад очікувані показники призведе до збільшення прибутку. Не виключено, що фактор X може перевищувати темпи інфляції, внаслідок чого відбудеться зниження цін у реальному вимірі.

У випадку, якщо затрати компаній мають тенденцію до зростання в основному через необхідність модернізації існуючої інфраструктури, можна розглядати варіант, за якого тарифи дозволяється підвищувати до рівня

інфляції плюс X , де X становить відсоток додаткових доходів, необхідних щорічно для фінансування модернізації мереж і розширеного відтворення¹.

Важливо зазначити позитивні характеристики цього методу, які надають йому перевагу над методом регулювання норми прибутку на капітал. Як переконує зарубіжний практичний досвід, застосування описаного методу цінового регулювання ринків природних монополій сприяє:

- уніфікації процесу регламентації дій компаній і регулюючих органів, оскільки компанія може змінювати рівень і структуру тарифів за заданою формулою;
- стимулюванню ефективності. Виробникам гарантується збереження вигод від підвищення ефективності в період між переглядом величини X . Крім того, використання цього методу дає змогу споживачам отримувати переваги від очікуваного зростання продуктивності;
- скороченню можливості втручання регулюючого органу і його участі в управлінні на мікрорівні;
- забезпеченню захисту клієнтів і конкурентів шляхом обмеження зростання цін;
- обмеженню можливостей перехресного субсидування;
- прозорості і, як наслідок, простоті відстеження і прийняття рішень.

Таким чином, регулювання за допомогою верхньої межі цін спрацьовує набагато ефективніше, ніж традиційне регулювання на основі регулювання норми прибутку. Однак для того, щоб ці переваги були реалізовані,

¹ Фактор X означає відсоток від загального рівня інфляції, і саме він був предметом розмов між British Telecom і урядом Великобританії. Спочатку ця величина була встановлена на рівні 3%. У майбутньому British Telecom не повинна була брати участі у визначенні величини X , для цього створювався спеціальний незалежний регулюючий орган. Після 1989 р. передбачалося пов'язувати величину X з темпом зниження витрат. Основним фактором у цьому випадку виступають реальні результати господарської діяльності компанії, і таким чином метод Літлчайлда не дає змоги повністю відійти від проблем, створюваних регулюванням рівня рентабельності.

регулювання верхньої межі тарифу має здійснюватися ефективно і послідовно.

Викладене вище, на нашу думку, досить обґрунтовано доводить, що цей метод регулювання діяльності суб'єктів природних монополій справді передбачає створення стимулів, аналогічних тим, які виникають у результаті дії ринкових сил. Закони конкуренції потребують навіть від суб'єктів природних монополій підвищення продуктивності і, після врахування неминучого зростання цін на компоненти витрат, зниження цін для клієнтів у результаті підвищення продуктивності. Формула граничних цін має аналогічний ефект.

Зазначимо, що у США комісії з регулювання природних монополій багатьох штатів перейшли від застосування методів регулювання норми прибутку до використання коефіцієнтів зміни цін. Однак тут динаміка тарифів компаній галузей природних монополій фіксується стосовно індекса — дефлятора ВВП. Розрахунок тарифів від *ІРЦ* (індекса роздрібних цін) більшою мірою відповідає інтересам споживачів, оскільки динаміка *ІРЦ* може мати мало спільного з рухом індексів цін витрат у галузях природних монополій. Для виробників привабливішим є дефлятор ВВП та індекс цін виробників, хоча і вони можуть істотно відрізнитися від зміни цін постачальників конкретної регульованої галузі. Ситуації, які дали змогу фахівцям проводити порівняння, наприклад, між різними штатами США, свідчать, що така практика веде до встановлення нижчих тарифів, ніж використання методу норми прибутку.

Характерно, що модель “дефлятор- X ” менш схильна до витратної неефективності та тенденції до завищення капіталомісткості. Оскільки компанія має право привласнювати всі прибутки, у неї виникають стимули для підвищення виробничої ефективності. При правильному визначенні параметра X частина очікуваної зростаючої ефективності буде передаватися споживачам у вигляді нижчих цін.

Ця модель справді стимулює ефективність, оскільки фірма привласнює (принаймні в короткостроковому аспекті) всю економію на витратах. Однак стимулюваль-

ний ефект значною мірою залежить від характеру перегляду цін (зокрема чіткого дотримання термінів перегляду) і жорсткості X . Нагадаємо, що, як правило, тарифні обмеження після закінчення строку дії періодично переглядаються. Проте можливий і екстраординарний підхід, наприклад за зміни ліцензії, на основі якої виробники здійснюють свою діяльність.

Невизначеність критеріїв перегляду X провокує зростання ціни капіталу і/або гальмує інвестиції. Але і визначення чітких принципів зміни X має негативні сторони, оскільки встановлює очевидний зворотний зв'язок між зниженням витрат і можливим зниженням цін. При фіксуванні величини X підвищення ефективності компанії стає не добровільним, а певною мірою примусовим. Розраховувати на її власну ініціативу, на наш погляд, тут уже не доводиться — короткострокові вигоди можуть бути компенсовані більш жорстким X і таким чином нижчими цінами у перспективі. Більше того, це може спровокувати зниження цін у поточному періоді.

Крім того, стимулювальний ефект подібного регулювання є відносно тим більшим, чим тривалішим є період між переглядами тарифів, однак із наближенням часу перегляду він знижується до нуля. Іншими словами, в міру наближення моменту перегляду тарифів у фірми виникають підстави занижувати результати своєї діяльності, щоб досягти для себе м'якшого режиму ціноутворення.

Величина X значною мірою залежить від інформації, яку має у своєму розпорядженні регулюючий орган. Якщо регульована фірма володіє монополією на інформацію в галузі, то звісно дуже важко, а іноді й неможливо встановити обґрунтованість її витрат і прибутку.

Незважаючи на висловлені сумніви щодо переваг цієї моделі, саме вона протягом останніх років найбільш широко використовується у багатьох країнах. Так, з 1989 р. Федеральна комісія зі зв'язку (ФКЗ) у США регулює на основі цього принципу тарифи для послуг телекомунікації "Американ телефон енд телеграф" (АТТ). За схожою методикою визначаються припустимі тарифи телефон-

них компаній Мексики та Аргентини. Доцільно зазначити, що із загальної суми прибутку на регульований сектор ринку в британській електроенергетиці й водопостачанні припадає близько 95 %, в "Брітіш ГЕС" — 64, в "Брітіш телеком" — 55, а у Британському управлінні аеропортів (БУА) — 37 %.

Деяко невдалою виявилася спроба використати цю ідею у російській економіці при формуванні тарифів на вантажні залізничні перевезення у 1994—1997 рр.¹ Ціновий індекс було складено на основі номенклатури основних видів матеріально-технічних ресурсів, що споживаються залізничним транспортом, і зміни цін яких визначають необхідність індексації вантажів. Головна мета, яка ставилася при цьому, — забезпечення бажаних темпів зростання тарифів і рентабельності (фактичний рівень досяг 26 %). Подальше застосування індексації залізничних тарифів в міру зростання оптових цін, але із понижуючим коефіцієнтом 0,8 (тобто дефлятора X , що дорівнював 20 % без належного обґрунтування реальності такого підвищення ефективності цього виду послуги), призвело до збитковості.

Слід також зазначити, що протягом останнього часу в США під впливом британського досвіду склалася модель, яка поєднує межі регулювання, а також норми прибутку і тарифу. Наприклад, введене з 1989 р. ФКЗ обмеження тарифів АТТ доповнюється лімітом на норму прибутку. Подібні обмеження встановлені для 161 місцевого району діяльності АТТ, що знаходяться в різних штатних юрисдикціях, для компаній місцевого телефонного зв'язку, а у Великобританії — для енергосистеми. Обмеження цін на послуги компаній місцевого телефонного зв'язку найчастіше доповнюється механізмом їх коректування залежно від фактичної норми прибутку (змінна шкала). Якщо прибуток не перевищує встановлені межі (як правило, 13 %), то весь його обсяг залишається у розпорядженні компанії. При нормі,

¹ Никифоров А. Ценовое регулирование естественных монополий // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 139—140.

вищій за нормативну, але в межах встановленого рівня, фірмі належить лише частка прибутку, як правило, половина прибутку, отриманого понад 13 %. Наприклад, якщо компанія отримала прибуток у розмірі 16 %, то їй належить лише 14,5 %.

Так чи інакше, регулювання норми прибутку в США зберігається. Із 48 штатних юрисдикцій, що обслуговуються компаніями місцевого телефонного зв'язку групи "Белл", лише 22 перейшли на фіксування максимального тарифу за змінною шкалою¹. За гібридної системи помилки у визначенні тарифу на користь компанії не так важливі, оскільки коректуються обмеженням норми прибутку.

З метою спрощення завдання встановлення верхньої межі цін іноді використовується *метод порівняльної конкуренції (порівняння затрат)*², який полягає у порівнянні затрат і цін різних регіональних природних монополій та широко застосовується у локальному регулюванні. Наприклад, підприємство комунального господарства в одному регіоні може бути зацікавленим у підвищенні ефективності роботи, отримавши обіцянку більшої винагороди, якщо результати його діяльності будуть кращими, ніж результати аналогічного підприємства в іншому регіоні. Однак вищі результати роботи такого підприємства визнаються його безпосередньою заслугою лише у випадку, коли всі інші умови функціонування обох підприємств (ціни на виробничі ресурси, попит на ринку та наявне державне регулювання) були ідентичними.

Комісія з суспільних послуг штату Міссісіпі у США визначає припустиму норму прибутку для Енергетичної компанії Міссісіпі (ЕКМ) на основі результатів як своєї власної діяльності, так і прибутків, що отримують порівнянні фірми. ЕКМ дозволено отримувати норму при-

¹ Студенцов В. Государство и естественные монополии // МЭ и МО. — 1995. — № 9. — С. 96.

² Отчет о мировом развитии — 1994. Инфраструктура и развитие // Отчет Всемирного банка. — Вашингтон, 1995. — С. 77—78.

бутку дещо нижчу за ту, що мають порівнянні компанії, якщо її діяльність (розмір тарифів, ступінь задоволення попиту, рівень безпеки, наявність потужностей тощо) визнається неефективною. В іншому випадку норма прибутку ЕКМ щонайменше може бути такою самою, як і в порівнянних компаній. У Сполученому Королівстві у секторі водопостачання використовуються також спеціальні методи контролю за економічною концентрацією задля того, щоб злиття регіональних підприємств водопостачання не створювали перешкоди для порівняння. Аналогічний метод застосовується у Німеччині (лише для порівняння обираються ринки, де наявна конкуренція).

Американські експерти рекомендують регулюючим органам контролювати не самі затрати і доходи монополіста, а задоволення потреб на регульованому ринку. Суть цього підходу така: якщо розвивається дефіцит, якщо покупець бажає, але не може придбати товар у потрібній кількості за регульованою ціною, то їй потрібно збільшити. Дефіцит вважається більшим злом, ніж високі ціни.

Проведений нами аналіз різних форм цінового регулювання суб'єктів природних монополій дає підстави зробити такі висновки.

Впровадження державного регулювання природних монополій передбачає антимонопольні цілі, які полягають у захисті суспільства від монополістичного ціноутворення, перешкоджанні перерозподілу національного багатства на користь монополістів та відносного скорочення випуску товарів і послуг. З цією метою світовою практикою пропонуються різні підходи до регулювання процесів ціноутворення, основними з яких є регулювання норми прибутку та встановлення верхньої межі цін.

Описані нами моделі "витрати плюс прибуток" та регулювання на основі цінових обмежувачів мають багато спільного. *По-перше*, обидві вони практично відображають процес торгу між підприємством і регулюючою компанією. *По-друге*, принципи побудови систем регулювання також ідентичні: за основу береться визначен-

ня прибутку компанії, достатнього для її розвитку. Відмінність між цими моделями полягає лише в тому, що в одному випадку за допомогою тарифів ведеться контроль за нормою прибутку, в іншому — вона фіксується тільки на “вході”, що створює стимули для мінімізації витрат, на які обчислюється прибуток.

На основі викладеного можемо винести урок для формування системи державного регулювання природних монополій в Україні. Регулююча система у цих сферах підприємницької діяльності має враховувати вимоги міжнародного законодавства щодо визначення тарифів та функцій регулюючих органів, оскільки ринки природних монополій останнім часом мають тенденцію до глобалізації та уніфікації стандартів. Вже сьогодні така ситуація є актуальною для телекомунікаційних, енергорозподільчих та транспортних компаній.

Розділ 3

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

3.1. Інституційно-правові засади створення механізму державного регулювання природних монополій

Незважаючи на те, що на ринках природних монополій визнається домінуюче становище виробників, методи їх регулювання, управління та контролю виходять за межі традиційного антимонопольного законодавства. Природна монополія не може бути ліквідована з огляду на об'єктивну унікальність товару чи послуги, які вона пропонує на ринку. Практичний досвід підтверджує необхідність спеціального регулювання таких ринків за допомогою поєднання організаційно-правових та економічних методів з виключно адміністративними. Мета — забезпечити отримання таких результатів, які за інших умов досягаються “природним” шляхом під дією конкурентного механізму.

Завданням держави з урахуванням макроекономічної значущості галузей природних монополій, на нашу думку, має стати узгодження дій та інтересів державних інституцій, які регламентують діяльність цих галузей. По-перше, це попередження та припинення зловживань економічною владою суб'єктами господарювання на ринках природних монополій, а по-друге, — недопущен-

ня дій органів влади, які необґрунтовано обмежують діяльність таких компаній (наприклад, у сфері ціноутворення, платіжної дисципліни тощо).

Аналіз наукових робіт у сфері державного регулювання природних монополій¹, проведений авторами цієї роботи, дав змогу сформулювати основні функції, які покладаються на державу в цій галузі, а саме:

- досягнення взаємоузгодженості інтересів споживачів (доступні ціни) і регульованих підприємств (фінансові результати, привабливі для кредиторів і нових інвесторів);
- створення сприятливого режиму функціонування та розвитку галузей з природними монополіями в інтересах суспільства;
- визначення реальної структури тарифів на основі принципу ефективного та справедливого зарахування затрат на собівартість продукції для різних типів споживачів;
- стимулювання підприємств до скорочення затрат і надлишкової зайнятості, поліпшення якості та надійності обслуговування споживачів, підвищення ефективності інвестицій тощо;
- створення умов для розвитку конкуренції у тих межах, в яких вона можлива в існуючих економічних умовах (наприклад, забезпечення вільного і відкритого доступу конкурентів до інфраструктурних мереж).

Пріоритетним завданням держави має стати захист прав покупців монопольного товару. У цьому плані можна виокремити кілька завдань, які сьогодні потребують невідкладного вирішення:

- забезпечення рівного доступу всіх потенційних покупців на ринок монопольного товару;
- заборона на будь-які форми зговору продавця з одним чи групою покупців;

¹Вильсон Дж., Цапелик В. Естественные монополии в России: история и перспективы развития системы регулирования // Вопросы экономики. — 1995. — № 11. — С. 80; Пиккулькин А.В. Система государственного регулирования. — М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1997. — С. 25; и др.

- заборона на видачу ексклюзивної інформації, здатної поставити частину покупців у привілейоване становище;
- максимальна демократичність правил організації і проведення аукціонних торгів;
- законодавче закріплення системи гарантій та відповідальності монополіста за якість товару, який пропонується покупцю тощо.

При цьому, з огляду на згадану вище ключову роль природних монополій, особливо слід наголосити, що державний вплив на них має обмежуватися певними рамками, які діють у двох площинах. З одного боку, регулювання природних монополій передусім має забезпечити надійний захист інтересів споживачів товарів і послуг, недопущення зловживань економічною владою суб'єктами господарювання на відповідному ринку. З іншого боку, регулювання покликане створити ефективну основу для нормального функціонування та розширеного відтворення цих галузей шляхом створення прийнятних умов для повного покриття економічно виправданих витрат підприємств і адекватного інвестування у розвиток виробництва. В умовах соціальної спрямованості економічних перетворень, які проводяться у нашій країні, цей принцип має стати одним із основних складових у стратегії реформування.

Як уявляється, при створенні системи регулювання природних монополій в Україні також необхідно:

- по-перше, попередньо проводити ґрунтовний аналіз затрат і вигод суспільства щодо таких цілей. Зазначене зумовлюється тим, що цей процес є надзвичайно складним і ресурсомістким. Не потребує особливих доказів, що регулювання тільки тоді є економічно доцільним та виправданим із соціального погляду, коли затрати суспільства на його запровадження та підтримку не перевищують приріст ВВП, отриманий завдяки його введенню;
- по-друге, потрібно враховувати, що потреба у заходах регулювання може втратити актуальність як у

зв'язку з інноваційними процесами, так і в результаті появи нових підходів до формування і регулювання ринків, з виникненням яких галузь втрачає об'єктивні характеристики природної монополії. Так, протягом останніх років у світовій практиці масштаби державного регулювання галузей, що містять природномонопольні сегменти, суттєво зменшилися. У зв'язку з цим, сьогодні у різних країнах інтенсивність державного втручання у процес функціонування означених суб'єктів не однакова. Державна участь в управлінні діяльністю цих секторів економіки коливається від всеохоплюючого керівництва (у межах націоналізованих галузей чи підприємств державної власності) до регламентації лише окремих аспектів діяльності приватних компаній (наприклад, визначення найважливіших орієнтирів їх розвитку).

Можна констатувати: якщо зазначені вище фактори не будуть враховані, відбуватиметься “регулювання заради регулювання”, що в кінцевому рахунку не тільки не вирішить цієї проблеми, а значно загострить її.

Наукові розробки показують, що на сучасному етапі у світовій практиці немає загальновизнаних моделей державного регулювання природних монополій. Кожна країна знаходить своє власне рішення залежно від науково-технічного, економічного розвитку та національних традицій. Однак можна виділити чотири найбільш загальні напрямки¹:

- посилення державного впливу на природні монополії шляхом створення спеціальних повноважних органів регулювання їх діяльності;
- передача об'єктів природних монополій у державну (муніципальну) власність;
- удосконалення цінового та тарифного регулювання ринків, що перебувають у стані природної монополії;

¹ Коломийченко О.В., Котелкина Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995. — С. 4.

- розвиток елементів конкуренції у галузях діяльності природних монополій шляхом їх реформування чи реструктуризації.

Щодо України слід зазначити, що вивчення проблеми регулювання природних монополій почалось нещодавно, що значно ускладнює ситуацію. У зв'язку з цим вітчизняні наукові дослідження та практичні рекомендації мають бути ґрунтовними та економічно доцільними. Потрібний зважений, диференційований підхід до створення ефективного механізму державного впливу на діяльність природних монополістичних структур з урахуванням наявного світового досвіду успішного вирішення означених завдань. Разом з тим, вкрай важливо коригувати цей механізм відповідно до економічних, політичних та інших особливостей перехідної української економіки.

Як свідчить зарубіжний та вітчизняний практичний досвід, кінцевий результат регулювання та його якість визначаються, головним чином, багатьма факторами законодавчого та виконавчого характеру. Зокрема практичний ефект регулювання прямо залежить від досконалості нормативно-законодавчої бази, здатної забезпечити наявність вичерпних і чітких “правил гри” недискримінаційного характеру з метою стимулювання високої ефективності та необхідної стабільності не тільки на відповідних ринках, а й у макроекономічному масштабі.

Між тим, вітчизняна економічна наука певним чином ухиляється від дослідження питань аналізу та удосконалення змістовного наповнення чинного законодавства, що регулює економічні відносини у цих сферах. Як наслідок, ці питання на сучасному етапі є недостатньо дослідженими. Саме тому у цьому розділі ми спробуємо проаналізувати сучасний стан та особливості чинної нормативно-законодавчої бази, яка регламентує відносини у сфері природних монополій, розглянути її можливі недоліки та сформулювати певні пропозиції щодо її удосконалення.

Сьогодні можна казати про те, що в Україні формується певна система законодавства з питань регулювання діяльності суб'єктів природних монополій (дод. 8). Разом

з тим, практичний досвід переконує, що вона ще не досягла своєї довершеності. Правова база, що функціонує на цей момент, є нестабільною, часто суперечить політичним та економічним реаліям сьогодення і потребує системного та докорінного удосконалення у зв'язку новітніми досягненнями світової та вітчизняної економічної науки.

Не зайвим буде зазначити, що в Україні базовий законодавчий акт з питань регулювання економічних відносин на ринках природних монополій з'явився відносно недавно. Його брак частково компенсувався прийняттям пакета указів Президента України, спрямованих на удосконалення державного контролю за діяльністю суб'єктів господарювання на відповідних ринках. Першим таким документом став Указ Президента України "Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій" від 19.08.1997 р. № 853/97, який конкретизував напрямки реалізації державної політики на відповідних товарних ринках. Зазначеним Указом передбачалося реформування галузей, що належать не тільки до ринків природних монополій, а й суміжних ринків. При цьому було заплановано досягти таких цілей:

- удосконалення тарифної системи з метою запровадження ефективного механізму формування тарифів, що враховували б реальні витрати монополіста та забезпечували йому прийнятну норму прибутку;
- завершення процесів реструктуризації в галузі електроенергетики та поглиблення структурних змін у нафтогазовому комплексі, на залізничному транспорті, у галузях зв'язку та житлово-комунального господарства;
- вирішення питання щодо створення Національних незалежних регулюючих комісій з питань регулювання залізничного транспорту, зв'язку.

Таким чином, основні положення цього Указу мали на меті прискорити запровадження ефективних механізмів регулювання не тільки природних монополій, а й суміжних ринків. Однак, як свідчить практика, реалізації багатьох пунктів цього нормативного акта практич-

но не було, а окремі з них виконані частково. Зокрема, не реалізовано вказівки щодо створення незалежних контролюючих органів у сфері транспорту та зв'язку; повільними темпами та зі значними труднощами здійснюється реструктуризація нафтогазового комплексу та зв'язку, реструктуризація залізничного транспорту практично не проводилась.

Побудову оновленої системи державного регулювання та контролю діяльності суб'єктів природних монополій в Україні теоретики та практики справедливо пов'язують із прийняттям Закону "Про природні монополії"¹. Як відомо, цей Закон прийнятий Верховною Радою України у квітні 2000 р. і став першим актом цілісного законодавства загальнодержавного значення у сфері регулювання ринків, що знаходяться у стані природної монополії. Закон покликаний встановити чіткі, прозорі та досконалі правові засади, які мають бути досить гнучкими при застосуванні заходів державного впливу щодо запобігання проявам монополізму на таких ринках з боку суб'єктів господарювання.

Варто зазначити, що Закон "Про природні монополії" здається схожим на Закон "Про захист економічної конкуренції". Однак це тільки на перший погляд. Справді, схожість виявляється у тому, що обидва нормативні акти встановлюють правила дозволеної поведінки суб'єктів господарювання та обмежують їх нераціональну поведінку на ринку, надають незалежним органам право оцінювання тих чи інших дій з погляду появи несприятливих економічних наслідків.

¹ Відповідний проект перебував на розгляді у Верховній Раді України понад 4,5 року (з серпня 1995 р.). Перші його проекти, підготовлені Антимонопольним комітетом України, узгоджувались з відповідними міністерствами та компаніями. Проте представники галузей постійно намагалися змінити зміст і перешкоджали прийняттю проекту. Дискусії виникали, головним чином, стосовно багатьох питань, пов'язаних з правомірністю регулювання видів діяльності, які не стосуються природної монополії, однак пов'язані з регульованими видами діяльності, можливостями збереження функцій регулювання у галузевих міністерств і т. д. Після багатьох обговорень Закон набрав чинності 20.04.2000 р.

Водночас між ними є суттєва різниця. Так наприклад, Закон “Про захист економічної конкуренції” спрямовується на розвиток конкурентних відносин та недопущення спроб монополізації на тих товарних ринках, на яких конкуренція є найефективнішим їх станом. На відміну від нього Закон про природні монополії не стимулює розвиток конкуренції, а навпаки, сприяє її обмеженню, оскільки конкуренція на ринках природних монополій малоефективна. Таким чином, з погляду конкурентного права Закон “Про природні монополії” не можна відносити до традиційного антимонопольного законодавства.

Разом з тим, це зовсім не означає неправочинності застосування норм антимонопольного законодавства до природних монополістів. Оскільки останні домінують на товарному ринку і володіють практично необмеженою ринковою владою, то на них закономірно поширюються норми, встановлені Законом “Про захист економічної конкуренції”.

Отже, оскільки ці закони тісно пов’язані між собою як за об’єктами відносин, так і за територією дії, дуже важливо визначити сферу застосування кожного з них.

Так, Закон “Про природні монополії” легалізує саме поняття останньої у вітчизняній економіці, регламентує підходи до визначення параметрів функціонування і розвитку ринків, що перебувають у стані природної монополії, на основі всебічного збалансування економічних інтересів усіх зацікавлених суб’єктів: виробників, споживачів та держави. Таким чином, поняття “природна монополія” перестало бути просто економічною категорією.

Закон “Про природні монополії” вирішує два основні завдання. По-перше, впорядковує державне регулювання, у тому числі цінове. Характерно, що сфера дії Закону “Про природні монополії” поширюється не тільки на економічні відносини, що виникають на відповідних товарних ринках, а й на суміжних ринках за участю суб’єктів природних монополій. Закон трактує суміжний ринок як товарний ринок, що не перебуває у стані природної монополії, але для суб’єктів якого реалізація

вироблених товарів або використання товарів інших суб’єктів господарювання не можлива без безпосереднього використання товарів, що виробляються (реалізуються) суб’єктами природних монополій¹. У зв’язку з цим Законом чітко встановлено межі діяльності суб’єктів господарювання на кожному ринку зокрема (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. Перелік сфер діяльності суб’єктів природних монополій та суміжних ринків в Україні

Сфери діяльності суб’єктів природних монополій	Суміжні ринки
1	2
<ul style="list-style-type: none"> • Транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами • Транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл • Транспортування інших речовин трубопровідним транспортом • Передача та розподіл електричної енергії • Користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об’єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування • Управління повітряним рухом • Зв’язок загального користування • Централізоване водопостачання та водовідведення • Централізоване постачання теплової електроенергії 	<ul style="list-style-type: none"> • Постачання природного газу та інших речовин, транспортування яких здійснюється трубопровідним транспортом • Зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється умовами та правилами здійснення підприємницької діяльності із зберігання природного газу (ліцензійними умовами) • Внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів залізничним, повітряним, річковим та морським транспортом • Виробництво електричної енергії в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється ліцензійними умовами • Постачання електричної енергії

¹ Закон України “Про природні монополії” від 20.04.2000 р. № 1682-III.

Закінчення табл. 3.1

1	2
<ul style="list-style-type: none"> • Спеціалізовані послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробництво теплової енергії (крім випадків, коли вона використовується виключно для внутрішньовиробничих потреб) в обсягах, що перевищують рівень, який встановлюється ліцензійними умовами

Неважко помітити, що у відповідному законодавстві не називаються безпосередньо суб'єкти господарювання — юридичні особи, діяльність яких підлягає жорсткому державному регулюванню та контролю. Їх перелік визначається регулюючими органами (на сучасному етапі Антимонопольним комітетом України) на основі науково обґрунтованого і всебічного аналізу відповідних товарних ринків (дод. 5). Таким чином, основою для регулювання є здійснення конкретним підприємством будь-якого виду діяльності із зазначених у Законі.

У табл. 3.1 не зазначені також такі сфери діяльності, як виробництво електроенергії, видобуток нафти, газу та їх реалізація, надання послуг з транспортування пасажирів і вантажів різними видами транспорту тощо. І це не випадково. Адже, як показує світовий досвід, ці види діяльності можуть значно ефективніше функціонувати в умовах реальної конкуренції. Таким чином, із прийняттям цього Закону визначений вичерпний перелік регульованих сфер діяльності. При цьому передбачається підвищення ефективності регулювання зі скороченням у подальшому природномонопольних сфер діяльності і, відповідно, із поступовою заміною прямого регулювання (в тому числі за допомогою встановлення тарифів) ринковими методами. Тому економічні відносини між суб'єктами господарювання на потенційно кон-

курентних та реально конкурентних ринках мають бути об'єктом регулювання традиційного антимонопольного законодавства.

Державне регулювання діяльності компаній на ринках природних монополій стосується передусім “вихідних” параметрів: цін і тарифів на товари; обсягів ринку товарів та його розподілу (зокрема шляхом визначення груп споживачів, які підлягають обов'язковому обслуговуванню, і встановлення мінімального рівня їх забезпечення відповідним товаром); інших умов здійснення підприємницької діяльності.

Щодо останнього пункту, то, на наш погляд, з метою уникнення помилок на практиці та посилення регуляторної політики держави у таких сферах, його потрібно конкретизувати. Йдеться передусім про доповнення наявного переліку пунктом про контроль окремих майнових операцій, а саме:

- придбання основних фондів та капітального устаткування, не призначеного для основного виробництва;
- здійснення інвестиційної діяльності;
- придбання права власності на частину основних засобів природного монополіста.

Сказане не означає, що контроль має здійснюватися за всіма, без винятку, господарськими та фінансовими угодами подібного типу. Мова йде про встановлення граничної межі угоди (скажімо, 10—15 % від вартості власного капіталу компанії — природного монополіста), укладення якої вимагатиме отримання згоди регулюючого органу на її реалізацію.

Такий підхід, на нашу думку, є не тільки доцільним, а й украй необхідним доповненням до регулювання як основної форми державного впливу на природних монополістів. Як уявляється, він дасть змогу попередити можливі порушення щодо обмеження інтересів споживачів їхньої продукції чи стримування економічно виправданого переходу відповідного товарного ринку зі стану природної монополії у стан конкурентного ринку.

Разом з тим, слід зауважити, що незважаючи на те, що у сфері створення законодавчої бази з питань регулювання природних монополій вжито деяких важливих та необхідних заходів, основна робота щодо побудови ефективної системи правового регулювання цих ринків ще тільки розпочинається. Зокрема деякі задекларовані в Законі принципи щодо гласності та відкритості процедур, адресності регулювання та його спрямованості на конкретний суб'єкт природної монополії, забезпечення прав споживачів так і не реалізовані. Більшість регуляторних рішень приймаються “за зачиненими дверима” і не доступні для широкого загалу науковців та громадськості.

Крім того, зважаючи на позиції прогресивного світового досвіду та господарської практики, потрібно мати на увазі, що прийняття Закону має покласти початок розробці низки інших нормативно-правових актів. Зокрема це стосується прийняття спеціальних галузевих нормативних актів, які б чітко регламентували порядок фінансової та господарської діяльності суб'єктів природних монополій у відповідній галузі, конкретизували порядок формування цін на продукцію монопольних утворень та встановлювали чіткі “правила гри” на відповідному ринку. В іншому випадку, як переконливо довела практика, досягти оптимального задоволення інтересів виробників і споживачів та припинити негативні прояви монополізму на таких ринках буде надзвичайно важко.

На нашу думку, з метою удосконалення законодавства про природні монополії дуже важливо також привести його у відповідність до аналогічного законодавства зарубіжних країн, зокрема країн СНД та Європи, що буде сприяти розвитку спільного ринку та прискорить входження України до європейського співтовариства.

Як було зазначено вище, у світовій практиці для ефективної реалізації положень чинного законодавства про природні монополії створюються державні інституції, які у межах своєї компетенції регламентують діяльність суб'єктів господарювання на відповідних ринках, вирішують інші покладені на них завдання.

Стосовно України, то слід зазначити, що відповідно до Закону “Про природні монополії”, низки указів Президента, зокрема “Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій”, “Про основні засади конкурентної політики на 2002—2004 рр. та заходи щодо їх реалізації”, також передбачено створення інституту незалежного регулятора. У рамках чинного конституційного поля ним є національні комісії — центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом, незалежні від відомчого впливу, відомчих інтересів. Вони не відповідають за ефективність роботи галузевих підприємств і ліквідуються у разі виникнення передумов для розвитку конкуренції на відповідному товарному ринку чи зміни характеру попиту на товар.

Однак, як уже зазначалося, незважаючи на задекларовані цілі, в Україні до цього часу повноцінно функціонує лише одна незалежна структура — Національна комісія регулювання електроенергетики. Її основними функціями є контроль діяльності суб'єктів природних монополій в енергетичній галузі та нафтогазовому комплексі, а також суб'єктів, що функціонують на суміжних з монопольними ринках. Створена відносно недавно Незалежна комісія регулювання галузі зв'язку (НКРЗ). Тому сьогодні залишається невирішеним завдання у галузі транспорту. Цю проблему, на наш погляд, можна вирішити двояким способом: створенням окремого національного регулюючого органу в галузі або ж шляхом покладення відповідних функцій з регулювання на новостворену НКРЗ.

Регулювання природних монополій в інших сферах економіки здійснюється багатьма іншими державними органами і в першу чергу відповідними міністерствами та відомствами (Мінтрансзв'язку, Мінекономіки, тощо), а також регіональними органами місцевого самоврядування (житлово-комунальне господарство тощо).

Однак практичний досвід переконує, що функції цих органів часто дублюються (особливо у сфері регулювання цін), а інтереси є суперечливими. Це створює певні проблеми у прийнятті рішень, значний фінансовий

тиск на виробників і певним чином блокує їх нормальну роботу.

Очевидно, що відповідні міністерства у своїй діяльності поєднують три функції: реалізацію державної політики у відповідній галузі; підприємницьку діяльність щодо управління підпорядкованими підприємствами; регулювання діяльності підпорядкованих та інших підприємств галузі.

Слід зазначити, що невід'ємним наслідком такого владно-господарського дуалізму є істотне обмеження або навіть повне усунення конкуренції з тих ринків, на яких здійснюється господарська діяльність органів влади та управління. Адаже державна влада за своєю природою є монопольною. Між органом влади, що діє як суб'єкт господарювання на певному ринку, та іншими учасниками цього ринку принципово не може бути рівності, яка, без сумніву, є необхідною запорукою змагальності підприємців.

Синтезування управлінських та господарських функцій у рамках однієї державної структури іноді призводить до того, що кожне міністерство свідомо чи мимоволі створює більш сприятливі умови для функціонування підвідомчих підприємств, дискримінуючи чи просто ускладнюючи господарське життя приватних підприємств та підприємств інших галузей шляхом встановлення необґрунтованих пільг, завищених тарифів, обмежень щодо вступу на ринки конкурентів тощо. Така зацікавленість посилюється у зв'язку з фінансуванням міністерств за рахунок відрахувань від прибутку підпорядкованих їм компаній. Це дає можливість владним структурам покривати прорахунки власні і підвідомчих підприємств за допомогою регулювання в інтересах відповідної галузі. Іншими словами, відбувається "регулювання заради регулювання".

Як приклад можна навести ситуацію, що склалася в системі залізничного транспорту. Так, регулювання діяльності підприємств у цій сфері здійснюється Міністерством транспорту та зв'язку України¹. Як відомо, неза-

¹ Міністерство транспорту та зв'язку України створено у серпні 2004 р. на основі об'єднання Міністерства транспорту України і Державного комітету зв'язку та інформатизації.

перечним монополістом у системі залізничного транспорту є "Укрзалізниця"¹. Цілком очевидно, що одночасно з функціями регулювання Мінтрансзв'язку виконує функції державного управління в галузі та функції корпоративного управління державними підприємствами. "Укрзалізниця", яка виконує функції суб'єкта господарювання на відповідному товарному ринку, одночасно діє як підрозділ міністерства і виступає як орган управління та як регулятор відносин між учасниками перевезень. Подібний підхід неспроможний забезпечити об'єктивність у процесі регулювання, оскільки не можливо одночасно поєднати інтереси ринку, інтереси підприємств-монополістів та політичні інтереси влади, яка прагне в будь-який спосіб вирішувати гострі соціальні проблеми. Це сприяє також непрозорості відносин між "Укрзалізницею" та її контрагентами, створює умови для порушення об'єктивних економічних законів. Зокрема йдеться про питання ціноутворення та обліку витрат на послуги та роботи, застосування перехресного субсидування, нав'язування непотрібних споживачам послуг, зловживання на суміжних ринках тощо. Більше того, таке суміщення функцій у рамках однієї структури ускладнює застосування конкурентного законодавства. Подібні явища простежуються і в інших галузях економіки, де функціонують природні монополісти (наприклад у галузі зв'язку). Все це дає підстави стверджувати, що чинна система державного регулювання природних монополій у цій галузі є недостатньо ефективною, оскільки не спроможна забезпечити баланс інтересів природних монополістів, споживачів їхньої продукції та суспільства в цілому. Тому виникає нагальна потреба у розмежуванні управлінських та регуляторних функцій.

Діяльність регіональних суб'єктів природних монополій (послуги з централізованого водопостачання та водовідведення, централізованого постачання теплової енергії), як правило, регулюється Радою міністрів АРК,

¹ Нагадаємо, що донедавна "Укрзалізницю" очолював міністр транспорту (!).

обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями, які також часто приймають необґрунтовані рішення щодо регульованих компаній, намагаючись таким чином компенсувати хронічну нестачу коштів у місцевому бюджеті.

Відсутність спеціальних органів у означених сферах діяльності природних монополій призводить до того, що Антимонопольний комітет у певних межах змушений також виконувати роль і регулятора, і контролера. Однак, як переконливо доводить зарубіжний та вітчизняний досвід, практика поєднання в одному органі функцій регулювання та контролю довела свою неспроможність і, навіть, шкідливість. Недоцільність такого суміщення зумовлена різним змістом цих функцій. У світовій практиці їхні функції відрізняються від функцій органів, які проводять політику забезпечення конкуренції (табл. 3.2)¹.

Цілком очевидно, що виконання Антимонопольним комітетом України одночасно двох функцій призведе до того, що він певною мірою стане безпосереднім учасником економічних відносин і внаслідок цього не зможе бути об'єктивним при реалізації своїх завдань як контролюючого органу. Водночас, як стверджують фахівці, саме неупередженість при створенні рівних конкурентних можливостей для розвитку суб'єктів господарювання є головною умовою його ефективної роботи².

З огляду на зазначені обставини у компетенції Антимонопольного комітету та його територіальних відділень мають залишитися функції сприяння формуванню ринкових відносин на основі розвитку конкуренції у потенційно конкурентних секторах галузей з природними монополіями, попередження, обмеження та припинення обмеженої ділової практики, а також контроль за встановленням суб'єктами господарювання монопольних цін на продукцію на тих сегментах ринку, ціна на яких фор-

¹ Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Х. Итвена; Всемирный банк. — Маккарти Тетро, 2000. — С. 154.

² Супрун В.П. Без державного регулювання сфери природних монополій економіка країни втрачає великі кошти // Консультант. — 2000. — 4 липня. — № 27/246. — С. 1—2.

Таблиця 3.2. Розподіл функцій між органами регулювання та контролю на ринках суб'єктів природних монополій

Характеристика	Антимонопольний орган	Незалежний галузевий регулюючий орган
1	2	3
Час/спосіб дії	<ul style="list-style-type: none"> • Як правило, вживає заходів постфактум (тобто коли подія уже відбулася) • Розглядає конкретні скарги і проводить розслідування конкретних випадків • Займається офіційним розслідуванням і здійснює інші процедури • Майже не дає можливості втручання держави 	<ul style="list-style-type: none"> • Вживає попереджувальних заходів поряд із заходами реагування на ті події, які відбулися • Приймає рішення і вживає заходи загального характеру, а також розглядає окремі випадки • Поєднує офіційні та менш офіційні процедури • Як правило, є більше можливостей для державного втручання
Спрямованість політики	<ul style="list-style-type: none"> • Завдання знизити масштаби поширення поведінки, яка перешкоджає конкуренції • Основна увага приділяється ефективності розподілу ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> • Як правило, переслідує кілька політичних цілей • При традиційному регулюванні (в умовах монополії), як правило, передбачає досягнення соціальних цілей (наприклад, забезпечення універсального обслуговування), а не ефективності розподілу ресурсів • На перехідному етапі регулювання основна увага може приділятися попередженню антиконкурентної поведінки в міру набуття ринком конкурентного характеру (кінцевою політичною метою може бути відмова від регулювання, коли конкуренція досягає рівня, достатнього для захисту споживача)

Закінчення табл. 3.2

1	2	3
Сфера дії	<ul style="list-style-type: none"> Економіка в цілому, кілька галузей Як правило, можливості втручання і заходи, що здійснюються, жорстко регламентовані 	<ul style="list-style-type: none"> Як правило, конкретна галузь сприяє набуттю більшого досвіду роботи в цій галузі) Повноваження більш загального характеру (відповідно до широти політичних цілей і процедур)

мується вільно. Проте вони не мають права вживати заходів адміністративного впливу (штрафів, фінансових санкцій) до суб'єктів природних монополій при порушенні ними встановленого спеціальною комісією порядку застосування регульованих цін. У першому випадку відповідальність настає за Законом “Про захист економічної конкуренції”, у другому — “Про природні монополії”. Тому на законодавчому рівні доцільно чітко розмежувати повноваження незалежної національної комісії та антимонопольного органу шляхом внесення відповідних корективів до названих вище законів.

У компетенції державних незалежних комісій залишається:

- формування та ведення реєстру суб'єктів природних монополій;
- попередній контроль за можливим скороченням підприємницької діяльності;
- прогнозування економічних ситуацій, що складаються у процесі державного регулювання;
- встановлення правил обліку затрат;
- розробка нормативно-правової бази державного регулювання;
- цінове регулювання;
- формування загального ринку послуг.

Незалежні органи регулювання мають право також приймати рішення про введення чи припинення регулювання та про застосування конкретних його методів, а також направляти суб'єктам природних монополій і органам виконавчої влади обов'язкові для виконання розпорядження, накладати штрафи, притягати до адміністративної відповідальності. Таким чином, саме таким агентствам належить стати основним інструментом політики держави у процесі створення оновленої системи управління та державного регулювання природних монополій.

Як уже зазначалося, питання створення органів, які б функціонували поза рамками державних галузевих структур у галузях транспорту та зв'язку, неодноразово порушувалось АМКУ, Президентом України і відображалось у багатьох нормативних документах¹. Однак протягом тривалого часу це питання залишалось лише предметом гострих дискусій, що, безперечно, було одним із стримуючих чинників впровадження прогресивних реформ у цих сферах. Між тим, і сьогодні питання про комісію у галузі транспорту найближчим часом вирішено не буде. По-перше, суперечки виникали і виникають з приводу проблеми фінансування таких заходів, по-друге, щодо можливості забезпечення реальної незалежності таких органів. Крім того, міністерства не бажають віддавати повноваження з регулювання незалежним комісіям, всіляко перешкоджаючи цьому процесу. Спробуємо проаналізувати наскільки справедливими є ці міркування.

Цілком очевидно, що процес регулювання слід забезпечити належним фінансуванням. Для підбору і найму професіоналів високого рівня потрібні чималі кошти. Без належного фінансування регулювання, як правило, не ефективно — не вдасться вирішити завдання, пов'я-

¹ Указ Президента України “Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій” від 19.09.1997 р. № 853; Указ Президента України “Про основні напрямки конкурентної політики на 1999—2000 роки та заходи щодо їх реалізації” від 26.02.1999 р. № 219/99.

зані з відкриттям конкурентних ринків і створенням рівних умов діяльності для всіх суб'єктів господарювання у цих сферах.

Незалежні регулюючі органи можуть фінансуватися кількома способами. Традиційно регулятивні функції у багатьох країнах забезпечувалися за рахунок бюджетних асигнувань¹. Однак сьогодні такий підхід викликає дискусії серед науковців та практиків України, оскільки вважається, що створення ще кількох державних структур — це не що інше, як додаткове навантаження на державний бюджет². Стосовно цього твердження варто зазначити, що такі побоювання не безпідставні. Це пояснюється тим, що чинне законодавство надає право комісіям самостійно створювати свої регіональні відділення. Тому не виключено, що витрати держави на фінансування такої кількості структур можуть перевищити позитивний результат від регулювання. Крім того, можна погодитися з тим, що це створить підґрунтя для втручання в діяльність органів регулювання політичних сил через бюджетний процес. Врешті-решт бюджетних коштів може виявитися замало для встановлення високих ставок зарплати для працівників цих органів, що, як зазначалося, є однією з основних передумов ефективної системи регулювання.

Пропонується й інший підхід до вирішення проблеми — фінансування незалежних комісій за рахунок плати користувачів або зборів з підприємств галузі. Відрахування від доходів (наприклад в обсязі 0,25—0,5 %) може слугувати досить суттєвим джерелом доходів для забезпечення професійного виконання регулятивних функцій, чого не завжди можуть досягти уряди країн з перехідною економікою. До речі, саме з подібною пропозицією неодноразово виступало керівництво підприємств, які функціонують на ринках надання послуг електрозв'язку, запевняючи, що такий мізерний обсяг відрахувань від

¹ Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Х. Итвена; Всемирный банк. — Маккарти Тетро, 2000. — С. 15.

² Семенюк В. Трещепите, монстры! // Бизнес. — 1999. — 5 июля. — № 21. — С. 9.

доходу аж ніяк не ставитиме в залежність органи регулювання від регульованих компаній. Однак, на їхню думку, наявність та ефективна робота незалежної регулюючої комісії наведе порядок на цьому ринку в плані створення здорової, а не формальної конкуренції. На нашу думку, у цьому випадку все-таки є ймовірність (хоч і невелика) того, що незалежна комісія насправді виявиться певним чином залежною від самих регульованих підприємств, оскільки буде зацікавлена у збільшенні їхніх доходів, у тому числі і через підвищення тарифів.

Ще одним способом фінансування діяльності незалежних комісій у світовій практиці є ліцензійні збори. Ліцензійні збори можуть стягуватись у формі платежу чи ренти за право експлуатації мережі, надання послуги чи використання рідкісних ресурсів (особливо характерно для сфери телекомунікацій — використання радіочастотного ресурсу), чи приєднання незалежних операторів до розподільчих мереж. Такий спосіб фінансування має певні переваги перед бюджетними асигнуваннями, оскільки дає можливість компенсувати витрати регулюючого органу за принципом “платить користувач”, при цьому інші шари суспільства не несуть тягаря витрат на регулювання. Більше того, він дає можливість уникнути політичної залежності від влади та від суб'єктів господарювання, якщо плата за ліцензію буде стягуватися на окремий рахунок державного бюджету і використовуватись суто за призначенням, тобто для фінансування регуляторної діяльності. На нашу думку, саме цей підхід є вигіднішим, тим більше, що він узгоджується зі світовою практикою. Хотілося б лише зазначити, що з метою оптимізації витрат суспільства на цілі регулювання та його уніфікації створення незалежних комісій має супроводжуватись скороченням апарату відповідних галузевих міністерств та відомств і чітким розподілом функцій управління між комісією та міністерствами. У результаті частина звільнених видатків з бюджету також може бути спрямована на фінансування відповідних програм регулювання.

Крім того, з метою уникнення перевитрат коштів на такі цілі та прискорення процесу формування якісно

нової системи державного регулювання¹, з нашого погляду, економічно вигідніше створити єдину комісію регулювання природних монополій, виділивши у її складі департаменти галузевого регулювання (електроенергетики, транспорту, зв'язку і, можливо, навіть комунального господарства). Це дасть змогу вирішити одночасно і проблему регіонального контролю, оскільки у такому разі на регіональному рівні доведеться створювати не кілька відділень, як планується, а лише одне.

Разом з тим, ілюзорними є надії на те, що створення регулятора автоматично вирішить всі проблеми у галузях природних монополій. Сьогодні важливо, щоб незалежні регулюючі органи не формально, а реально були незалежними від відомчого впливу, відомчих та політичних інтересів, що забезпечить прийняття неупереджених регуляторних рішень. Адже одним із наріжних каменів при побудові ефективної системи регулювання є саме забезпечення незалежності органу в прийнятті рішень. Мова йде про політичну й економічну незалежність.

Справді, дотримання таких принципів у діяльності комісій на сучасному етапі в Україні дуже ускладнене і викликає сумніви. Цьому є багато як об'єктивних, так і суб'єктивних обставин. Зокрема рівень заробітної плати державних службовців значно нижчий від її рівня у регульованих компаніях. Як наслідок, до органів державного регулювання важко залучити висококваліфікованих спеціалістів і захистити їх від всебічного тиску з боку підконтрольних підприємств. Окрім того, є проблеми соціального статусу, законодавчої визначеності, проблеми у системі взаємовідносин з центральними та місцевими органами державної влади. Наприклад, окремі регіони мають власну енергетичну політику, встановлюють особливі тарифи, спрямовуючи значні кошти зі своїх бюджетів на покриття збитків енергетичних мереж. За таких умов існування загальнонаціональних агентств може призвести до певного конфлікту з регіональними

¹ Досвід Національної комісії регулювання електроенергетики свідчить, що підготовча робота з нормотворчого і методичного забезпечення діяльності такого органу потребує 2—3 роки.

владними структурами, і як наслідок, спричинити виникнення ускладнень із субсидуванням, чи до практичного їх підпорядкування регіональній владі. З іншого боку, монополісти — виробники енергії, нафти і газу розглядають створення агентств як обмеження їх господарських прав. І тут практичний результат значною мірою буде визначатися ефективністю роботи агентств, кваліфікацією їх персоналу.

Цілком зрозуміло, що абсолютна політична незалежність таких органів — це річ неможлива і, мабуть, не бажана. “Незалежні” органи регулювання не є безконтрольними інституціями. Органи виконавчої влади мають гарантувати, що призначена ними комісія виконуватиме політику уряду. Разом з тим, органи регулювання повинні мати надійний захист проти втручання політичних сил, запобігати політизації процесу прийняття рішень або їх дискредитації. Для досягнення балансу щодо забезпечення незалежності регуляторного органу та його чутливості до широкого спектра стратегій уряду можна запропонувати кілька формальних заходів безпеки:

- 1) надання органу чітких владних повноважень, незалежних від контролю міністерства;
- 2) впровадження колегіальної процедури прийняття рішень;
- 3) призначення посадових осіб на визначений період і заборона звільнення їх з посади, за винятком наявності визначених причин;
- 4) розосередження в часі термінів повноважень уряду, політичних виборів та членів ради органу з метою уникнення політичного тиску на прийняття рішень;
- 5) заборона на скасування прийнятих рішень за винятком суду чи прийняття нового законодавчого документа;
- 6) звільнення органу регулювання від обмежень заробітної платні державних службовців з метою залучення і збереження висококваліфікованих кадрів;
- 7) незалежне фінансування діяльності органу тощо.

Надзвичайно важливо також, щоб агентство з регулювання природних монополій не зазнавало впливу підконтрольних фірм і було спроможним протистояти тиску з боку інших галузей та споживачів, не допускаючи падіння цін нижче від рівня їх собівартості. Тому у законодавстві доцільно передбачити заборону для членів комісії стосовно володіння акціями підконтрольних підприємств та членства у правлінні останніх. Такий підхід дасть змогу комісії приймати політично непопулярні, але об'єктивно обґрунтовані рішення.

Доцільно також забезпечити максимальну відкритість перевірок регулюючих органів представниками законодавчої влади. Однак не виключено, що за існуючого рівня корумпованості української економіки і на цей процес може здійснюватися неформальний тиск. Для обмеження несприятливих чинників керівники регулюючих органів повинні призначатися на чітко визначений термін, який, на наш погляд, не повинен збігатися з циклом виборів політичних органів влади. Врахування зазначеного моменту дасть змогу уникнути лобіювання інтересів заради досягнення власних цілей.

Регулярний нагляд за роботою комісії має супроводжуватися також систематичним оцінюванням прогресу у вирішенні поставлених завдань та перевіркою необхідного спрямування регулювання. Принципове значення в підзвітності зазначеної структури має прозорість її діяльності, оскільки позитивна оцінка регулювання можлива лише в тому випадку, якщо відомості про процес регулювання і вжиті заходи публікуються і широко відомі фахівцям та громадськості.

На нашу думку, необхідно розширити повноваження комісії, надавши їй право застосування фінансової підтримки регульованих компаній за допомогою механізму кредитування та дотацій, а також контролю за ефективним і цільовим використанням цих коштів.

При цьому варто зауважити, що запровадження ефективних механізмів регулювання у сфері природних монополій передбачає не лише створення відповідних органів, а й удосконалення змісту самого регулювання.

Йдеться, зокрема, про забезпечення дотримання стандартів і показників безпеки та якості послуг, які надають суб'єкти природної монополії. Крім того, виникає потреба у запровадженні громадського контролю за діяльністю суб'єктів природних монополій, зокрема у вигляді залучення громадськості до процесу підготовки рішень з питань формування цін (тарифів) на товари, роботи, послуги цих суб'єктів. Це необхідна умова подолання негативної думки та недовіри населення до природних монополій та неплатежів за спожиті послуги.

Разом з тим, на нашу думку, названі кроки навіть в ідеальному варіанті самі по собі проблему регулювання природних монополій не вирішать, якщо не супроводжуватимуться іншими позитивними зрушеннями в цьому напрямку. Одним із можливих способів зменшення втрат суспільства від монопольної влади, альтернативних прямому регулюванню діяльності фірми, є стимулювання конкуренції у галузях з природними монополіями. З цією метою державі доцільно активізувати процеси їх реструктуризації.

Реструктуризацію економісти трактують як запровадження елементів економічної змагальності і створення передумов для розвитку конкуренції на відповідних ринках, що супроводжується їх дерегулюванням. Цим реструктуризація істотно відрізняється від простої структурної перебудови енергетичної галузі та нафтогазового комплексу, яка зводиться до організаційного відокремлення транспортних підрозділів компаній і становить лише частину завдання щодо наведення елементарного економічного порядку¹.

На нашу думку, реструктуризація надзвичайно перспективна для України. Цінове свавілля природних монополістів призводить до посилення регіоналізації національних і локалізації місцевих ринків. Така ситуація поглиблюється низьким ступенем розвитку ринкової інфраструктури та слабкістю систем інформації.

¹ Митронов В., Яковлев А., Зимогляд А. Российский монополизм и приватизация // Экономист. — 1995. — № 6. — С. 135.

Під поняттям “реструктуризація природних монополій” слід розуміти:

1) створення умов для ефективного функціонування природних монополій — реструктуризація майнового комплексу (відокремлення потенційно конкурентних сегментів від монопольних, допоміжних виробництв від основних, інфраструктури від операцій);

2) реформування у виробничій чи організаційній структурі організацій природних монополій з метою забезпечення високої ефективності тарифного регулювання, оптимальності оподаткування;

3) удосконалення системи управління суб'єктами природних монополій.

Очевидно, що від масштабів реструктуризації галузей з природними монополіями значною мірою залежать функції та методологія органів регулювання. Це пояснюється тим, що здійснення регульованих і нерегульованих видів діяльності у рамках одного підприємства значно ускладнює завдання регулюючих органів щодо встановлення оптимального рівня цін через неможливість точного розрахунку витрат, які мають бути зараховані на регульовані види діяльності. Крім того, сам процес регулювання у таких випадках породжує додаткові витрати з боку як підконтрольних підприємств, так і держави. Ефективність такого регулювання ставиться під сумнів, оскільки часто завдає більше збитків, ніж користі.

Відповідно з погляду довгострокової стратегії необхідним напрямком створення сучасної системи державного регулювання природних монополій є проведення структурних реформ у галузях електроенергетики, нафтогазового комплексу, залізничного транспорту. Перш за все потрібно прискорити процес здійснення комплексу заходів щодо якнайшвидшого виведення об'єктів соціальної інфраструктури із загальної структури галузей. Адже такі підприємства утримуються не тільки за рахунок прибутку, але й за рахунок оборотних засобів, причому часто не тільки на власні, а й залучені. У резуль-

таті, як правило, зростають витрати на одиницю продукції, що у кінцевому підсумку веде до зростання цін на неї.

Проблемним залишається питання стосовно форми власності на соціальні об'єкти. Слід зазначити, що сьогодні у науковій літературі пропонуються два альтернативні варіанти: передати ці підприємства у комунальну власність чи приватизувати. На нашу думку, питання про передачу суб'єктів соціальної інфраструктури у комунальну власність є дискусійним, оскільки це створить додаткове навантаження на регіональні бюджети. Більш ефективним способом є приватизація таких підприємств, у тому числі й за участю суб'єктів природних монополій та інших виробничих підприємств галузі.

Окрім цього, регульовані й нерегульовані види діяльності, як свідчить позитивний зарубіжний досвід, мають бути відокремлені один від одного настільки, наскільки це можливо в наявних економічних, політичних і соціальних умовах. Мінімальною умовою такого відокремлення може бути створення окремих філій, дочірніх підприємств у складі однієї компанії (на кшталт структурної перебудови нафтогазового комплексу). Однак ідеальним вирішенням проблеми має стати формування самостійних підприємств з кожного виду діяльності, які б функціонували на основі відкритої контрактної системи (дод. 9).

Як показує наведений у додатку 9 перелік, практично всі суб'єкти природних монополій функціонують у галузях промислової інфраструктури і становлять інфраструктурні мережі, по яких здійснюються поставки продукції між віддаленими один від одного економічними агентами (як у просторі, так і в часі), а також галузі економіки, які експлуатують ці мережі.

Аналіз інституційної структури природних монополій дає можливість виділити три рівні¹.

¹ Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 116.

Перший рівень структури становлять *власне матеріальні мережі*, по яких здійснюється доставка продукції і без яких вона або не можлива, або економічно не доцільна. Типовими прикладами таких мереж є залізничні колії, електромережі, трубопроводи. За відсутності останніх постачання продукції скоротилося б до мізерної величини.

Другий рівень — *операції* — експлуатація тієї чи іншої інфраструктурної мережі. Так, до операцій на залізничному транспорті можуть бути зараховані, з одного боку, пересування поїздів, а з іншого — діяльність з обслуговування залізничного полотна та підтримки його у робочому стані.

Третій рівень охоплює ринки, на яких відбувається *узгодження попиту і пропозиції* на послуги інфраструктурних мереж. Пропозиція на таких ринках формується під впливом пропускної спроможності мереж поставок, а попит — потоку засобів поставок, який залежить від їх обсягу.

Науковий інтерес становить класифікація інфраструктурних галузей, найбільш узагальнюючою з яких, на нашу думку, є класифікація, наведена у роботі В. Кокорева “Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии”¹ і представлена у табл. 3.3.

Стосовно забезпечення конкуренції безпосередньо у сфері інфраструктури, можна стверджувати, що до цього часу можливість формування конкурентного середовища потребує додаткових досліджень. Як показує світовий досвід, за сучасного рівня розвитку науково-технічного прогресу конкуренція тут може бути ініційована лише на початковому етапі — при організації торгів за право бути монополістом на таких ринках. У зарубіжній практиці ця модель отримала назву конкуренції за монополіний ринок і має широкі межі застосування. Конкурентних відносин у сфері інфраструктури можна досягти також внаслідок відокремлення мережі від операцій.

¹ Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 117.

Таблиця 3.3. Класифікація інфраструктури

Галузі, що експлуатують інфраструктурні мережі	Інфраструктурні мережі	Операції
Інфраструктура паливно-енергетичного комплексу		
Енергопостачання	Електромережі, трансформаторні станції	Поставка електроенергії від електростанцій споживачам
Постачання рідкими і газоподібними енергоносіями	Трубопроводи	Поставка енергоносіїв від видобувних (переробних) компаній споживачам
Комунальна інфраструктура		
Водо-, теплопостачання	Водопровідні труби, канали, котельні тощо	Постачання холодної і гарячої води від водоканалів споживачам
Каналізація	Каналізаційні труби	Вивід використаної води та її очищення
Транспорт		
Залізничний	Залізничні магістралі, вокзали	Перевезення пасажирів і вантажів поїздами
Водний	Річкові і морські порти, судноплавні канали	Перевезення пасажирів і вантажів суднами
Повітряний	Аеропорти, повітряні маршрути	Перевезення пасажирів і вантажів літаками
Телекомунікації		
Зв'язок	Телефонні і комп'ютерні мережі	Поставка інформації
Телебачення і радіо	Частотні канали, передатчики	

Слід зазначити, що процеси реструктуризації у галузях з ознаками природної монополії ініційовані згаданим вище Указом Президента “Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій” та галузевими законодавчими актами. Як показує практика, реалізація окреслених в Указі завдань щодо реформування різних галузей характеризується різним ступенем

інтенсивності та глибиною перетворень. Особливо варто зазначити суттєві перетворення в електроенергетиці.

Структурна перебудова національної енергетичної галузі здійснюється за аналогом англійської моделі та має на меті створення сприятливих умов для залучення зовнішнього інвестиційного капіталу, вкрай необхідного для модернізації основних фондів. Як уже зазначалося, у процесі реформування цієї галузі виділено енергогенеруючі, розподільчі та постачальницькі компанії, а також створено декілька генеруючих та постачальницьких компаній, окрема мережа електропередач. Подібною є ситуація і в нафтогазовому комплексі України. Скажімо, створення окремих дочірніх підприємств у складі НАК “Нафтогаз України” дало змогу хоча б формально відокремити газопроводи (власне інфраструктурні мережі) від видобутку та реалізації природного газу кінцевим споживачам.

Таким чином, з певним ступенем умовності можна сказати, що у цих галузях частково створено об’єктивні передумови для становлення та розвитку конкуренції у тих сегментах, які потенційно її допускають. Разом з тим, багато організаційних питань потребують подальшого удосконалення, а саме: встановлення на законодавчому рівні недискримінаційного доступу до інфраструктурних мереж конкуруючих виробників усіх форм власності; створення рівних умов для суб’єктів господарювання, які здійснюють постачання продукції як за регульованим, так і за нерегульованим тарифом; оптимізації методики визначення тарифів на послуги щодо транспортування продукції мережами; поліпшення платіжної дисципліни суб’єктів природних монополій.

Водночас ринкові перетворення, наприклад на залізничному транспорті, пов’язані з великими труднощами. Справді, якщо розподілити залізничну мережу, яка монопольно експлуатується однією компанією, на кілька регіональних ділянок і передати їх у приватну власність, то рівень конкуренції від цього не підвищиться. Замість однієї монополії виникне кілька. Більше того, така реформа може погіршити становище споживачів.

Дослідження природних монополій з позицій інфраструктурних мереж, а також узагальнення досвіду, накопиченого у процесі реструктуризації, дають змогу розробити концептуальну схему конкурентних відносин у галузях природних монополій (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Концептуальна схема конкурентних відносин у галузях природних монополій

Запропонована схема може розглядатись як універсальна для різних галузей, що містять природномонопольні сегменти, і дозволяє чітко виділити монопольний сектор, який має регулюватися і контролюватися державою відповідно до чинної нормативної бази (перш за все Закону “Про природні монополії”). Тільки в цьому секторі повною мірою реалізується ефект масштабу. На

всіх інших сегментах цього ринкового простору можлива і економічно доцільна організація конкурентних відносин.

На основі концептуальних підходів, наведених на рисунку, можна запропонувати основні заходи, які мають бути реалізовані для підвищення ефективності функціонування природних монополій і створення умов для розвитку конкуренції:

- створення самостійних компаній (власників мереж), які безпосередньо є природними монополістами, відокремлення підприємств-монополістів, що за своєю економічною суттю не є такими;
- державне регулювання тарифів на послуги, що надаються цими компаніями;
- державний контроль за недискримінаційним доступом конкуруючих підприємств до інфраструктурних мереж.

В ідеалі об'єктивно зумовлені структурні зміни у названих вище галузях дадуть змогу на ринках природних монополій запровадити такі умови, які хоча б обмежено сприяли формуванню конкурентного середовища, зужували сферу державного регулювання та забезпечували підвищення його ефективності.

Підбиваючи підсумки проведеного аналізу, слід зазначити, що завдання регулювання природних монополій в Україні сьогодні набувають особливої ваги та потребують невідкладних дій з боку держави.

Одним із напрямків удосконалення механізму регулювання природних монополій є формування правових основ їх функціонування, створення належного нормативно-правового поля, яке б забезпечило встановлення та підтримку стабільних “правил гри” в ринковому середовищі, що динамічно змінюється під впливом економічних і політичних умов, або зміну завдань, які ставить перед собою суспільство. Створення нормативної бази має спрямовуватися на нейтралізацію можливої “агресивності” з боку суб'єктів природних монополій

стосовно інших суб'єктів ринку, усунення негативних аспектів складних взаємозв'язків між господарсько-суверенними виробниками.

З метою оптимізації затрат на створення дієвої системи регулювання природних монополій, досягнення максимальної організаційної простоти управління доцільно створити єдине незалежне агентство — комісію з регулювання природних монополій, у складі якої функціонуватимуть департаменти галузевого регулювання (електроенергетики, транспорту, зв'язку, комунального господарства). Для досягнення максимального ефекту обов'язковим є дотримання у процесі регулювання певних норм. По-перше, комісія має бути не формально, а реально незалежною від інших органів державного управління (як в економічному, так і в політичному плані). По-друге, має зберігатися дистанція у відносинах з підконтрольними компаніями та іншими державними інституціями. По-третє, необхідна всебічна узгодженість різносторонніх інтересів та напрямків роботи державних органів, які у межах своєї компетенції регламентуватимуть діяльність суб'єктів господарювання на ринках природних монополій. На нашу думку, такий підхід забезпечить повномасштабне виконання вимог Закону “Про природні монополії”.

З метою прискорення адаптації суб'єктів природних монополій до ринкових умов господарювання, зниження втрат суспільства від ринкової влади та монополії необхідно активізувати процеси реструктуризації галузей з природними монополіями. При цьому першочерговим завданням державної політики у цих сферах підприємництва має стати відокремлення об'єктів соціальної інфраструктури та здійснення приватизаційних заходів. У короткостроковому періоді реструктуризацію залізничного транспорту можливо провести, обмежившись створенням дочірніх підприємств з кожного виду діяльності з подальшим створенням самостійних компаній. Вагому роль при цьому мають відіграти підготовка відповідної нормативної бази, запровадження ефективного регулювання і контролю діяльності суб'єктів природ-

них монополій, а також створення умов для розвитку конкуренції на потенційно конкурентних ринках.

На наш погляд, реалізація запропонованих заходів у кінцевому підсумку має створити реальні передумови для запровадження практичних механізмів впливу держави на обмеження неринкової поведінки природних монополістів на ринку та дасть змогу ґрунтовніше та ефективніше використовувати інші важелі державного регулювання.

3.2. Економіко-організаційні методи регулювання природних монополій

Провідна роль у здійсненні комплексного і збалансованого впливу на неринкову поведінку суб'єктів природних монополій у трансформаційній економіці України належить економіко-організаційному механізму, який на сучасному етапі поступово удосконалюється та ускладнюється. Він об'єднує широкий спектр економічних і організаційних важелів впливу на діяльність суб'єктів природних монополій, що взаємопов'язані та взаємодоповнюють один одного, а при зваженому поєднанні забезпечують розв'язання проблеми оптимізації конкурентного й обмежувального підходів у цих сферах підприємництва. При цьому саме функціонування організаційно-економічного механізму зумовлює рівність дохідності та витрат суб'єктів господарювання, сприяє реалізації економічних та матеріальних інтересів, визначає динаміку та масштаб нагромадження.

На сучасному етапі головним методом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, як ми вже мали змогу переконатися, закономірно визнається *цінове регулювання*. Як зазначалося у попередньому розділі, з одного боку, внаслідок вкрай низької еластичності попиту на блага, що створюються у природномонопольних сферах, ринковий механізм ціноутворення не спроможний забезпечити соціально справедливого рівня цін на них; з іншого боку, характер матеріально-технічної бази

галузей промислової інфраструктури і визначені географічними факторами межі ринку створюють сприятливе середовище для зловживань у процесі ціноутворення.

Ситуація ускладнюється тим, що у випадку виникнення помилок і прорахунків у політиці формування цін на продукцію природних монополістів неминуче спрацьовує ланцюговий ефект, внаслідок чого економіка потрапляє в "інфляційну спіраль". Як показує досвід Угорщини, Чехії, Росії та України, зростання цін на початку 90-х років ХХ ст. на продукцію природних монополій (нафту, газ, електроенергію, транспортні послуги тощо), ніби за ланцюговою реакцією, спричинило процес подорожчання на всіх ланках і в усіх сферах виробництва, обміну і споживання. Наслідком було погіршення фінансового стану багатьох підприємств промисловості та сільського господарства.

Саме система цінового регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні виявилась інституційно незавершеною та недостатньо дієвою, про що красномовно свідчать факти, наведені у розділі 1.3. У зв'язку з цим на ринках природних монополій головним завданням української держави є дослідження причин зміни цін на продукцію, їх аналіз та прямий чи опосередкований вплив на процеси внутрішнього ціноутворення. Тому ми вважаємо доцільним основну увагу приділити саме аналізу механізму цінового регулювання та наданню практичних рекомендацій щодо його удосконалення.

Аналізуючи цінову політику у сфері регульованих тарифів на продукцію природних монополій, важливо пам'ятати, що вона є найважливішою умовою, здатною вплинути:

- на основні макроекономічні показники — рівень інфляції, інвестиційні ресурси, темпи зростання виробництва і послуг;
- конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках;
- ефективність використання енергоресурсів, послуг транспорту і зв'язку;

• фінансовий стан суб'єктів природних монополій; фінансовий стан основних споживачів продукції природних монополій¹.

Виходячи з викладеного, важливо підкреслити особливу складність і водночас важливість розв'язання проблеми ціноутворення як напрямку державного регулювання природних монополій. Як ми вже переконалися, цінове регулювання є одним із основних у світовій практиці методів регламентації діяльності природних монополістів на основі використання адміністративних та економічних важелів. Складність вирішення цього завдання в Україні пов'язана передусім зі специфікою перехідного періоду, наявністю сукупності процесів, що виходять за межі класичних схем та моделей, розроблених для умов сталих економічних систем, розвиток яких відбувається на засадах ринкового господарювання. Так, на процеси ціноутворення у монополізованих галузях безумовно впливають неплатоспроможність великої кількості споживачів продукції, часто заплутана система розрахунків за послуги, бажання в будь-який спосіб отримати додатковий прибуток тощо.

Формування ефективного механізму цінового регулювання у сферах природних монополій пов'язане безпосередньо з вирішенням інших суперечностей та проблем суб'єктивного характеру. Виділимо, на нашу думку, основні з них.

Насамперед низька ефективність чинного механізму ціноутворення виявляється в тому, що основним інструментом зменшення негативних соціальних наслідків від встановлення монопольних цін за низької плато-

¹Качалин В. Регулирование и дерегулирование — два направления антимонопольной стратегии в США // МЭ и МО. — 1997. — № 6. — С. 5—17; Коломийченко О.В., Котелкина Е.И., Соколова И.П. Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995; Никитин С., Глазова Е., Степанова М. Государство и проблема монополии // МЭ и МО. — 1994. — № 7. — С. 91—103; Никифоров А. Ценовое регулирование естественных монополий // Вопросы экономики. — 1998. — № 4. — С. 134—143.

спроможності українського населення в Україні традиційно виступають адміністративні методи цінового регулювання. Застосування таких методів потребує наявності чітко налагодженого механізму компенсації втрат підприємствам внаслідок заниження тарифів для окремих категорій споживачів, які, як правило, здійснюються із бюджету. Однак оскільки бюджетні асигнування на такі цілі є недостатніми, то виробники змушені самотійно шукати шляхи вирішення проблемної ситуації. Одним із найпростіших і найбільш привабливих із погляду монополістів є перехресне субсидування та цінова дискримінація. Переваги цього підходу для постачальників послуг полягають не тільки в можливості компенсувати збитки, а й без зайвих зусиль отримати додатковий прибуток.

Очевидно, що цінова дискримінація і перехресне субсидування¹ є більш прихованими, а тому і більш поширеними формами отримання монопольного прибутку. Цінова дискримінація шляхом диференціації тарифів за групами споживачів найбільш характерна для галузей електроенергетики, зв'язку, житлово-комунального господарства. Як правило, у цих сферах вартість послуг для промислових споживачів значно перевищує аналогічний показник для житлового сектору. Так наприклад, у сфері електрозв'язку встановлено різні тарифи для населення і для промислових споживачів; ціни на електроенергію диференційовані для міського і сільського населення та населення, що користується електроплитами тощо.

Поряд із ціною дискримінацією у галузях природних монополій широко застосовується практика перехресного фінансування. За рахунок доходів від регульованого виду діяльності фінансується діяльність фірм на конкурентному ринку, що значно обмежує конкуренцію

¹ Наприклад, у 1997—1998 рр. цей вид порушень антимонопольного законодавства становив третину всіх порушень, передбачених ст. 4 Закону України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції на товарних ринках” (звіти АМКУ за 1997—2002 рр.). Зокрема, у 2002 р. він становив 31,2 %.

на цьому ринку. Часто доходи від прибуткових видів діяльності перерозподіляються на малорентабельні або нерентабельні ділянки ведення бізнесу. Наприклад, у нафтогазовому комплексі наявне перехресне фінансування між видобутком і транспортуванням газу, нафти і нафтопродуктів; на залізничному транспорті субсидуються збиткові пасажирські перевезення за рахунок прибуткових вантажних, а також економічно нерентабельні ділянки за рахунок високорентабельних.

Власне, саме можливість використання перехресного субсидування і дає змогу диверсифікувати виробництво для забезпечення кращого реагування фірми на зміну ринкових умов. Однак у випадку природної монополії воно має дещо іншу природу. Специфіка викликана такими факторами:

- продукція, що виробляється в умовах природної монополії, не зазнає впливу конкуренції;
- фірма може виробляти кілька видів продукції, частина з яких належить до природної монополії, а частина — ні;
- рішення про застосування можливості перехресного фінансування приймає регулюючий орган, і це, безперечно, обумовлює, в чиїх інтересах воно буде застосовано.

Цілком очевидно, що для галузей природних монополій і для держави цінова дискримінація та перехресне фінансування є бажаними, оскільки дають змогу вирішити дилему ефективності для одних і соціальну проблему — для інших. Адже дефіцит, який виникає при реалізації продукції одній категорії споживачів, компенсується за рахунок прибутку, отриманого від її продажу іншій категорії. Таким чином, доводиться констатувати, що державою покладено на природні монополії завдання виконання низки соціальних функцій, включаючи загальнодоступність їхніх послуг для всього населення. Зокрема тарифи, за якими житловий сектор сплачує отримані послуги (особливо це стосується послуг

житлово-комунального господарства), є нижчими від їх собівартості¹. Крім того, держава надає знижки близько 18,7 млн осіб побутових споживачів у розмірі 25, 50, 75 та 100 відсотків (як наприклад, військовослужбовцям, ветеранам війни, постраждалим внаслідок Чорнобильської катастрофи, а також працівникам державної служби тощо)². При цьому, кількість пільговиків майже дорівнює кількості населення, яке пільг не має.

Найбільш проблемним є питання джерела покриття цих пільг. Часто в Україні воно або визначається дуже приблизно, або без ґрунтовних розрахунків, безпідставно перекладається на виробників. Тож не випадково, у бюджеті щорічно фінансові розрахунки бюджетних організацій та оплата субсидій населення за природний газ передбачаються на рівні 60—80 відсотків від необхідного³. Хронічна нестача коштів у бюджетах усіх рівнів для покриття недоотриманих підприємствами засобів і стимулює необґрунтовану диференціацію тарифів, змушуючи природних монополістів щорічно компенсувати значні збитки від обслуговування сектору домашніх господарств за рахунок балансового прибутку, отриманого від обслуговування підприємств реального сектору економіки.

Так, за даними Національної комісії регулювання електроенергетики, тарифи на електроенергію для населен-

¹ За даними Світового банку, населення сплачує лише 60—80 % фактичної вартості послуг житлово-комунального господарства (Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд / За ред. Дж. Хансена, В. Канівської. — Світовий банк, 1999. — С. 82; Основні напрямки прискорення реформування житлово-комунального господарства. Схвалено Указом Президента України від 19.10.1999 № 1351/99. — www.rada.gov.ua.

² Пільги, які надаються широким верствам населення з оплати комунальних послуг, часто є необґрунтованими. Зазначене обумовлюється тим, що під цю категорію часто підпадають особи, які займаються підприємницькою діяльністю. Бюджет таких сімей дає їм змогу в повному обсязі оплачувати отримані послуги. Однак, як відомо, головним документом, який дає підставу на пільгу, є довідка про загальний обсяг доходу сім'ї. Здійснюючи “тіньовий” оборот капіталу, ці особи фальсифікують дані про фактично отримані доходи, відображаючи в документах лише мізерну частку, яка дає підстави на отримання дотацій з бюджету.

³ Вісник програми сприяння парламенту України, 2002. — С. 28.

ня і сільськогосподарських виробників на сьогодні відшкодовують лише вартість оптової ринкової ціни і частково витрати на передачу та постачання електроенергії (відповідно на 70 % та 85 % ринкового тарифу). Таким чином, занижені тарифи для цих двох категорій субсидуються за рахунок промисловості, транспорту і непромислових споживачів¹.

Аналогічною є ситуація і в секторі водопостачання — тарифи на воду для домогосподарств субсидуються промисловістю і перевищують перші в 10—15 разів. І це незважаючи на те, що витрати на водопостачання набагато нижчі, тому що послуги надаються оптом, а якість води, як правило, нижча. До того ж споживачі отримують субсидії з місцевих бюджетів — 20—30 % споживачів мають право на пільги чи субсидії. У середньому 50 % рахунку за використану домогосподарствами воду підпадають під субсидії².

Оскільки тарифи на водопостачання не компенсують капітальні витрати, стан водопостачальницьких компаній погіршується і надалі збільшуються витрати на водопостачання через неефективне використання електроенергії та втрати води. Тарифи занадто субсидійовані, а отже, не стимулюють раціонального водокористування і не створюють стимулів до установки приладів обліку води. Більше того, оскільки тіньова економіка в Україні є досить масштабним явищем, то деякі домогосподарства отримують субсидії, навіть якщо вони цього не потребують.

Не змогла Україна досягти значних успіхів у реформуванні тарифів і на електроенергію порівняно з іншими країнами, у тому числі і з перехідними економіками, хоча деякі спроби мали місце. Це твердження справедливе як щодо рівня тарифів, так і щодо співвідношення тарифів для різних груп споживачів (табл. 3.4).

¹ Лист НКРЕ “Щодо опрацювання механізмів державного регулювання природних монополій” від 07.02.2001 р. № 05-30-09/349.

² Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 61.

Таблиця 3.4. Тариф на електроенергію в окремих країнах у 2001 р.¹

Країна	Ціна для промисловості, дол. США, кВт/год	Ціна для домогосподарств, дол. США, кВт/год
Чеська Республіка	0,043	0,06
Угорщина	0,051	0,068
Польща	0,045	0,079
Росія	0,011	0,009
Словацька Республіка	0,043	0,063
Україна	0,028	0,025
Великобританія	0,048	0,101
США	0,041	0,085
ОЕСР*	0,047	0,105
Німеччина*	0,041	0,121

* — Дані за 2000 р.

Значна кількість українських споживачів, серед яких не тільки домогосподарства, а й ряд промислових підприємств (Запорізький алюмінієвий завод, Запорізький титаномагнієвий комбінат) отримують перехресні субсидії. Розмір субсидій додається до середньої оптової ціни виробленої електроенергії, а тому решта промислових споживачів змушені сплачувати ці субсидії, оскільки вони включені у їхні тарифи. Офіційний розмір перехресного субсидування в енергетичному секторі становив близько 1,26, 1,29 і 1,88 млрд грн (232,36 млн дол., 239,76; 351,99 млн дол.) відповідно у 2000, 2001, 2002 рр.²

¹ Схожі тенденції зберігаються і сьогодні (Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 69).

² Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 70.

На нашу думку, така соціальна політика держави є недостатньо виваженою та економічно обґрунтованою. Адже завищені тарифи на послуги комунального господарства, електроенергію тощо включаються у собівартість продукції інших галузей та сфер виробництва. Таким чином, населення фактично оплачує спожиту енергію, тепло, воду за повною вартістю, однак через ціни на споживчі товари, які неодноразово включають різні націнки і надбавки.

Практика встановлення дискримінаційних цін у сферах діяльності природних монополій веде також до подальшого зростання цін в інших галузях економіки, збільшує заборгованість промислових споживачів та посилює інфляційні процеси у макроекономічному масштабі. Окрім того, за таких умов практично неможливо визначити реальні економічні затрати суб'єкта природної монополії, внаслідок чого виникає подвійний негативний ефект: відшкодування додаткових затрат здійснюється, як правило, за рахунок платоспроможних споживачів, а до того ж стимулюється криза неплатежів у народному господарстві. Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що такий підхід держави до проблеми ціноутворення у сферах природних монополій не сприяє ні стабілізації соціальної обстановки, ні нормальному відтворенню капіталу природного монополіста.

З огляду на це, діючою формулою для розрахунку тарифів у галузях природних монополій має стати повне покриття практичних витрат на продукцію і послуги. Проте на практиці цей принцип не застосовується головним чином через те, що навіть сьогоднішні “незначні” тарифи здаються для споживачів завищеними, тому що доходи українських громадян є обмеженими, а в окремих регіонах (зокрема Луганській, Донецькій, Дніпропетровській областях) ще й накопичилася значна заборгованість із заробітної плати. Тому поширеною є думка, що підвищення тарифів у галузях природних монополій нині їм не дасть змоги розраховуватися за отримані послуги. З нашого погляду, ця думка є виправданою лише частково. Вести про це мову нам дає підстави такий факт.

Проведені Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій у листопаді 2002 р. дослідження показали, що підвищення тарифів до рівня собівартості на електроенергію матиме лише опосередкований негативний ефект для добробуту домогосподарств. За їхніми розрахунками, внаслідок підвищення тарифу більші витрати нестимуть найбідніші домогосподарства (зміна у витратах на електроенергію як відсоток від сукупного доходу буде найвищою саме для них). Однак, згідно з законодавством, витрати домогосподарств на житлово-комунальні послуги не мають перевищувати 20 % від їхнього сукупного доходу. У випадку перевищення витрат домогосподарства отримують субсидію. Таким чином, втрати домогосподарств з низьким та середнім доходом будуть компенсовані після підвищення тарифу. Водночас порівняно багатші домогосподарства витратять меншу частку свого доходу на електроенергію, споживаючи більший обсяг¹. Отже, виходячи з викладеного вище та зважаючи на задекларовані євроінтеграційні прагнення України, необхідним і неминучим кроком має стати підвищення рівня цін і тарифів на продукцію природних монополій до рівня собівартості поетапно в міру зростання доходів населення. Причому робити це потрібно на основі проведених ревізій економічно обґрунтованих витрат підприємств, детальної перевірки доходів домогосподарств та у законодавчому полі.

Важливо зазначити, що порушення “правил гри” на ринках природних монополій негативно впливає на фінансово-господарську діяльність підприємств інших галузей економіки: позбавляє вітчизняних підприємців оборотних коштів, не дає змоги належним чином формувати основні фонди, сприяє подорожчання вітчизняної продукції, що значно послаблює її конкурентоспроможність не тільки на внутрішньому, а й на міжнарод-

¹ Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень. — С. 70—71.

ному товарному ринках. Все це створює серйозні проблеми на шляху майбутніх економічних реформ, які поглиблюються зростанням нових потреб і обмеженістю ресурсів.

До того ж, чинний механізм ціноутворення дає можливість у монополізованих галузях встановлювати ціни і тарифи з урахуванням компенсації неплатежів, що дає змогу перекладати на добросовісних споживачів додаткові витрати.

Необхідно також підкреслити і недосконалість діючої системи розрахунків за продукцію. Характерним її виявом є чинна практика затвердження норм споживання, нормативних обсягів втрат і витрат, що закладаються у собівартість на етапі розрахунків тарифів та їх погодження місцевими органами виконавчої влади і місцевого самоврядування. У кінцевому рахунку оплата здійснюється не за фактичне споживання, а на основі затверджених норм. Розбіжності між обсягами цих норм у різних регіонах України свідчать, щонайменше, про брак їх належного економічного та технологічного обґрунтування (що найбільш характерно для сфери комунального господарства).

Крім того, як показують дані порівняльного аналізу, фактичні обсяги тепло-, водопостачання, що отримують споживачі, які мають прилади обліку, є значно нижчими (іноді удвічі і більше), ніж офіційно затверджені. Тому цілком можливо, що споживач, розраховуючись за нав'язаною йому ціною, оплачує більшу, ніж використовує, кількість води, тепла і, таким чином, за 1 куб. м використаної продукції платить більшу ціну¹. Як свідчить практика, використання для розрахунків усереднених показників за фактом сприяє появі певного “необлікованого” надлишку коштів за одночасної наявності значної заборгованості споживачів, а також дає можливість компенсувати втрати від безгосподарності.

¹ *Завада О.* Житлово-комунальне господарство: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства // *Економіка України*. — 2000. — № 10. — С. 6.

Слід зауважити, що проблема забезпечення умов для встановлення обґрунтованих тарифів на ринках природних монополій в Україні в окремих випадках ускладнюється також політичними чинниками. Особливо це стосується формування тарифів на послуги транспортування нафти і газу та продуктів їх переробки магістральними трубопроводами як для внутрішніх потреб, так і за кордон. Причинами такого становища є те, що Україна бідна на ці види природних ресурсів. Тому цінова політика у цих сферах економіки формується часто під впливом диктату зовнішніх партнерів — Росії, Казахстану тощо. Про це свідчить вимушене зниження Україною в 2001 р. тарифів на транспортування продукції нафтогазового комплексу своєю територією, у результаті чого знизилася відповідні надходження до бюджету.

Ситуація ускладнюється і тією обставиною, що від “милості” основних постачальників ресурсів залежить собівартість послуг, які надаються компаніями — операторами магістральних і розподільчих трубопроводів. Так, значне зниження обсягів транспортування російської нафти і газу українською територією в останні роки призвело до пропорційного скорочення виробництва компаній і, як результат, неповного використання основних виробничих потужностей. Щоб не бути голослівними, наведемо кілька прикладів. Так, за офіційними даними НАК “Нафтогаз України”, обсяги транзиту природного газу українською територією з початку 90-х років мають стійку тенденцію до зниження і сьогодні коливаються в межах 110—120 млрд куб. м. Разом з тим, як уже зазначалося, пропускна здатність української газотранспортної системи на вході дорівнює 290 млрд куб. м на рік, на виході — 175 млрд куб. м. Таким чином, має місце неповне завантаження виробничих потужностей, що спричинило зростання постійних витрат. Стосовно нафтотранспортної галузі, то за обнародуваними даними Міністерства палива та енергетики, потужності трубопроводів сьогодні використовуються лише на 50%. Не потребує особливих доказів те, що зросли середні витрати виробництва продукції і послуг.

Зрозуміло також, що наявна практика встановлення тарифів на ринках природних монополій свідчить про недостатньо виважений підхід держави до їх формування. Як уже зазначалося, перевірки, які проводяться щорічно Антимонопольним комітетом України та його територіальними відділеннями, засвідчують систематичні порушення порядку встановлення цін у цих сферах¹.

Однією з причин постійних порушень є, на нашу думку, недосконалість самих нормативних документів з питань ціноутворення. Скажімо, ці документи дають змогу безпідставно збільшувати чисельність промислово-виробничого персоналу за умови скорочення обсягів виробництва, надавати численні пільги менеджерам підприємств тощо. Окрім того, є можливість отримання необґрунтовано високої, порівняно з іншими галузями, заробітної плати, нецільового використання частини засобів, призначених для будівництва об'єктів виробничої інфраструктури. Цілком очевидно, що розроблені положення мають однополюсне спрямування: вони задовольняють лише інтереси виробників і практично не зорієнтовані на врахування економічних інтересів споживачів.

Нагадаємо, що згідно з урядовими документами, зокрема постановою Кабінету Міністрів України № 135 від 22.02.1995 р. “Про Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень”, передбачено такі методи встановлення цін: фіксованих цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок та поставальницько-збутових націнок, граничних нормативів рентабельності або застосування обов'язкового декларування зміни цін. Регульовані ціни і тарифи встановлюються державними органами, яким Кабінетом Міністрів надані такі повноваження. При цьому порядок і методи регулювання цін і тарифів визначаються ними самостійно з урахуванням компенсації підприємствами ви-

¹ Звіти Антимонопольного комітету України за 1994—2003 рр.

робничих витрат і отримання прибутку, необхідного для розширеного відтворення¹.

На сьогодні в Україні використовуються два основні методи ціноутворення на продукцію (послуги) природних монополій: встановлення фіксованих цін (тарифів) і встановлення граничного рівня рентабельності. Фіксовані тарифи в Україні встановлені на продукцію і послуги місцевого, міжміського та міжнародного електрозв'язку, житлово-комунальні послуги, електроенергію для житлового сектору. Ціноутворення за принципом встановлення граничного рівня рентабельності застосовується при формуванні тарифів на послуги для промислових споживачів.

Вважається, що затратний підхід до формування тарифів у галузях діяльності природних монополій в період трансформації господарського механізму та економічних відносин є виправданим, оскільки містить низку безперечних переваг. По-перше, в період, поки не створені умови для повноцінної конкуренції між суб'єктами господарювання в електроенергетиці, нафтогазовому комплексі, зв'язку тощо встановлення тарифів на рівні затрати плюс прибуток дає змогу виробникам товарів і послуг зберегти в спільних інтересах виробничі потужності. По-друге, регулювання тарифів дає змогу в перехідний період у випадку значного витка інфляції стримувати тарифи на послуги природних монополій, які неминуче намагатимуться використати несприятливу ситуацію для їх підвищення. Очевидно, цей метод регулювання тарифів мінімізує ризик як для інвесторів, так і для держави.

Разом з тим, проведений у межах цієї роботи аналіз сучасного стану економічної діяльності суб'єктів природних монополій в Україні засвідчує, що встановлення цін для покриття оцінних витрат плюс певний прибуток у

¹ Постанова КМУ “Про Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень” № 135 від 22.02.1995.

вітчизняній практиці пов'язане з низкою проблем і недоліків, які певним чином нівелюють зазначені вище переваги. Основний недолік цього методу полягає в тому, що в ньому закріплений затратний принцип формування тарифів, відповідно до якого всі затрати, які здійснені на виробництво продукції і які пройшли експертизу в державних органах, мають бути компенсованими споживачами через затверджені тарифи. За наявного порядку державного регулювання тарифів у вітчизняній економіці є можливість включення до ціни податкових відрахувань, відрахувань у різні фонди, невиробничих витрат, у тому числі на задоволення надмірних запитів керівників підприємств.

Крім того, як уже зазначалося, непоодинокими є випадки перенесення затрат із нерегульованих на регульовані види діяльності, що дає змогу підприємствам-монополістам “обґрунтовано” завищувати собівартість послуг.

Іншими словами, виробники продукції в галузях природних монополій повинні тільки довести, що їхні затрати є об'єктивно вимушеними, і нормований прибуток вони гарантовано отримують. Очевидно, що за таких умов для ефективних виробників продукції (послуг) цей прибуток може виявитися заниженим, в той час як для неефективних — завищеним. При цьому неефективний виробник не прагне використати всі можливості для зниження своїх витрат, а спрямовує зусилля на доведення об'єктивності фактичних витрат. Таким чином, регулювання цін і тарифів на продукцію природних монополій шляхом встановлення фіксованої норми прибутку на капітал слугує стимулятором для регульованих фірм, спонукаючи їх до пошуку незаконних шляхів отримання прибутку.

Головним недоліком цього методу є також брак достатніх стимулів для впровадження у виробництво новітньої, удосконаленої технології, внаслідок чого підвищується ймовірність надання дорогих і неякісних послуг. Дискусійним залишається питання стосовно оптимального рівня рентабельності. Адже встановлення

прийнятної норми прибутку в сучасних умовах вітчизняної економіки ускладнюється у зв'язку зі слабким розвитком офіційної статистики, яка не завжди дає можливість регулюючим органам правильно визначити навіть середню норму прибутку в країні.

На основі викладеного, як на нашу думку, можна зробити висновок, що метод регулювання норми прибутку, забезпечуючи успіх роботи окремої компанії, не завжди вирішує проблему ефективності та справедливості в макроекономічному масштабі. Адже завищення будь-якої статті витрат у первинних сферах всього на 1 % спричиняє зростання подібних процесів у вторинних галузях (на суміжних ринках) і, як правило, викликає мультиплікативний ефект у макроекономічному масштабі.

Крім того, є ще одна обставина, яка робить недоцільним встановлювати тариф як абсолютну і незмінну величину (це стосується фіксованих цін, а також граничних рівнів цін і надбавок). В умовах інфляції — явища, звичного для ринкової економіки, а тим більше для перехідної економіки — неодмінно виникатиме потреба частих переглядів тарифу. Якщо ж врахувати ту обставину, що вітчизняні підприємства часто є збитковими, то цілком очевидно, що контроль їх діяльності за нормою прибутку втрачає сенс.

Враховуючи зарубіжний та набутий власний практичний досвід регулювання цін на продукцію природних монополій потрібно якнайшвидше усунути наявні прогалини. При цьому слід пам'ятати, що головне завдання цінового регулювання на сучасному етапі полягає у реалізації практичних заходів стосовно припинення спаду виробництва, випереджаючого зростання виробничих витрат та оптових цін, починаючи саме з названих галузей. Це визначає основні пріоритетні напрямки цінової політики України у сферах діяльності природних монополій: боротьба з монополізмом у ціноутворенні та врахування потреб соціальної політики (особливо щодо малозабезпечених верств населення).

Враховуючи особливості вітчизняної економіки, на нашу думку, для України є доцільним вибіркове засто-

сування проміжної форми цінового регулювання на основі коефіцієнтів зміни цін та регулювання рівня затрат компанії. Як уявляється, вона дасть змогу запровадити контроль природномонопольних та суміжних з ними сфер виробництва як за рівнем тарифів, так і за іншими параметрами, зокрема за витратами.

Ми вважаємо, логічним буде надати природним монополістам можливості коректування цін на їхню продукцію відповідно до наявного рівня інфляції з урахуванням планової величини економії витрат¹. Тим більше, що протягом останніх років рівень інфляції у країні дещо стабілізувався. Проте оскільки вагому частку в затратах цих компаній становлять витрати на сировину, то доцільніше встановлювати тарифи з урахуванням індексу оптових цін промисловості.

Однак, на нашу думку, при цьому мають виконуватися, принаймні, дві умови. По-перше, перерва між переглядами цін у трансформаційний період не має бути більшою ніж 2—3 роки. По-друге, потрібно удосконалити чинні нормативні акти та розробити комплекс нових правових документів стосовно порядку формування цін, які б забезпечили включення у тарифи всіх видів обґрунтованих затрат регульованих компаній та перешкодили їх завищенню, визначали об'єктивний рівень планової величини економії на витратах тощо.

На початковому етапі для органів регулювання актуально правильно і обґрунтовано розрахувати базовий тариф. Методика його розрахунку має охоплювати такі етапи: визначення суми постійних витрат; обрахунок інвестицій, контроль за рівнем заробітної плати, встановлення норми прибутку на інвестований капітал. У процесі подальшого контролю регулюючому органу доцільно перевіряти другі два компоненти, оскільки саме ці витрати можуть бути перекладені на споживача за рахунок підвищення цін. До речі, ми не розділяємо думку окремих науковців, які зазначають, що надмірне витрачання суб'єктами природних монополій коштів на

¹ Див. розділ 2.1.

збільшення вартості основних виробничих фондів в сучасних умовах дефіциту інвестиційних ресурсів не є актуальним¹. Повертаючись у черговий раз до світового досвіду в цій сфері, зауважимо, що інвестиції за рахунок тарифів у багатьох країнах переслідуються законом. Крім того, оскільки, як було показано вище, заробітна плата у природномонопольних галузях у багатьох випадках перевищувала середній показник у народному господарстві, то основним підконтрольним параметром має стати також форд заробітної плати.

Описана методика, на наш погляд, покликана зменшити ризик отримання непередбачено високих прибутків (чи збитків) у результаті неправильно встановленого індексу цін. За таких умов, якщо норма прибутку окремої господарської одиниці перевищуватиме попередньо встановлений ліміт, то доцільно зобов'язати фірму відшкодувати різницю своїм клієнтам. Якщо ж прибутки впадуть нижче визначеного порогового значення, в окремих випадках можна дозволити підвищити ціну понад встановлені цінові обмежувачі.

Ще одним важливим моментом при цьому є те, що сама держава повинна неухильно дотримуватися платіжної дисципліни, вчасно і в повному обсязі розраховуватися за спожиту бюджетними організаціями та пільговими категоріями населення продукцію природних монополій. Крім того, систему державного регулювання тарифів доцільно застосовувати у межах суто монопольного становища галузей з ознаками природної монополії. Поетапна лібералізація цін у потенційно конкурентних сферах дасть змогу всебічно врахувати ринкові маркетингові фактори ціноутворення. На цій основі стане можливим також скорочення обсягів перехресного субсидування. При цьому, є підстави припускати, що в умовах скорочення та поступової відмови від перехресного субсидування матиме місце значне зростання тарифів на

¹ Система регуляторів перехідної економіки України: Монографія / Ред. кол.: В.І. Кононенко (відп. ред.) та ін. — К.: НАН України, Ін-т економіки, 1999. — С. 140.

продукцію для населення. Як уявляється, успішне здійснення реформ і формування ціноутворення на принципах економічної обґрунтованості можливі, якщо будуть вжиті заходи адресного захисту незаможних прошарків населення, упорядкування розрахунків з бюджетами всіх рівнів.

Важливо зазначити, що використання механізму регуляції цін як важеля для усунення диспропорцій на ринку, спричинених природною монополією, — це один із можливих варіантів. На сучасному етапі особливої вагомості набуває регулювання обсягів випуску та якості продукції. Для споживачів послуга має бути не тільки доступною за ціною, а й якісною, відповідати вимогам стандартів. У цьому контексті провідна роль належить ліцензуванню діяльності природних монополістичних структур. Доречно зазначити: яким би ефективним не був механізм цінового регулювання, якщо механізм ліцензування є недосконалим, то й ефективність функціонування суб'єктів природних монополій ставиться під сумнів. Так, якщо ліцензійні умови є надто жорсткими, вони сковуватимуть ініціативу підприємців, або навпаки, якщо вони є надто ліберальними, компанії отримують значну свободу дій і цю ситуацію вони неодмінно використають у власних цілях, які часто розходяться із цілями суспільства. Як відомо, ланцюг рветься там, де найслабша ланка.

Видача ліцензій в Україні регламентується Законом України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” від 01.06.2000 р. № 1775-III, який передбачає надання суб'єктам господарювання прав щодо провадження діяльності на ринках природних монополій та на суміжних з монополістичними ринках. Такими видами діяльності вважаються:

- зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, встановлений ліцензійними умовами;
- постачання природного газу;
- транспортування нафти та нафтопродуктів трубопроводами, транспортування природного і нафтового

газу трубопроводами, централізоване водопостачання та водовідведення;

- надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів різними видами транспорту (залізничним, повітряним, водним);
- надання послуг телефонного та радіозв'язку.

Ліцензія, тобто документ, який видається відповідними органами державної влади суб'єктам підприємництва на право здійснення тих чи інших видів діяльності, накладає на останніх і певні обов'язки. Зокрема, ліцензійні умови передбачають, що суб'єкти господарювання, які отримують право на здійснення регульованого виду діяльності, з метою обмеження ризиків з операцій на такому ринку зобов'язані дотримуватися встановлених нормативів достатності власних активів. Вони також повинні виконувати в повному обсязі фінансові зобов'язання (здійснювати своєчасну оплату продукції відповідно до укладених договорів). Ці суб'єкти зобов'язані також створювати страхові запаси продукції (особливо це характерно для суб'єктів господарювання, що діють на ринках транспортування продукції нафтогазового комплексу)¹. Ліцензіатам забороняється займатися діяльністю, яка не належить до сфер діяльності, зазначених у ліцензії, зловживати своїм становищем, протидіяти розвитку конкуренції на ринку тощо. Ліцензійні умови також передбачають дотримання вимог щодо якості та надійності послуг.

Як бачимо, завдання ліцензування в Україні спрямоване головним чином на задоволення інтересів самих суб'єктів природних монополій та окремих інституційних агентів ринкової системи (виробників продукції,

¹ Постанова НКРЕ “Умови та правила здійснення підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з постачання природного газу за регульованим тарифом” від 12.08.1999 р. № 1043 // www.rada.gov.ua; Постанова НКРЕ “Умови та правила здійснення підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з постачання природного та нафтового газу розподільчими газопроводами” від 30.09.1999 р. № 1263 // Газ & нафта: Енергетичний бюлетень. — 1999. — Вересень. — № 39/45.

держави). Інтереси ж пересічного споживача відходять на другий план.

Зосередження зусиль економістів на пошуку механізмів поліпшення платіжної дисципліни суб'єктів природних монополій, а також суспільних витратах, пов'язаних з наявністю бар'єрів на вступ до галузі, можна пояснити тим, що це один із наслідків ліцензування, який найпростіше визначається.

Однак слід зазначити, що зусилля уряду, спрямовані на підвищення ефективності функціонування природних монополістичних структур в економіці, не забезпечили досягнення бажаного економічного ефекту. Причиною цього є недосконала структура ліцензійного механізму та недостатня дієвість контролю за виконанням рішень на рівні окремих компаній. Більше того, як переконливо доведено практикою, чинний порядок ліцензування в умовах української економіки виявився малоефективним та характеризується великою бюрократичністю й організаційними ускладненнями. Переконливим свідченням цього є численні факти порушень суб'єктами природних монополій умов ліцензії, що проявляється у безпідставному обмеженні обсягів випуску продукції, порушенні строків поставки, погіршенні якості тощо. Прикладом може бути ситуація, яка має місце на регіональних ринках постачання електроенергії, коли постачальники електроенергії без будь-яких видимих причин відключають від мережі електропостачання чесних і добросовісних споживачів, які своєчасно і в повному обсязі оплачують послуги. Тобто до цих пір не відпрацьований механізм боротьби з недисциплінованими користувачами послуг. Звісно, легше просто нажати кнопку і відключити цілий блок, аніж здійснювати кропітку роботу з виявлення порушень і вести боротьбу з реальними порушниками. Крім того, дуже поширеним явищем (особливо на ринках тепловодопостачання та водовідведення) є отримання природними монополістами надприбутків за рахунок зменшення обсягу поставок, зниження якості послуг за незмінності цін на них, що є прямим порушенням прав споживачів.

Найскладнішим у цій ситуації є те, що припинення дії ліцензії на поставку продукції споживачам і видача її іншому суб'єкту на сьогодні супроводжуються низкою суттєвих труднощів. Зазначене зумовлюється технічними та організаційними особливостями надання послуг, які пов'язані з надзвичайними проблемами у разі перекладу договорів на поставку продукції з десятками тисяч споживачів.

З метою удосконалення механізму ліцензування діяльності суб'єктів господарювання, які діють на ринках природних монополій та суміжних з ними, вважаємо за необхідне встановити чіткий і прозорий порядок видачі ліцензій на провадження діяльності у сферах природних монополій. При цьому видача ліцензій має здійснюватися виключно за результатами спеціально проведених конкурсів. До того ж конкурси мають бути не формальними, коли переможець відомий наперед, а реальними, в яких, як правило, мають брати участь кілька компаній. Ліцензію отримує та з них, яка запропонувала найбільш вигідні умови функціонування підприємства з погляду задоволення, передусім, інтересів споживачів, а відтак — і держави. Таким чином, у тих випадках, коли існування єдиної компанії у певній галузі буде найбільш результативним способом надання послуг інфраструктури, імпульсом до зростання ефективності може стати конкуренція альтернативних постачальників за право функціонування на певному ринку. Іншими словами, конкуренція розгортається не на ринку, а за ринок.

Доцільно дещо змінити перелік вимог до ліцензіатів. На нашу думку, питання, що стосуються фінансової дисципліни суб'єктів природних монополій, мають регламентуватись окремими нормативними актами (наприклад, договорами між природними монополістами та виробниками продукції, державою та іншими агентами ринку). У період трансформаційних змін в економіці дієвими заходами вирішення цієї проблеми можуть стати також важелі адміністративного характеру, які б передбачали фінансову відповідальність порушників платіжної дисципліни у вигляді штрафних санкцій.

При видачі прав на здійснення того чи іншого виду діяльності на ринках природних монополій, на нашу думку, основний акцент потрібно робити на встановленні таких критеріїв: визначення умов вступу на ринки приватного капіталу; встановлення контролю за дотриманням технічних стандартів та параметрів якості; визначення меж ринку та кількості споживачів, які підлягають обов'язковому обслуговуванню; встановлення порядку обслуговування (обмеження щодо диференціації виробництва, зловживань економічною владою, протидії запровадженню конкуренції на цьому ринку).

Загально визнаною є політика, згідно з якою ліцензія видається лише тим претендентам, які відповідають певним нормам кваліфікації, мають належну професійну підготовку та практичний досвід діяльності у певній сфері. Окрім того, до числа основних критеріїв необхідно віднести вимоги стосовно стандартизації якості благ за міжнародними стандартами. З метою оптимізації процедури видачі ліцензій слід встановити вимоги, згідно з якими ліцензіат зобов'язаний до початку конкурсу отримати сертифікат якості на свою продукцію (послуги) відповідно до вимог міжнародних стандартів у Державному комітеті стандартизації та погодити його у відповідних державних структурах. Це цілком відповідатиме основним потребам суспільства, що динамічно розвивається. У зв'язку з цим необхідно зазначити, що на сучасному етапі вирішальними стають не кількісні параметри (хоча їх вагомість є незаперечною), а якісні. З цією метою має бути розроблена та запроваджена система оцінки якості обслуговування споживачів, яка б давала вичерпну характеристику продукції та послуг. Причому абсолютна величина того чи іншого показника якості не дає повної інформації і не дозволяє зробити об'єктивні висновки про якість обслуговування. Зокрема, інформація про те, що вода поступає споживачам, не інформує про якісні параметри доставки, якщо немає відомостей про регулярність постачання холодної та гарячої води, її очищення від шкідливих для здоров'я людини домішок тощо. Це стосується й інших сфер діяльності при-

родних монополій. Так, на залізничному транспорті факт доставки вантажу не означає, що він доставлений відповідно до нормативних строків доставки чи належно збережений.

Важливим принципом має бути не тільки створення стандартів для окремих галузей діяльності (енергопостачання, постачання теплової енергії, водопостачання та водовідведення), а й широка їх диференціація та регіоналізація, що ґрунтується на запровадженні автоматизованого збору та обробки інформації із застосуванням системи управління базами даних тощо. Необхідною умовою є також періодичність переглядів та удосконалення стандартів якості паралельно із розвитком новітніх технологій.

Крім того, наприклад у країнах Західної Європи та США ліцензування здебільшого має багатоцільовий характер. Це означає, що воно служить інструментом вирішення завдань не тільки антимонопольної політики, а й екології, охорони праці тощо. Практика ліцензування діяльності суб'єктів природних монополій у цих країнах є вельми поширеним видом їх державного регулювання і має давню історію¹.

На нашу думку, описаний порядок ліцензування суб'єктів природних монополій може успішно використовуватися в умовах національної економіки. Однак для цього необхідно на законодавчій основі чітко встановити коло суб'єктів, порядок укладення угод, порядок анулювання ліцензії тощо.

Ліцензування на конкурсній основі, як засвідчує практика країн з розвинутою ринковою економікою, не тільки стимулює економічне та ефективне використання обмежених ресурсів, а й сприяє більш повному задоволенню інтересів споживачів. За допомогою механізму ліцензування регулюючі органи матимуть можливість здійснювати державне регулювання та надійний конт-

¹ Качалин В. Регулирование и дерегулирование — два направления антимонопольной стратегии в США // МЭ и МО. — 1997. — № 6. — С. 11—12.

роль зазначених видів діяльності. У кінцевому рахунку це має привести, якщо не до повної ліквідації порушень, що мають місце у цій царині діяльності, то, принаймні, до суттєвого їх обмеження. Водночас важливо, щоб механізм регулювання спрямовувався на стимулювання ефективності за рахунок створення однакових умов для нових господарських одиниць на провадження діяльності у відповідних сферах.

Ефективним важелем регулюючої політики на ринках природних монополій може бути також податкова система. Ми поділяємо думку відомих українських економістів, які пропонують вдаватися до якісно нових ринкових регуляторів¹: з одного боку, обмежувати рівень монопольних цін, а з іншого, вводити систему жорстко контрольованих податків, які б робили не вигідними для виробників і постачальників нарощування прибутків за рахунок штучного завищення цін на свої товари та послуги понад реальну їх вартість.

Однак, на жаль, заплутаний та багаторівневий характер національної податкової системи певною мірою гальмує процес технологічного розвитку компаній. Є переконливі аргументи на користь припущення, що її “репресивність”² та необґрунтована складність не тільки не забезпечує процесу розширеного відтворення, а й стимулює порушення податкової дисципліни. Яскравим свідченням сказаного може бути приклад ситуації з “Укртелекомом”, “Нафтогазом України” тощо. Осць лише один із випадків. За офіційними даними НАК “Нафтогаз України”, заборгованість її перед бюджетом за результатами I кварталу 2002 р. становила майже 40 % (фактичний рівень оплати становив 60,8 % нарахованих до сплати платежів). Серед причин такої ситуації працівники компанії називали необґрунтовано високі податкові ставки, зокрема на податок на додану вартість та рентні платежі.

¹ Лукінов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ століття). — К.: Ін-т екон. НАН України, 1997. — С. 173.

² Там само.

Разом з тим, зменшення податкового тиску стимулює впливає на економічних суб'єктів. Підтвердженням сказаному є той факт, що навіть в умовах зменшення валового доходу за підсумками фінансово-господарської діяльності в I кварталі 2003 р., за офіційними даними, платежі НАК “Нафтогаз України” до бюджету становили 109 % від нарахованих сум. Позитивна тенденція зберігається протягом останнього часу. Цьому сприяло, зокрема, введення нульової ставки ПДВ на операції з реалізації імпортованого природного газу. Компанія позбавилася також податкових зобов'язань за поставлений споживачам, але не оплачений ними природний газ.

Ця ситуація мала б, як на нашу думку, стати повчальною і переконати державну владу в необхідності удосконалення наявної податкової системи, яка регулює відносини у сфері природних монополій на суміжних з природномонопольними ринках. Однак весною 2004 р. Верховна Рада, маючи головним чином фіскальні цілі та ігноруючи інтереси виробників і споживачів, прийняла Закон про підвищення ставок рентної плати на видобуток газу, нафти та конденсату. Закон України “Про державний бюджет на 2005 рік” від 23.12.2004 р. № 2285-IV передбачено збільшити рентну плату за транспортування нафти із 0,685 дол. за 1 т до 0,89 дол. за 1 т, а рентна плата за транспортування 1000 куб. м газу на кожні 100 км становить 1,67 гривень. На нашу думку, таке рішення має лише короткостроковий ефект, оскільки дає змогу компенсувати дефіцит бюджету. При цьому, з погляду довгострокових переваг таке рішення є вкрай неефективним.

По-перше, за оцінками спеціалістів і представників галузі, лише підвищення рентної плати за видобуток газу на 6 % призведе до скорочення видобутку власного газу приблизно на 200—300 млн куб. м, а збільшення рентної плати на нафту і конденсат — до скорочення їх видобутку протягом найближчих 2—3 років на 30 %.

По-друге, це може стати причиною зниження рівня і без того порівняно мізерних капітальних вкладень. Так, у зв'язку з підвищенням рентної плати на нафту в 2002—

2003 рр. не виконана Програма реконструкції і модернізації магістральних нафтопроводів, для реалізації якої, як уже зазначалося, щорічно потрібно 400—500 млн грн.

По-третє, — що найбільш негативно — підвищення рентної плати на газ і нафту спричинить зростання тарифів на транспортування енергоносіїв. При цьому, за твердженнями спеціалістів, збільшення ставки рентної плати призведе до необхідності підвищення тарифів на транспортування нафти на кожному з маршрутів нафто-транспортної системи, а на окремих маршрутах розмір тарифів має збільшитися більш ніж у 2,5 раза. Особливо негативно таке підвищення тарифів проявиться на коротких маршрутах, основними з яких є напрямки на Лисичанський і Кременчуцький НПЗ, що забезпечують близько 60 % від загального обсягу виробництва нафтопродуктів для споживачів України. У свою чергу, збільшення тарифів на транспортування нафти викличе такі негативні наслідки, як збільшення вартості нафтопродуктів, які виробляються нафтопереробними заводами України, і зменшення транзиту нафти українською територією з усіма прогнозованими негативними наслідками для економіки України¹.

По-четверте, підвищення тарифів на транзитних напрямках транспортування нафти може стати причиною перегляду Росією своїх зобов'язань в бік зменшення обсягів транспортування в рамках укладеної з Україною довгострокової угоди (на 15 років), які визначаються щорічними протоколами. І не тільки Росії. З цього приводу можна навести такі приклади. Одностороннє підвищення з 1 січня 1996 р. магістральними нафтопроводами “Дружба” транзитного тарифу на транспортування нафти нафтопроводом Мозир — Броди з 4,53 дол. за 1 т до 5,2 дол. за 1 т призвело до зменшення обсягів транспортування нафти цим нафтопроводом на 1,5—2 млн т на рік і послужило причиною будівництва нафтопроводу Інгольштадт — Кралупи (з Німеччини в Чехію),

¹ Дияк І. Бюджет-2005: рента как источник неконкурентоспособности // Голос України. — 2004. — 16 ноября. — № 215 (3465). — С. 8.

по якому нафту на НПЗ в Чехію почали постачати із Середземного моря. Можна навести також інший приклад. Постійне ігнорування українською владою звернень Росії про необхідність зменшення транзитного тарифу на транспортування нафти нафтопроводом Великоцьк — Лисичанськ — Тихорецьк з 2,35 дол. за 1 т до 1,9—1,95 дол. за 1 т призвело до будівництва у 2001 р. Російською Федерацією нафтопроводу Суходільна — Родіоновка в обхід України.

По-п'яте, як не парадоксально, але підвищення транзитного тарифу на транспортування енергоносіїв спричинить зменшення надходжень до державного бюджету. За свідченнями фахівців, внаслідок введення збільшуючого коефіцієнта (в 3,08 раза) на тарифи залізничного транспорту при перевезенні нафти територією України ВАТ “Укртранснафта” зазнала збитків при транзиті через нафтоналивний пункт у Бродах. Зокрема, якщо у 2003 р. в напрямку Бродів системою нафтопроводів “Укртранснафта” було транспортовано 3,6 млн т, то у 2004 р. — лише 0,3 млн т. Таким чином, тільки втрата обсягів транспортування цим маршрутом привела до зменшення надходжень податків у державний бюджет України в розмірі 22 млн грн¹.

Врешті-решт саме наявність ренти суперечить положенням договору до Енергетичної хартії, ратифікованого Україною, і трактується зарубіжними партнерами як елемент несприятливого інвестиційного клімату в енергетичному секторі економіки України. Таким чином, підвищення рентної плати ймовірно матиме ефект, зворотний очікуваному.

Сучасні теоретичні дослідження західних економістів також підтверджують, що кожний платник податку закономірно намагається у кінцевому рахунку зменшити ту частину податкового тягаря, яка належить до сплати. При цьому найбільш вірогідними є два шляхи. Перший з них полягає в тому, щоб за рахунок зміни структу-

¹ Дияк І. Бюджет-2005: рента как источник неконкурентоспособности // Голос України. — 2004. — 16 ноября. — № 215 (3465). — С. 8.

ри та інтенсивності власної економічної діяльності зменшити розмір податкових зобов'язань. Це може виражатись як в обмеженні діяльності, яка підлягає оподаткуванню, так і лобюванні державної підтримки щодо надання різного роду податкових пільг, кредитів. Така практика господарювання дає змогу платникам податків вести “тіньовий” оборот капіталів.

Інший шлях — переміщення податкового тягаря на ринкових контрагентів. Це дає змогу монополісту формально, не зменшуючи обов'язків перед державою, повністю або частково компенсувати власні виплати за рахунок інших суб'єктів — споживачів своєї продукції. Така практика отримала назву “переміщення вперед”¹. Так наприклад, в Україні діє уже згаданий вище податок на додану вартість, який включається до розрахунку ціни продукції на кожному етапі її формування. Цілком очевидно, що він оплачується споживачами продукції.

Таким чином, як ми мали змогу пересвідчитися, при підвищенні податкових ставок з метою протидії монопольним утворенням щодо отримання монопольних прибутків у окремих випадках можна досягти протилежного результату, коли у програші залишиться як власне природний монополіст, так і споживач, і, врешті-решт, держава. Проведений нами аналіз ще раз підтверджує загальновідому істину: податкова система може стимулювати компанії до активної діяльності та ефективного функціонування на благо суспільства або ж, навпаки, провокувати їх до тіньового ведення бізнесу та порушення прав і свобод контрагентів на ринку.

Тому необхідно оптимізувати підходи до оподаткування природних монополістів. Вагома роль при цьому належить зменшенню ставок рентних платежів на видобуток і транспортування продукції трубопровідним транспортом, ставки податку на додану вартість. Крім того, доцільно розглянути можливість щодо розподілу податку на прибуток, який сплачують суб'єкти природ-

¹ *Стіглиц Дж.Е.* Економіка державного сектору: Пер. з англ. Р. Скільського та А. Олійника. — К.: Основи, 1998. — С. 854.

них монополій. Очевидно, такий підхід потребує розробки цілого механізму розподілу та порядку використання цих ресурсів. Однак у цілому суть зводиться до того, щоб, наприклад, 50 % прибутку спрямовувати до бюджету, а 50 % — на рахунок спецфонду, який буде використаний на фінансування інвестиційних проектів компаній. При цьому така державна преференція потребує здійснення глибокого моніторингу ефективності використання коштів, тобто жорсткого контролю за спрямуванням останніх суто на виробничі інвестиції, а не на купівлю телевізійних каналів, фінансування футбольних команд, надання безвідсоткових кредитів чиновникам тощо. Сама ж система оподаткування має бути по можливості максимально простою і “прозорою”.

Підбиваючи підсумки проведеного аналізу, слід зробити кілька узагальнювальних висновків.

Перехід України до цивілізованих ринкових відносин потребує удосконалення економіко-організаційного механізму державного регулювання природних монополій як об'єктивної передумови їх ефективного функціонування та розвитку в інтересах суспільства. Основними кроками у цьому напрямку мають стати: 1) зміна наявного механізму цінового регулювання шляхом переходу від неефективного стримування цін і тарифів на відповідних товарних ринках до контролю за механізмом їх формування; 2) реформування діючого механізму ліцензування діяльності компаній; 3) податкове стимулювання.

Головним важелем впливу на природних монополістів закономірно є державне регулювання у сфері цін і тарифів. Формування ефективної цінової політики має спрямовуватися на досягнення подвійної мети. Передусім воно має стимулювати розширення виробництва і збуту продукції природномонопольних утворень, необхідної абсолютно для всіх галузей та сфер суспільного виробництва та житлового сектору за цінами, прийнятними для всіх споживачів. З іншого боку, цінове регулювання має забезпечити природним монополістам достатній для нормального економічного розвитку розмір

прибутку, що сприятиме залученню у ці сфери нових капіталів для динамічного відтворення та ефективного функціонування в інтересах суспільства.

Основним методом цінового регулювання природних монополій в Україні на сучасному етапі має стати метод, заснований на поєднанні коефіцієнтів зміни цін та контролю за фактичними витратами монополіста. При цьому доцільно запровадити сувору експертизу калькуляцій основних видів продукції, законодавчо ввести точний облік виробничих і обігових витрат, собівартості та рентабельності послуг, які надаються природними монополістичними структурами, з виділенням витрат, які безпосередньо не залежать від суб'єктів господарювання. Для реалізації цього завдання необхідним є прийняття спеціальних актів нормативного характеру, які б чітко регламентували порядок включення до собівартості продукції різних видів витрат. Такий підхід унеможливить порушення чинного законодавства при встановленні цін на продукцію природних монополій ще на етапі їх формування. Впровадження цього методу дасть змогу також: уникнути ймовірності отримання надприбутку за рахунок необґрунтованого завищення тарифів; гарантувати стійке становище самих суб'єктів природних монополій у довгостроковій перспективі, а також створити об'єктивні передумови для залучення інвестицій у галузі. В ідеальній ситуації цей метод має забезпечити досягнення таких результатів:

- імітувати дію механізмів ринку, де наявна конкуренція;
- привнести в діяльність фірм і їх керівництва елемент ризику і відповідальності за рішення, що приймаються;
- підтримувати гнучкість на рівні, який дає змогу реагувати на зміну ринкових умов;
- забезпечити належний рівень послуг і прозорість цін, які враховують граничні витрати і майбутні потреби в інвестиціях;
- сприяти, коли це можливо, доступу на ринки інших суб'єктів, домагаючись водночас достатньої стабільності, що, у свою чергу, спонукає фірми до інвестування;

- стимулювати підприємства до скорочення витрат і зайвої зайнятості, поліпшення якості обслуговування, підвищення ефективності інвестицій і т. д.;
- дати змогу використанню можливостей цінових механізмів регулювання при проведенні стабілізуючої макроекономічної політики;
- сприяти управлінню розвитком економіки в регіонах.

З викладеного випливає, що наближаючи рівень цін до витрат виробництва на одиницю продукції, органи державного управління та контролю у різних країнах намагаються штучно досягти аналогічного ефекту, який дає робота ринкового механізму: забезпечити збалансування таких цілей, як задоволення інтересів споживачів, створення адекватних стимулів для виробників, мінімальне регулювання, стабільність режиму регулювання та рентабельність. Водночас у цих галузях потенційні протиріччя між означеними цілями характеризуються значною гостротою, а певні компроміси між ними є не тільки необхідними, а й неминучими.

У рамках загальних підходів до реформування механізму державного регулювання природних монополій в Україні вагоме місце належить ліцензуванню діяльності цих суб'єктів на конкурсних засадах. Такий порядок, на нашу думку, дасть змогу сформуванню якісно новий механізм ліцензування, що в результаті сприятиме більш ефективному задоволенню потреб споживачів на відповідних ринках.

Разом з тим, ніякі, навіть найбільш ефективні, директивні методи державного впливу на природних монополістів не вирішать проблему, якщо не супроводжуватимуться іншими позитивними зрушеннями в цьому напрямку. На нашу думку, необхідною умовою процесу формування якісно нової регулюючої політики у сферах природних монополій має стати створення сприятливих умов для активізації інвестиційних процесів з метою залучення приватного капіталу та приватної ініціативи. Звідси випливає, що наступним напрямком реформуван-

ня цих структур є створення умов для залучення у ці сфери різних форм капіталу, у тому числі приватного, а також проведення роздержавлення компаній та їх часткова приватизація.

3.3. Роздержавлення природних монополістичних структур як передумова їх ринкової адаптації

Необхідним елементом у процесі реформування системи управління та контролю діяльності природних монополістичних структур, як засвідчує світовий досвід, є створення сприятливого режиму функціонування та розвитку компаній. Магістральним напрямком у вирішенні цього завдання та інших проблем, які мають місце у галузях природних монополій, є їх технічний і технологічний прогрес, який забезпечив би стимулювання модернізації виробництва з метою підвищення якості та зниження собівартості продукції. У цьому контексті вагома роль належить реалізації комплексу заходів держави щодо створення сприятливих умов для активізації інвестиційних процесів.

Треба визнати, що поставлене завдання характеризується високим ступенем складності. Причин, як на нашу думку, є кілька.

По-перше, брак коштів у державному бюджеті зводить до мінімуму ймовірність державного фінансування галузей природних монополій на сучасному етапі. *По-друге*, недосконалість нормативно-законодавчої бази, відсутність відповідних гарантій з боку держави, деформована структура тарифів, все ще наявна проблема неплатежів за надані послуги значно знижують привабливість таких об'єктів для приватних інвесторів. *По-третє*, активізація інвестиційного процесу в галузях діяльності природних монополій ускладнюється також через значне поширення корупції, потужний вияв групових інтересів, надмірну політизованість підходів тощо. Зокрема протягом 2003—2004 рр. посилювалося держав-

не втручання в економіку (у паливно-енергетичному комплексі), передусім з використанням засобів адміністративного впливу. Різке посилення політичної боротьби між ключовими силами напередодні президентських виборів 2004 р. ускладнювало здійснення якісної економічної політики в цілому, оскільки різні групи інтересів блокували ініціативи одне одного в парламенті з політичних мотивів (наприклад, щодо приватизації низки енергокомпаній, “Укртелекому”, нафтопереробних підприємств тощо). *По-четверте*, прийняття урядом короткострокових популістських рішень, які могли забезпечити прихильність виборців (зокрема щодо адміністративного тиску на діяльність підприємств у питаннях ціноутворення), негативно позначалось як на рентабельності підприємств, так і на їхній інвестиційній привабливості. *По-п'яте*, невизначеність політичної ситуації напередодні президентських виборів, зростання ризиків силового перерозподілу власності спонукало підприємців відкладати інвестиційні рішення.

Водночас дефіцит нових інвестицій, що іноді посилюється кризою неплатежів, призводить до погіршення техніко-економічних показників та параметрів виробництва в цих сферах підприємництва, ставить під загрозу постачання продукції (енергії, газу, води тощо) споживачам, перешкоджаючи таким чином нормальним виробничим процесам підприємств та додаючи незручностей домашнім господарствам.

Аналіз світових тенденцій доводить, що лише за значної концентрації капіталу, фінансових, управлінських та технічних ресурсів у рамках єдиної системи можна сподіватися на високий рівень обслуговування споживачів, оптимальний рівень безпеки за відносно низьких цін на кінцеву продукцію. Адже природні монополії є каркасом життєзабезпечення всього суспільства, а не просто суб'єктом господарювання. Брак соціальних гарантій в забезпеченні, наприклад, електроенергією, порушує найважливіші права людини, починаючи від прав на отримання інформації і закінчуючи правом на життя. Між тим, об'єкти промислової інфраструктури — газо- і нафтогтран-

спортна системи, інфраструктура залізничного транспорту, житлово-комунальне господарство, зв'язок місцевого користування — становлять цілісні комплекси, які можуть функціонувати тільки в умовах технологічної єдності та централізованого управління.

Актуальність та нагальність практичного розв'язання завдання щодо підвищення ефективності управління та ощадливого господарювання природних монополістів потребує відповідних дій з боку держави шляхом створення сприятливих умов для залучення різних форм і видів капіталу, у тому числі й приватного.

Важливо зауважити, що однозначного шляху вирішення поставленого завдання немає навіть у світовій практиці. Натомість пропонується широкий діапазон рішень стосовно видів і форм власності на об'єкти виробничої інфраструктури, в якому можна виділити чотири основні підходи (дод. 10)¹.

Варіант А. Державна власність та експлуатація об'єктів державним підприємством та відомством.

Варіант Б. Державна власність, контракт на експлуатацію об'єктів приватним сектором.

Варіант В. Приватна власність й експлуатація, у багатьох випадках за державного регулювання.

Варіант Г. Організація послуг місцевими органами влади і користувачами (муніципальна власність).

Очевидно, що названі варіанти не мають вичерпного характеру, однак становлять типові зразки цілого спектра інвестиційних рішень. Вони відображають лише найімовірніші способи розподілу власності, фінансування та відповідальності за експлуатацію і технічне обслуговування об'єктів природних монополій, а також розподілу ризику між фінансовим та приватним секторами. У різних країнах реформування галузей з ознаками природних монополій має свою національну специфіку. Вибір

¹ Отчет о мировом развитии — 1994. Инфраструктура и развитие // Отчет Всемирного банка. — Вашингтон, 1995. — С. 145.

того чи іншого способу визначається їх економічними, інституційними, соціальними характеристиками розвитку. Однак можна з упевненістю сказати, що ринкові реформи у світовій практиці найбільшою мірою торкнулися галузі зв'язку (дод. 11).

У цьому контексті слід зазначити також наявну відмінність у ставленні держави до природних монополій у країнах усталеної демократії та країнах, які порівняно недавно стали на шлях економічних перетворень. Це зумовлено тим, що перші володіють всіма необхідними компонентами для синхронного розвитку, що дає змогу створити умови для ефективного функціонування суб'єктів природних монополій без перманентного підживлення їх за рахунок централізованих фінансових ресурсів держави. У другій групі країн немає низки блоків в економічній системі, необхідних для нормального розширеного відтворення як системи в цілому, так і окремих суб'єктів зокрема, що іноді призводить до неможливості здійснення розширеного відтворення у галузях природних монополій без централізованого перерозподілу на їх користь виробничих і фінансових ресурсів суспільства. Як правило, такий перерозподіл здійснюється державою у формі непрямих субсидій шляхом деформації ринкової системи ціноутворення, що має місце і в Україні.

Між тим, у процесі ринково спрямованих реформ в Україні, як уже зазначалося, спостерігається вагомий дисбаланс між потребами інвестицій для ефективного функціонування і розвитку суб'єктів природних монополій і фактичними ресурсами, які є в їхньому розпорядженні та можуть бути залученими. У зв'язку з цим виникає потреба розглянути усі можливі джерела інвестицій, проаналізувати їх переваги і недоліки та визначити найбільш прийнятні для України.

Необхідно зауважити, що у зв'язку з особливою значимістю галузей з ознаками природних монополій та високою ймовірністю зловживань у них монополієм становилищем у багатьох країнах саме такі підприємства стали першочерговим об'єктом націоналізації. Причому,

в низці країн (Великобританії, Франції та інших) підприємства однієї галузі (залізничний транспорт, зв'язок, газ тощо) об'єднувались у великі галузеві державні корпорації¹.

Однак хоча на початкових етапах формування керівної ролі держави багато країн і досягли переконливих успіхів у розвитку промислової інфраструктури, останнім часом спостерігається значний і повсюдний нераціональний розподіл ресурсів, а також нездатність належним чином задовольняти споживчий попит.

Окрім того, прямі методи — державна власність, державне фінансування та управління — не продемонстрували реальних переваг для досягнення максимального задоволення суспільних інтересів і забезпечення стабільності економічного зростання. І це не випадковість. Недоліки державної власності закладені в наявній системі відомчого стимулювання діяльності та розвитку компаній, у тому числі природних монополій.

Це пояснюється тим, що переважній більшості підприємств державного сектору властивий певний системний дефект, який не залежить ні від якості законодавства, ні від адміністрації. Це так звані “м'які бюджетні обмеження” поведінки державних підприємств. За словами угорського економіста Яноша Корнаї, вони полягають у такому².

По-перше, акції державних компаній не випускаються на фондовий ринок, у зв'язку з чим практично неможливо оцінити їх реальну вартість у котируваннях акцій. Приватні інвестори з відомих причин не зацікавлені інвестувати державне виробництво.

По-друге, на противагу приватній власності, державна власність знижує стимули в суб'єктів господарювання (а тим більше в монополіста) до розширеного відтворен-

¹ Качалин В. Регулирование и дерегулирование — два направления антимонопольной стратегии в США // МЭ и МО. — 1997. — № 6. — С. 12.

² Корнаи Я. Дефицит. — М.: Наука, 1990. — С. 49—51.

ня та динамічного розвитку, мінімізації затрат матеріальних, фінансових, трудових ресурсів тощо.

По-третє, керівництво таких фірм змушене покладатися на рішення чиновників з приводу обсягу виробництва та реалізації продукції, а також рівня цін на неї. Керівники підприємств призначаються урядом і тому орієнтуються не на попит споживачів, а на ієрархію влади.

Крім того, у постсоціалістичних країнах (у тому числі в Україні) досі поширена практика надання безвідплатної державної підтримки підприємствам державного сектору в формі субсидій, субвенцій, безвідсоткових або низьковідсоткових кредитів під державні гарантії тощо. Приватизація ж передбачає доступ до відносно дешевого фінансування за рахунок коштів нових власників завдяки емісії акцій. З цієї причини у кінці 70-х у США і Великобританії, а на початку 80-х років у Японії неефективні державні підприємства (залізниця, електроенергетика, підприємства газової промисловості) були приватизовані¹. Зокрема, в 1979—1989 рр. урядом Великобританії було запропоновано для продажу 19 величезних корпорацій і компаній на суму 23 млрд ф. ст. Серед них — “Брітіш Гез”, “Брітіш Телеком”, нафтові компанії “Ентертайз Ойл”, “Брітойл” та інші. Крім того, в грудні 1990 р. були приватизовані підприємства водопостачання та електроенергетичні компанії².

Серед причин рішення урядів країн про зміну форми власності в цих життєво важливих сферах економічного життя були також зниження результативності їх функціонування, брак у державній скарбниці коштів для інвестування програм на реконструкцію, якісне оновлення діяльності та експлуатацію об'єктів тощо. Так, головним стимулом для проведення приватизації публічних корпорацій у США, якими здебільшого були природно-

¹ Леонтьева Е. Приватизация государственных предприятий в Японии // МЭ и МО. — 1995. — № 2. — С. 102—103.

² Шупьро В.М. Преобразование государственной собственности в период экономических реформ. — М.: ВШПП, 1997. — С. 316.

монополістичні структури, стала проблема зменшення чисельності уряду з метою зниження адміністративних витрат та збалансування державного бюджету, який сягнув загрозливих розмірів. Приватизація галузі електроенергетики у Великобританії, наприклад, була підпорядкована таким цілям, визначеним консервативним урядом. По-перше, підвищити ефективність роботи галузі, знизити витрати споживачів електроенергії. По-друге, отримати певні доходи від продажу компаній, звільнитися від необхідності субсидувати галузь, зменшивши потребу в державних позиках для суспільного сектору, і головне, забезпечити вирішення найважливішої обіцянки консерваторів — знизити податки тощо¹. Як видно, причини приватизації у Великобританії визначалися швидше політичними, а не економічними чинниками, які висувалися на передній план як пропагандистське забезпечення.

Разом з тим, у результаті проведеної приватизації компаній у галузях природних монополій уряди цих країн не тільки отримали значні кошти для покриття витрат державного бюджету та скоротили обсяг державних субсидій², а й щонайголовніше — значно зросла ефективність та інвестиційна привабливість підприємств.

Аналогічні мотиви стимулювали роздержавлення та часткову приватизацію окремих компаній — природних монополістів і в країнах, які відносно недавно стали на шлях економічних перетворень (Мексичі, Аргентині тощо). Більше того, за даними дослідження ООН, у 27 країнах, що розвиваються, дозволена конкуренція у сфері

¹ Сапожникова Н.Т., Сауткин С.И. Естественная монополия: опыт реформирования электроэнергетики Великобритании // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 6. — С. 69.

² Класичним прикладом сучасної приватизації природних монополій у країнах з розвинутим приватним сектором вважається британська програма, яка є найбільш ранньою, однак успішною. За період 1979—1985 рр. уряд Великобританії отримав 48 млн дол. для покриття витрат державного бюджету. (Шупыро В.М. Преобразование государственной собственности в период экономических реформ. — М.: ВШПП, 1997. — С. 41).

мобільного телефонного зв'язку. Причому, приватизовані системи інфраструктури не тільки досягли позитивних результатів, а й розширили сферу послуг. Так, телефонна компанія Венесуели розширила свою мережу за перші два роки після приватизації на 35 %, у Чилі телефонна мережа була розширена на 25 % за рік, в Аргентині — на 13, у Мексиці — на 12 %¹. У додатку 10 окреслені причини та особливості приватизації сфери телекомунікацій окремих країн з ринковою та перехідною економіками.

Наведені приклади дають підстави для висновку, що традиційна державна власність на об'єкти природних монополій, особливо в електроенергетиці та сфері телекомунікацій, у світовій практиці поступово втрачає свою пріоритетність. Сьогодні зростає кількість компаній, які функціонують на основі змішаної форми власності або експлуатуються приватними фірмами. Переважно такі підприємства домінують у сфері зв'язку, електроенергетиці та газопостачанні.

Україна також взяла курс на часткову приватизацію підприємств — природних монополій з відомих причин, а саме:

- незадовільний технічний стан об'єктів промислової інфраструктури, невідповідність техніко-економічних параметрів виробництва рівню світових стандартів²;
- брак коштів у державному бюджеті для здійснення державного фінансування у потрібних обсягах;
- відсутність нових інвестицій, що посилюється кризою неплатежів і ставить під загрозу постачання продукції (енергії, газу, води тощо) споживачам, перешкоджаючи таким чином нормальним виробничим процесам підприємств та додаючи незручностей домашнім господарствам тощо.

¹ Отчет о мировом развитии — 1994. Инфраструктура и развитие // Отчет Всемирного банка. — Вашингтон, 1995. — С. 10.

² Детальніше про це йшлося у розд. 1.3.

Таким чином, підстави для реформування відносин власності у сферах діяльності природних монополій на основі залучення приватного капіталу та приватної ініціативи очевидні.

Сьогодні в Україні у сферах діяльності природних монополій функціонують компанії таких форм власності:

- державні структури відомчого підпорядкування — на залізничному транспорті — “Укрзалізниця”;
- підприємства муніципальної форми власності — сектор житлово-комунального господарства;
- комерціалізовані структури, до яких належать дочірні підприємства НАК “Нафтогаз України” “Укртрансгаз” та “Укртранснафта”, 100 % акцій якої належить державі;
- підприємства змішаної форми власності — АТ “Укртелеком”, а також компанії, які функціонують на окремих регіональних ринках постачання електроенергії (обленерго) та газу (облгази).

Найскладнішим питанням, як на нашу думку, є проблема визначення оптимального способу роздержавлення підприємств природних монополій у сучасних умовах трансформаційної економіки.

З погляду довгострокової стратегії, на нашу думку, у галузях електроенергетики, телекомунікацій більш доцільним і ефективним є залучення приватного капіталу на основі їх часткової приватизації. Як правило, компанії, створені на основі змішаної форми власності, володіють перевагами порівняно з державними та комерціалізованими структурами. Передусім це пояснюється тим, що у випадку акціонування підприємств з продажем певної частини акцій різним суб’єктам держава стає не єдиним, а одним зі співвласників — акціонерів підприємства. Тому таке підприємство звільнене від диктату з боку вищестоящих органів державної влади, оскільки навіть купуючи його акції, держава бере участь в управлінні на правах пересічного акціонера.

Крім того, приватизація частини активів компанії створює можливості для злиття розрізаних коштів і капіталів в єдиний спільний капітал. Підприємство отримує додаткові фінансові можливості для своєї діяльності. Його власний капітал спочатку утворюється за рахунок коштів, отриманих від продажу акцій, а далі може зростати за рахунок капіталізації прибутку та додаткової емісії акцій чи облігацій. Завдяки цьому появляється можливість вирішити проблему нестачі капіталу, підвищується економічна самостійність компанії. Об’єктивна необхідність і очевидність приватизації компаній — природних монополій зумовлюється також низкою інших регламентуючих чинників, які систематизовані автором у вигляді схеми і представлені на рис. 3.2.

Однак в Україні процес зміни структури власності у галузях природних монополій позбавлений очікуваного динамізму. Так, на сьогодні тією чи іншою мірою приватизовано лише 16 енергокомпаній — регіональних суб’єктів природних монополій. Продаж ще 12 перенесено на найближчий час. Нині проводиться підготовка цих компаній до продажу (аудит, узгоджуються правила проведення приватизації на урядовому рівні тощо). Структура власності українських енергокомпаній наведена в додатку 12.

Проїшов процес корпоратизації і тепер планується продаж пакета акцій ВАТ “Укртелеком”. Слід констатувати, що підготовка ВАТ до приватизації дещо затягулася у часі. У 2000 р. набрав чинності Закон “Про особливості приватизації відкритого акціонерного товариства “Укртелеком”, яким передбачалось приватизацію компанії проводити у два етапи. Протягом I етапу, який тривав з 1 жовтня 2001 р. по 1 лютого 2002 р. і передбачав реалізацію акцій, право на придбання було надано лише працівникам підприємства. За даними Фонду держмайна України, планом приватизації передбачалося реалізувати таким чином 12,99 % акцій. Фактичний обсяг реалізації становив лише 7,14 % на загальну суму 167 млн грн. Отже, залишилися нереалізованими 5,86 % статутного фонду акціонерного товариства, які, на нашу думку, економічно доцільно виставити для продажу на



Рис. 3.2. Причини і наслідки роздержавлення природних монополістичних структур в Україні

тендері. Наступний етап приватизації компанії переноситься з року в рік.

Повертаючись до світової економічної практики, значимо, що протягом останніх двох десятиліть (у тому

числі в країнах з перехідною економікою) мали місце випадки, коли держава свідомо стримувала хід приватизації стратегічних об'єктів, керуючись чи природними з погляду здорового глузду намірами знайти відповідних інвесторів, чи в очікуванні зростання котирувань акцій цих компаній на фондовому ринку¹. Крім того, у промислово розвинутих країнах цей процес включає ряд етапів²: комерціалізацію діяльності суб'єктів природних монополій та суміжних ринків; корпоратизацію підприємств шляхом акціонування; приватизацію суб'єктів природних монополій та суміжних ринків стратегічними інвесторами. Так, корпоратизація "Брітш Телеком" тривала два роки, у Нідерландах законодавством встановлено п'ятирічний термін для корпоратизації державних компаній, а корпоратизація "Дойче Телеком" розпочалася у 1989 р., комерціалізація — у 1994 р., а перше розміщення акцій відбулося у 1996 р.

Тривалі темпи приватизації суб'єктів природних монополій є певною мірою виправданими з огляду на їх стратегічне значення для національної економіки, складність виробничої та організаційної структур. Разом з тим, доводиться констатувати, що приватизація енергокомпаній та ВАТ "Укртелеком" дещо затягнулася в часі більшою мірою через суб'єктивні, ніж через об'єктивні чинники. Звісно, не можна не враховувати таких об'єктивно стримуючих приватизацію аспектів, як брак у країні легального потужного приватного капіталу, слабкий розвиток фондового ринку³, високу енергозатратність виробництва, а також те, що ці структури є об'єктом ре-

¹ Мальгинов Г. Участие государства в управлении корпоративными структурами в России // Вопросы экономики. — 2000. — № 9. — С. 18.

² Ці етапи частково пройдені у телекомунікації — ВАТ "Укртелеком".

³ Головною причиною слабого розвитку фондового ринку в Україні фахівці справедливо, на нашу думку, називають недостатню кількість акцій у вільному обігу (низький free-float), що є наслідком приватизації "по-українськи". Не збільшуючи кількість акцій приватизованих компаній у вільному обігу, ми продовжуємо перешкоджати залученню іноземних інвестицій.

гуляторної політики держави. Однак, як на нашу думку, більший вплив здійснили інші фактори суб'єктивного характеру.

Передусім це надмірна політизованість підходів, значна корумпованість цих секторів економіки, потужний вияв групових інтересів тощо. Не можна не погодитись із думкою Х. Палачіна та А. Розев'єра¹, що протягом останніх років приватизаційний процес в Україні “був по-лем жорсткої політичної боротьби спочатку за обмеження приватизації, а відтак, з усвідомленням її неминучості, боротьба проти приватизації трансформувалась у боротьбу за її використання в інтересах впливових політичних груп”. Сказане цілком, як на нашу думку, відображає ситуацію у сфері приватизації об'єктів досліджуваних галузей. Постійні дебати у Верховній Раді, боротьба між різними фракціями, за якими часто стоять не тільки об'єктивні причини пошуку раціональних методів підвищення результативності господарювання означених суб'єктів, а й зовсім суб'єктивні (такі як, наприклад, боротьба за владу будь-якими шляхами) роблять нестабільним економічне середовище для розгортання дієвих заходів стосовно проведення процесів приватизації природних монополістичних структур в Україні.

Вагомий вплив на сповільнення темпів приватизації у галузях природних монополій має також непрозорість процедури продажу компаній, коли офіційні “правила гри” є непослідовними і дуже часто змінюються. Як результат, постійно збільшується кількість законодавчих актів, які часто є суперечливими та призупиняють дію один одного², що значно знижує темпи трансформації власності практично в усіх сферах економіки та певним чином стримує соціально-економічний розвиток усього народногосподарського комплексу.

¹ Палачін Х., Розев'єр А. Перспектива наступних кроків приватизації в Україні // Економічні есе. — Випуск 1. Українські підприємства в постприватизаційний період. — К.: Інститут реформ, 2000.

² За 2 роки приватизації облэнерго кількість заборон на приватизацію перевищила кількість рішень щодо продажу (Бізнес. — 2000. — № 5 (368). — С. 8).

Ситуація ускладнюється тим, що відповідні галузеві міністерства і відомства не бажають позбуватися стабільного джерела доходу, а тому всіляко перешкоджають реформуванню власності у “своїх” компаніях. Боротьба цих та інших органів державної влади та управління призвела до постійного зростання їх ролі у приватизаційному процесі.

Приватизаційні процеси стримуються також внаслідок тривалості періоду розгляду проекту різними ієрархічними структурами державного управління, що часто призводить до зниження ціни об'єкта, який приватизується. Про це свідчить хоча б факт зволікання уряду з початком приватизації “Донбасенерго”, що привело до різкого падіння ціни акцій із 100 млн дол. США до 20 млн дол. США¹. Такого результату, як на нашу думку, можна очікувати і з приватизацією “Укртелекому” та обласних енергокомпаній. Між тим, нестабільна політична та економічна ситуація у країні знижує інвестиційну привабливість цих підприємств. До цього варто додати і недосконалість нормативно-законодавчої бази, відсутність відповідних гарантій з боку держави, деформовану структуру тарифів, проблему неплатежів за надані послуги, яка все ще має місце у цих сферах, тощо. Очевидно, все це створює проблему вибору для інвесторів і, як наслідок, знизить фінансовий результат продажу.

На процес приватизації та її доцільність чи недоцільність у сферах природних монополій часто здійснюється і позаекономічний тиск. Так, потужні вітчизняні комерційні структури, які сьогодні фактично володіють через тіньові сфери державними високоліквідними промисловими об'єктами, намагаються будь-якими способами, у тому числі й за допомогою державного апарату, брати участь у їх приватизації, щоб шляхом придбання акцій легалізувати контроль над цими підприємствами. Якщо ж це не вдається, то вони докладають надмірних

¹ Буткин С. Пока государство определялось с условиями продажи “Донбасенерго” подешевело на порядок // Украинская инвестиционная газета. — 2000. — 25 января. — С. 8.

зусиль, щоб перенести приватизацію на більш пізній термін¹.

Крім того, у програмі приватизації на 2000—2002 рр. не було передбачено особливостей приватизації підприємств природних монополій та суміжних ринків, що породжувало несистемний підхід до приватизації енергорозподільчих компаній і часову невизначеність проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ “Укртелеком”. Як основні причини перенесення строків приватизації офіційно також називались і криза на світовому ринку, і “відсутність потреби” у зв’язку з виконанням державного плану приватизації тощо. Між тим, об’єктивність такої відстрочки, на наш погляд, ставиться під сумнів. Отже, проводячи приватизацію, особливо у галузях природних монополій, варто чітко усвідомити, що головна мета полягає не стільки у надходженні коштів до державного бюджету, скільки у використанні її як головного механізму залучення інвестицій.

Продовжуючи дискусію, слід зазначити, що багато українських чиновників вважають, що в умовах гострої необхідності надходжень до бюджету компанії — природні монополісти мають бути проданими за їх балансовою вартістю, скоригованою на індекс інфляції. Разом з тим, при розрахунках балансової вартості компаній використовуються недосконалі методики, внаслідок чого балансова вартість є заниженою, причому, часто свідомо. Звісно, якщо є можливості та способи зниження ціни, то чому б ними і не скористатися?

Світова практика переконливо доводить, що реальну вартість такого нагромадження матеріальних ресурсів може визначити лише ринок². Для прикладу, ситуація з приватизацією ВАТ “Укртелеком”. Фонд держав-

¹ Боярунец А. Химическая атака // Компаньон. — 2001. — № 10. — С. 34—35.

² Цілком ймовірно, що ринкова ціна пакета акцій, виставленого на продаж, може бути меншою від його балансової вартості. Адже на поведінку потенційного покупця окрім техніко-економічних характеристик об’єкта та його рентабельності впливає також цілий ряд інших чинників як економічного, так і неекономічного характеру.

ного майна перед запланованим продажем 42,3 % акцій для стратегічного інвестора провів оцінювання, в результаті була встановлена ціна акції компанії на рівні 0,38 грн за 1 акцію. Проте станом на 20 січня 2005 р. ринкова ціна акцій ВАТ “Укртелеком” в системі ПФТС становила 0,90 грн за 1 акцію¹.

Між тим, до цих пір уряд не визначився з ціною цього пакета акцій. Думки фахівців розходяться, називаються цифри від 600 млн дол. до 2,5 млрд і навіть 4 млрд дол. Однак варто пам’ятати, що “... ціна — це продукт компромісу, все залежить від того, якою буде світова кон’юнктура...”² І не тільки. Є всі підстави вважати, що ціна пакета акцій “Укртелекому” буде залежати також від результатів оцінювання вартості активів, ситуації на українському фондовому ринку та політичної ситуації в Україні.

Між тим, можна припустити, що останнім часом були допущені помилки (свідомо чи через недалекоглядність і непрофесіоналізм — сказати важко), які можуть істотно вплинути на зниження ціни пакета акцій компанії, який планується реалізувати на конкурсі. Зокрема, це продаж акцій оператора мобільного зв’язку України ВАТ “Український мобільний зв’язок”, яке знаходилося у власності “Укртелекому”. Скориставшись критичним станом інвесторів світового телекомунікаційного ринку, російський оператор “Мобільні ТелеСистеми” викупив пакети акцій у власників УМС і в кінцевому підсумку отримав над ним стовідсотковий контроль. Більше того, ВАТ “Укртелеком” не тільки залишився без найбільш ліквідних активів, але йому заборонено надавати послуги мобільного зв’язку в майбутньому³. На підтвердження сказаного, зазначимо що УМС

¹ Економічний меморандум Міністерства економіки та європейської інтеграції на 2005 рік. — С. 4 // www.me.gov.ua.

² “Укртелеком” для продажу готовий. Залишилось зійтись в ціні // Дзеркало тижня. — 2004. — № 22 (497). — 5 червня.

³ Дослідження особливостей приватизації телекомунікаційних монополістів у країнах Європи засвідчили, що у їх складі практично завжди були підрозділи, які надавали послуги мобільного зв’язку.

постійно поліпшує свої фінансово-економічні показники, а кількість абонентів за останній рік зросла щонайменше на 30 %. Очевидно, що наявність у складі національного монополіста у сфері телекомунікацій підрозділів з надання послуг мобільного зв'язку значно підвищила б конкурентоспроможність українського оператора і, відповідно, ціну його продажу.

“Відстрочка” приватизації ВАТ “Укртелеком” є не виправданою і тому, що провідний зв'язок переживає стадію спаду з погляду життєвого циклу продукту. Частина його у цьому секторі послуг з кожним роком знижується. Не виключено, що подальші зволікання з приватизацією українського оператора зв'язку призведуть до того, що він через кілька років стане взагалі не привабливим для інвесторів.

Таким чином, українські реалії переконують, що зволікання з приватизацією компаній у галузях природних монополій призводить лише до посилення конфліктів групових інтересів між різними бюрократичними структурами в системі державної влади і, як наслідок, до зниження ціни об'єктів приватизації та зацікавленості інвесторів. Тому, цілком можливо, що якби приватизація цих компаній відбувалася раніше, то ціни могли б бути значно вищими, а ймовірність викривлень приватизаційного процесу внаслідок фіскального тиску була б значно меншою.

Разом з тим, необхідно зазначити, що проблема залучення приватного капіталу в галузі з ознаками природної монополії на сучасному етапі є надзвичайно актуальною, складною і суперечливою не тільки в Україні, а й у країнах з усталеними ринковими відносинами. Це зумовило ту особливість, що приватизація об'єктів природних монополій не може бути охарактеризована тільки позитивно.

Безумовно, слід виокремити позитивні наслідки корпоратизації та приватизації підприємств енергопостачання, обласних газопостачальницьких компаній та ВАТ “Укртелеком” в Україні: зростання середньорічної кількості зайнятих, середньомісячної зарплати, інвестицій

в основний капітал, введення дію основних виробничих фондів тощо. Між тим, неможливо обминути і негативних аспектів процесу приватизації та його наслідків для економіки України. Невідповідність між окремими задекларованими цілями і деякими реальними наслідками не може бути непоміченою.

Так, слід врахувати той факт, що на початковому етапі у процесі роздержавлення та приватизації об'єктів природних монополій перевага надавалася переважно політичній меті — швидким темпам, тобто кількості перед якістю. Приватизація, зокрема енергетичних компаній, як зазначалося, розпочалася тоді, коли для цього не були створені відповідні передумови як в економіці в цілому (розвинутий фондовий ринок, правова база захисту прав власників, прозорий механізм розподілу та перерозподілу прав власників тощо), так і для окремих підприємств (наприклад санація). На практичній роботі цих підприємств позначилися також всі негативні явища, властиві перехідній економіці України. Внаслідок цього знизилася інвестиційна привабливість об'єктів, виставлених на продаж, що стало однією з причин ослаблення зацікавленості стратегічних інвесторів, які намагаються придбати якомога більший пакет акцій.

Крім того, емпіричні спостереження показали, що в останні роки конкурси з продажу майна підприємств — природних монополій здебільшого мали виключно формальний характер. Це означає, що майбутній власник був відомий задовго до того, як проходив конкурс¹. Причому мотивація подібного вибору, як правило, мала не економічний характер.

Слід зазначити і те, що через непослідовність держави у проведенні ринкових перетворень і недосконалість законодавчої бази дедалі частіше виявляються спроби здійснити приватизацію поза законодавчо окресленим полем, причому часто за допомогою державних органі-

¹ Така ситуація було характерною практично для всіх потенційно прибуткових підприємств, які приватизуються.

зацій. Наприклад, органи податкової адміністрації накладають арешт на власність підприємств, а інші державні структури можуть реалізовувати конфісковане майно через свої підрозділи. Так, реалізація блокуючих і контрольних пакетів акцій енергопостачальницьких та енергогенеруючих компаній здійснювалася за заниженими, а часто й абсолютно символічними цінами. Такий підхід був зумовлений, зокрема, необхідністю вирішити нагальні проблеми заборгованості компаній перед кредиторами. З цим важко не погодитися, зважаючи на практику української приватизації окремих підприємств енергетичного сектору. Як відомо, за рішенням Вищого арбітражного суду в 2001 р. у зв'язку з банкрутством компанії “Донбасенерго” були продані за борги Зуєвська, Кураховська і Луганська ТЕС. Коштів, виручених від продажу названих вище підприємств, ледве вистачило для компенсації боргів перед кредиторами. На жаль, цей випадок був непоодиноким.

Цілком очевидно, що спроба тіньової приватизації енергетики підриває імідж української приватизації в очах як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів. Так, курс купівлі акцій “Донбасенерго” в Першій фондовій торговій системі впав у 3,3 раза, а компанії Y.P. Morgan Chase (Великобританія), Creditanstalt (Австрія) і Price Waterhouse Coopers Financial Advisory Services (Австрія) відмовилися від подальшої участі в конкурсі з відбору фінансового радника з приватизації 12 українських обл-енерго.

Поспішність при підготовці конкурсів з продажу пакетів акцій енергокомпаній призвела до того, що в результаті проведених 9 конкурсів¹ у 1998 р. було отримано лише близько 192 млн грн. Перевищення ціни продажу над початковою ціною в середньому за 7 конкурсами становило тільки 1,63 раза. Уявляється, що за більш зваженого підходу до проведення конкурсів мож-

¹ Карцев В.С., Ключиков Г.Н. Краткий очерк истории приватизации в Украине. — К.: Полиграф-Информ, 2001. — С. 214—215.

на було б отримати значно кращий результат. У 2001 р. контрольні пакети акцій 6 енергопостачальницьких компаній були продані за 865,72 млн грн при стартовій ціні 603,63 млн грн. Американська AES Washington Holdings B.V. була визнана переможцем конкурсу з продажу — 75 % + 1 акція статутного фонду АТ “Київобл-енерго” та “Рівнообленерго”, словацька Vychodoslovenske Energeticke Zavody S.P. викупила 75,56 % пакета акцій ВАТ “Житомиробленерго”, 70 % ВАТ “Севастопольобл-енерго”, 65 % ВАТ “Херсонобленерго”, 51 % ВАТ “Кіровоградобленерго”. Ціна, яку було отримано від реалізації цих пакетів акцій, також виявилася приблизно на 100 млн дол. нижчою від очікуваної¹.

Між тим, до цього часу підприємствам катастрофічно не вистачає інвестицій (а це, можна сказати, головний фактор, заради якого і проводиться корпоратизація та приватизація). Найголовніше, що навіть ті мізерні кошти, які держава отримує, йдуть не на розвиток підприємств, а на вирішення поточних завдань держави. Так, за роки реформ в Україні частка коштів від приватизації, що спрямовуються до бюджету, має тенденцію до зростання (із 50 % у 1993 р. до 90 % сьогодні)². На наш погляд, значну частку доходів від продажу акцій природних монополістичних структур доцільно спрямовувати на розрахункові рахунки підприємств з використанням їх виключно на цілі реструктуризації підприємства, що приватизується. Це дасть змогу останнім отримати необхідні фінансові ресурси для впровадження новітніх технологій, розрахунків з бюджетом та кредиторами.

У цьому плані дивною виглядає і роль держави в корпоративному секторі. Незважаючи на те, що сьогодні держава зберігає право власності — майно від 25 до 100 %,

¹ Карцев В.С., Ключиков Г.Н. Краткий очерк истории приватизации в Украине. — К.: Полиграф-Информ, 2001. — С. 214—215.

² Палачин Х., Розев'єр А. Перспектива наступних кроків приватизації в Україні // Економічні есе. — Випуск 1. Українські підприємства в постприватизаційний період. — К.: Інститут реформ, 2000. — С. 37.

її роль як власника, можна сказати, є номінальною. Функції, які виконують галузеві міністерства, Фонд державного майна, дуже розпливчасті й різноманітні. До того ж значної шкоди завдає і таке поширене явище, як ставлення особистих інтересів понад державними.

Крім того, у цих сферах підприємництва продовжується непрозора практика витрачання бюджетних коштів, спостерігається подальше виведення капіталів у “тінь”, посилення корупції. Підтвердженням сказаному можуть слугувати слова экс-Президента України, який, виступаючи на Всеукраїнській нараді з проблем боротьби із організованою злочинністю і корупцією, зазначав, що “економічна злочинність найбільше вразила енергетику. На неї припадає кожен десятий злочин у сфері економіки”¹. Можна стверджувати, що приватизація у цих галузях (як і в цілому в економіці) стала переважно засобом перерозподілу суспільного багатства, а не прискореного капіталотворення, необхідного для радикальної перебудови.

Розглядаючи питання щодо роздержавлення та приватизації, необхідно зауважити, що відсутність легальних капіталів всередині країни спонукає Україну до залучення у ці сфери підприємництва іноземного капіталу. Цікаво зазначити, що високий рівень прибутку, кваліфікована і дешева робоча сила стимулюють зацікавленість іноземних інвесторів² до участі у процесах приватизації вітчизняних природних монополістичних структур. Однак практика переконливо доводить: зважаючи на економічну і соціальну значимість цих сфер економіки, потрібен зважений підхід до участі зарубіжних інвесторів у приватизації природних монополій.

¹ Боротьба з корупцією — життєво необхідна справа. Виступ Президента України Леоніда Кучми на Всеукраїнській нараді з проблем боротьби із організованою злочинністю і корупцією та захисту прав людини // Урядовий кур’єр. — 2004. — 31 січня. — № 19. — С. 4.

² Серед основних причин, які сприяють зростанню зацікавленню іноземних інвесторів компаніями українського енергоринку, фахівці називають: політичні зміни, пов’язані з задекларованим курсом нового уряду на проведення негайних реформ; наявність зовнішнього боргу в державі та необхідність його погашення в поточному році; відсутність в українській енергетики конкурентів на світовому ринку.

Між тим, залучення іноземного капіталу до участі у приватизації природних монополістичних структур характеризується певними протиріччями (рис. 3.3). З одного боку, цей фактор має низку позитивних чинників. Зокрема, з’являється можливість за рахунок отриманих коштів від приватизації збільшити надходження платежів до бюджету, використовувати передовий зарубіжний досвід управління, прискорюється процес накопичення капіталовкладень для впровадження новітніх технологій тощо. Однак, з іншого боку, високий рівень корумпованості та тінізації української економіки, а також безконтрольна зацікавленість іноземних підприємців (які часто діють через оффшорні компанії або підставних осіб) можуть призвести їх до певних стратегічних досягнень, прихованим мотивом яких слугує здобуття домінуючих позицій у ключових галузях вітчизняної економіки або просто збагачення. А це становить деформацію роздержавлення, можливі наслідки якої — у зміщенні акцентів зі злиття іноземних компаній та українських природномонопольних утворень на поглинання других першими. Економічна вигода, яку отримує країна, може бути значно нижчою від ціни, яку доведеться заплатити у майбутньому — економічного суверенітету держави та національної безпеки.

З цього приводу зазначимо, що у різних країнах проблема залучення зарубіжних інвестицій до приватизації та інших форм роздержавлення стратегічних об’єктів вирішується по-різному. Зокрема у Франції частка іноземного капіталу обмежується 20-відсотковою ставкою, однак вона може бути зменшеною, якщо участь іноземних власників вважається загрозовою національним інтересам. На нашу думку, така практика має бути повчальною для України. Ще більш важливими є якісні параметри іноземних інвестицій. Саме на якості іноземного капіталу слід акцентувати особливу увагу. Йдеться про те, що, на жаль, залучення іноземних інвестицій у державні компанії в умовах політичної нестабільності, як правило, пов’язане з високими ризиками (націоналізації, експропріації тощо). Крім того, часто до участі у



Рис. 3.3. Ймовірні наслідки продажу контрольних пакетів акцій суб'єктів природних монополій іноземним інвесторам

приватизації стратегічних об'єктів залучаються структури, зареєстровані у офшорних зонах чи із сумнівною репутацією у міжнародному бізнесі. Поряд з таким негативним моментом, як трансферт за кордон чималих сум доходів, така приватизація має й інші несприятливі для розвитку національної економіки наслідки.

Ілюстрацією можуть слугувати неодноразові спроби офшорних компаній брати участь у роздержавленні українських підприємств паливно-енергетичного комплексу. Зокрема, одна з пропозицій компанії Shell передбачала отримання в концесію газотранспортної системи України і здійснення через неї інвестицій у офшорне СП, в якому наша держава не мала б інвестиційного та експлуатаційного контролю. Реалізація такого варіанта могла б спричинити тільки вплив капіталів з України, недоотримання бюджетом значних обсягів податкових платежів і посилення залежності від іноземного інвестора. Інвестиційні пропозиції Shell зразка 1997—1998 рр. практично були спробою отримати за безцінь контроль над транспортуванням газу до Європи. Shell оцінила активи колишнього «Укргазпрому» в 1,5 млрд дол. США, в той час як українська сторона оцінює їх щонайменше у 20 млрд дол¹.

Все викладене викликає дискусії серед науковців, практиків, урядових працівників і громадськості України. Прибічники приватизації аргументують свою позицію тим, що приватний сектор є економічно більш ефективним і забезпечує, як правило, значно вищий рівень якості послуг. Умови ринку потребують від його суб'єктів постійного підвищення конкурентоспроможності, зниження собівартості продукції. Зростання економічної ефективності стимулюється також прагненням до збільшення рівня прибутковості компанії. Критики, навпаки, відстоюють збереження природних монополій у державній власності з огляду на те, що роздержавлення і приватизація таких структур створює реальну небезпеку монополізації стратегічно і соціаль-

¹ Рубан А. Економічні аспекти реформування газотранспортної системи України за участю іноземних інвесторів // Економіка України. — 2001. — № 2. — С. 26—31.

но важливих для економіки ринків природних монополій приватним капіталом. Незважаючи на зміну форми власності, підприємство все одно залишається природною монополією і володітиме практично необмеженою ринковою владою, що дасть йому можливість підняти ціни вище конкурентного рівня. І з цим важко не погодитися. Адже в умовах приватної власності на об'єкти цих стратегічно важливих для економіки України галузей, але при розладнаному ринковому механізмі регулювання, ефективність функціонування таких структур може бути нижчою, ніж за умови адміністративного регулювання. Крім того, у суб'єктів господарювання — приватних власників у процесі реалізації індивідуальних інтересів з'являється цілком природне прагнення до максимізації монопольного прибутку. Тож цілком очевидно і те, що низька якість приватизаційного процесу в Україні, спричинена неефективним розпродажем значної частини акцій компаній, може мати далекосяжні негативні наслідки для економіки та суспільства.

Разом з тим, перші невдалі спроби приватизації зовсім не означають її недоцільності, потрібно лише врахувати позитивний досвід приватизації у зарубіжних країнах, особливості цих галузей та забезпечити розв'язання всіх протиріч, які виникають при цьому.

Слід зазначити, що участь приватного капіталу та приватної ініціативи у діяльності природних монополій дає не тільки необхідні фінансові кошти, але й дозволяє використовувати ринковий досвід та навички управління, відкриває доступ до новітніх технологій, дає змогу швидше реалізовувати підприємницькі проекти тощо. Приватні інвестиції також дадуть змогу уряду здійснити більш ефективний перерозподіл суспільних коштів і спрямувати їх на задоволення суспільних потреб.

Однак враховуючи економічні, політичні та соціальні особливості сучасного стану української економіки, приватизаційні та постприватизаційні процеси у енергетичній галузі, на нашу думку, слід чітко визначитися з особливостями подальшої індивідуальної приватизації

суб'єктів природних монополій у інших галузях економіки, з реформою організаційно-правового поля у цій сфері, з функцією держави як власника частини активів компанії.

З огляду на викладене вище, слід внести нові акценти у політику роздержавлення та приватизації природних монополій в Україні. Слушною є думка про те, що стрижнем запроваджувальної приватизаційної стратегії має стати пошук великого інвестора, готового на рівних вести відповідний діалог з державою¹. Для цього коло претендентів доцільно обмежити національними інституційними інвесторами з метою збереження національних інтересів та державного контролю за станом галузей. Я

Крім того, за нашими переконаннями, перед проведенням конкурсу з продажу великого пакета акцій, необхідно пакет акцій в обсягу 5—15 % виставити для продажу на біржі з метою визначення реальної вартості компанії.

Перспективи залучення приватних інвестицій потрібно розширювати шляхом створення стабільного правового режиму, який належно використовувався б на всіх ланках управління. Позитивною є започаткована урядом практика прийняття спеціальних законодавчих актів, які визначають особливості правового регулювання процесів роздержавлення та приватизації кожного стратегічно важливого об'єкта. Хоча такий підхід дещо сповільнює темпи приватизації, він дає можливість у кожному конкретному випадку обрати найбільш ефективну стратегію продажу акцій державного пакета: встановити обсяг пакета акцій, що підлягає продажу; визначити порядок продажу; спосіб продажу акцій тощо². Проте правовий режим має також включати можливість

¹ Палачін Х., Розев'єр А. Перспектива наступних кроків приватизації в Україні // Економічні есе. — Випуск 1. Українські підприємства в постприватизаційний період. — К.: Інститут реформ, 2000. — С. 24—25.

² Рішення стосовно цих питань приймає Фонд державного майна України, територіальні комітети з управління майном з обов'язковим залученням спеціалістів галузевих міністерств, представників держави в органах управління АТ.

примусового виконання контрактів у судовому порядку, механізми отримання боргів та можливість вдаватися до ефективних національних і міжнародних процедур розв'язання спірних питань. Важливо також забезпечити надійний захист інвесторів від злочинності та корупції.

Враховуючи певні політичні особливості як українського суспільства, так і уряду та парламенту України, а також ступінь впливу суб'єктів природних монополій на розвиток економічної системи, необхідним є збереження у державній власності (навіть у віддаленій перспективі) певного обсягу пакета акцій. Держава повинна залишити у власності контрольні (не менше 51 %) або ж блокуючі (не менше 25 % + 1 акція) пакети акцій цих підприємств. На нашу думку, обсяг державного пакета акцій має залежати від сфери діяльності та від суб'єкта, який виступатиме головним партнером держави в управлінні об'єктом природної монополії. У цьому контексті можливі два альтернативні варіанти: якщо контрольний пакет акцій переходить до рук національних інституційних інвесторів — у власності держави доцільно залишити 25 % + 1 акція; якщо ж є ймовірність переходу значного обсягу пакета акцій (наприклад, 40—49 %) до рук іноземного капіталу, то держава має збільшити власний пакет акцій до 50 % + 1 акція. У майбутньому в разі ефективної роботи інвестора та забезпечення необхідних умов для розвитку підприємства держава може передати у довірче управління ще 25 % акцій компанії. Однак робити це знову ж таки потрібно на міцній законодавчій основі.

Такий підхід дасть змогу забезпечити надійний державний контроль приватизованих природних монополістичних структур та нейтралізувати ймовірні негативні наслідки.

Незаперечним є факт, що успіх приватизації природних монополістичних структур значною мірою залежить від способів її проведення. Некомерційний конкурс, коли інвестори беруть на себе зобов'язання щодо виконання низки умов, з нашого погляду, є менш привабливим, ніж

комерційний. Передусім це пов'язано з тим, що часто перелік зобов'язань досить великий. Він, як правило, включає інвестиції в основний та оборотний капітал, покриття значної частини боргів підприємства, збереження основних параметрів виробництва, забезпечення певного рівня зайнятості тощо. Ці зобов'язання можуть бути надто обтяжливими для інвестора. Окрім того, потенційні нові власники можуть не мати достатньої інформації про реальне становище підприємства, щоб адекватно оцінити інвестиційний проект. Тому цілком ймовірно, що ціна продажу компанії — природного монополіста може виявитися значно заниженою. Більше того, брак законодавчо визначених норм відповідальності покупців державної власності за виконанням умов конкурсу сьогодні призводить до того, що кількість порушень у цій сфері вельми значна. За даними Фонду держмайна України, більшість таких порушень стосується невиконання інвесторами зобов'язань та завдань зі збереження та нарощування обсягів виробництва. Іншими словами, конкурс проектів часто перетворюється на “конкурс обіцянок”, які щедро роздаються учасниками торгів.

На підтвердження сказаного наведемо приклад ситуації, яка мала місце у 1998 р. при приватизації ДАЕК “Луганськoblenergo” компанією “Веррона Плюс” (м. Київ), яка не виконала своїх зобов'язань, передбачених конкурсом, у зазначений термін не внесла до статутного фонду інвестиції на суму 7 млн грн і не надала 6 млн грн на поповнення оборотних засобів облenergo¹. У результаті на недоотримані суми державними органами нарахована пеня та прийняте рішення про повернення раніше проданого пакета акцій “Луганськoblenergo” в обсязі 36 % у державну власність.

На нашу думку, реприватизація не завжди є оптимальним варіантом вирішення проблеми. Очевидно, можливість реприватизації спонукатиме підприємців до активної діяльності, більш ефективного використання ка-

¹ Толкая телегу попереk // Украинская экономика: целостный комментарий. — 1999. — Май. — С. 38—40.

п'яталу приватизованого підприємства. З іншого боку, вона пов'язана з певними економічними і політичними проблемами, а саме: браком належного правового поля щодо питань повернення раніше проданої власності державі; необхідністю додаткових коштів для фінансування цього процесу; високою ймовірністю зниження інвестиційної привабливості компаній, виставлених для продажу.

Враховуючи набутий досвід, ми вважаємо, що привалюючою формою приватизації державної власності у сферах природних монополій мають стати комерційні конкурси за участю радників. Справа у тому, що переможець отримує на конкурсі пакет акцій за мінімальної кількості нецінових умов. У переважній більшості таких ситуацій компанія у власних інтересах здійснює глибоку реконструкцію швидше й ефективніше, ніж при виконанні формальних інвестиційних вимог.

При цьому всі зусилля доцільно спрямувати на пошук інвесторів (головним чином — національних), які мають досвід управління сучасним виробництвом у зазначених сферах економіки та цивілізованим бізнесом і намагатимуться нарощувати виробництво для задоволення власних інтересів таким чином, щоб не порушувати права трудового колективу, споживачів і сприяти ефективному функціонуванню компаній та досягненню найкращих фінансових результатів.

Окрім того, потрібно реформувати механізм акціонерно-корпоративного управління компаніями, які функціонують у сферах природних монополій. Як відомо, сьогодні у власності держави перебуває певна частка акцій природних монополістичних структур (від 25 до 100 %). Однак часто її роль як власника є номінальною, і адміністрація здійснює управління підприємствами без урахування державних інтересів. Очевидно, тому держава повинна змінити свою поведінку: із пасивного власника вона має стати активним учасником корпоративно-акціонерного управління. Держава має виробити чітку політику управління у цих компаніях, орієнтуючи своїх менеджерів на прибутковість, стимулюючи будь-які ефективні рішення, які сприятимуть підвищенню ре-

зультатів фінансово-господарської діяльності в інтересах суспільства.

Заслугує на увагу, як на нашу думку, ще одна обставина: сьогодні приватизація має фіскальний характер. Вона розглядається як остання спроба зібрати державні прибутки¹, оскільки інших ортодоксальних методів обмеження витрат чи розширення бази оподаткування у країні поки що не передбачається. Разом з тим, не можна допустити явищ, які вже неодноразово мали місце в реальній дійсності: заради якомога швидшого отримання результату нехтувати налагодженням механізму його досягнення. Приватизацію природних монополій, на нашу думку, слід розглядати як засіб досягнення тривалого підвищення ефективності економіки. У наявних умовах першочерговим завданням має стати підвищення ефективності функціонування підприємства в умовах ринку: поліпшення його техніко-економічних показників, модернізація виробництва з використанням найновішої техніки і технології, поліпшення якості обслуговування споживачів та зниження собівартості продукції.

Підбиваючи підсумки викладеного, зазначимо, що незважаючи на всі переваги, які може забезпечити приватизація підприємств — природних монополій, нині вона є прийнятною не для всіх компаній у цих сферах. Зокрема, є галузі, які мають для України стратегічне значення або які несуть на собі значне соціальне навантаження. Йдеться передусім про нафтогазотранспортну систему, житлово-комунальне господарство, певною мірою залізничний транспорт. Зокрема, як уже зазначалося, вигідне географічне положення нашої держави забезпе-

¹ Зазначимо, що як у розвинутих, так і в менш розвинутих країнах приватизація суб'єктів природних монополій прямо чи опосередковано була пов'язана з розміром державного боргу. Наприклад, в Угорщині вона була покликана компенсувати зростаючий бюджетний дефіцит; у Польщі — продиктована нездатністю держави продовжувати субсидування "хворих" державних компаній; у США головним стимулом було зменшення чисельності уряду, а отже, федерального дефіциту, що сягнув загрозливих розмірів. (Христодулакис Н. Приватизація, державний борг, урядова політика. — Прага: Центр економічних досліджень Карлівського університету. — С. 2).

чує їй значні конкурентні переваги перед іншими країнами. Саме ці переваги і належить зберегти та оптимально використовувати задля успішного економічного розвитку України в системі світового співтовариства.

Але, на жаль, складна ситуація, обумовлена браком інвестицій та подекуди просто жахливим технічним станом інфраструктурних мереж, змушує уряд шукати шляхи залучення приватних інвестицій у ці галузі.

Інвестиційне забезпечення природних монополій тісно пов'язане з іншими формами залучення у ці сфери приватного капіталу та приватної ініціативи. Як альтернативу слід розглядати зміну суб'єкта управління державними корпоративними правами на основі передачі державного пакета акцій на конкурсній основі на певний проміжок часу в довічне управління іншим учасникам ринкових відносин (інституційним інвесторам або безпосередньому керівництву акціонованих підприємств). Така форма передбачає передачу належних державі акцій за конкурсом іншим суб'єктам господарювання. Критерієм відбору кандидатів на участь у конкурсі є якість наданих ними підприємницьких проектів щодо використання майнових комплексів, головним змістом яких в умовах економічного спаду та інвестиційної кризи у галузях природних монополій має стати пожвавлення діяльності підприємства на базі його реконструкції та технічного оновлення, що сприятиме отриманню максимального прибутку та збільшенню обсягу дивідендів державі. Перевагу слід віддавати тому, хто запропонував найбільш прийнятні умови роботи підприємства. Крім того, переможець конкурсу має внести певну частку коштів для реалізації конкретного проекту.

Виходячи з таких передумов, сьогодні багато політиків та економістів розглядають такий порядок довгострокового вирішення проблеми як ефективний компроміс між розвитком державних підприємств і приватним сектором. Прибічники ідеології управління аргументують свою думку тим, що в період трансформації ринкова вартість об'єктів інфраструктури буде значно

заниженою, а тому приватизація не забезпечить очікуваного результату.

Очевидно, при цьому відбувається не формальна процедура зміни власника, а реальне вирішення проблеми залучення приватної ініціативи. У такому випадку компанії отримують певний ступінь теоретичної свободи у вирішенні виробничих проблем і використанні ресурсів на основі сигналів ринку. Разом з тим, цей підхід також має певні недоліки.

На нашу думку, на сучасному етапі передача належних державі акцій в управління іншим суб'єктам ринку (навіть тим, інвестиційні проекти яких виявилися найкращими з погляду ефективності) не забезпечить суттєвого впливу на результати роботи підприємства, його властивість до виживання та адаптації до нової господарської ситуації. Зазначене зумовлюється тим, що сьогодні фінансове становище компаній у галузях природних монополій переважно характеризується низькою ефективністю. Причиною цього, як зазначалося у першому розділі, є хронічні неплатежі за надані послуги, що у свою чергу призводить до заборгованості компаній перед бюджетом. А тому цілком очевидно, що навіть за умови ефективної і напруженої роботи менеджера дивіденди з державних акцій у бюджет почнуть надходити лише через тривалий час. Крім того, обмеженість у строках управління державним пакетом акцій та можливість анулювання договору на управління у будь-який момент (часто, через суб'єктивні фактори, наприклад політичні, кланові тощо) знижує інвестиційну активність.

Не виключена ймовірність, що підприємство, яке візьме на себе функції управління державними корпоративними правами, першочергово намагатиметься вирішити власні проблеми і проконтролювати цей процес з огляду на об'єктивні причини, що буде нелегко. Постійне намагання приховати доходи за рахунок маніпуляції фінансовими потоками, яке вкоренилось у свідомості менеджерів компаній, сприятиме зниженню доходів за акціями, а отже, і надходженню дивідендів до бюджету.

Яскравим свідченням сказаного є ситуація, яка мала місце у 1998 р. Кабінет Міністрів України передав державні пакети акцій трьох енергопостачальницьких компаній (Кіровоградобленерго, Херсонобленерго, Тернопільобленерго) в управління Українського кредитного банку з надією поповнити державний бюджет за рахунок дивідендів. Проте поряд з приватизованими обленерго ці компанії характеризувалися найнижчим рівнем оплати електроенергії, який становив усього 37 %¹. Це спонукало Кабінет Міністрів України розпорядженням № 989-р від 17.09.99 р. повернути державний пакет акцій зазначених компаній Міністерству енергетики. На жаль, такі випадки не поодинокі.

Разом з тим, окремі недоліки такої форми господарювання та негативний початковий досвід, на нашу думку, не означають її недоцільності. Ця форма господарювання може успішно застосовуватись, наприклад, у житлово-комунальному господарстві. Однак для цього потрібно посилити державний контроль за цими процесами та їх наслідками.

Світовою практикою пропонуються також такі варіанти залучення приватного капіталу та приватної ініціативи у галузі природних монополій, у тому числі й іноземного, які, на наш погляд, заслуговують на увагу.

Одним із варіантів є укладання з іноземним інвестором договору про спільну діяльність без створення юридичної особи. У цьому випадку передбачається суто технічне співробітництво, а передача прав на управління суб'єктом природної монополії не передбачається. Метою такого способу є технічна модернізація інфраструктурних мереж, впровадження енерго- та ресурсозберігаючого устаткування тощо. Основою співробітництва є, як правило, ліцензійні угоди, угоди про інжинірингову, інноваційну діяльність, про промислове устаткування та інші. Особливістю такої угоди є те, що вона дає змогу розподіляти між країнами витрати на проектуван-

¹ Борьба на два фронта // Украинская экономика: целостный комментарий. — 1999. — Сентябрь. — С. 42.

ня та проведення експертизи, а розподіл доходів здійснюється залежно від участі кожного з партнерів, включається до їхнього сукупного доходу, який оподатковується. Головною перевагою цього співробітництва є те, що Україна зберігає практично контроль над об'єктом, що має неабияке значення для економічної безпеки. Така практика має місце в окремих галузях природних монополій у Франції, Данії, Німеччині, Швеції, Ірані, Мексиці¹.

Як варіант у межах цього підходу можна розглядати залучення до участі у реалізації великомасштабних інвестиційних проектів коштів кредитних організацій, у тому числі й міжнародних фінансових установ таких як ЄБРР, Світовий банк, МВФ тощо. У зв'язку з цим слід зазначити, що сьогодні в Україні реалізується проект Світового банку з реконструкції теплових мереж Києва і Львова. Цей варіант є вигідним, оскільки розрахований на довгострокову перспективу повернення коштів під відносно низькі відсотки з відстрочкою платежу. Однак такі інвестиції є значно обмеженим ресурсом і пов'язані зі значними зобов'язаннями як самих природних монополістів, так і держави.

Можливим є також управління майном підприємства за рахунок його передачі у концесію² на тривалий строк спільному підприємству, створеному за участю іноземного інвестора. Потрібно зазначити, що за наявності альтернативних варіантів, концесійні угоди є досить рентабельними для високорентабельних проектів, які потре-

¹ НАК "Нафтогаз України": проблемні питання реформування // Нафта і газ. — 1998. — № 4. — С. 6—7.

² Згідно з чинним законодавством України концесія — надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній чи строковій основі суб'єкту підприємницької діяльності права на створення об'єкта концесії та/або управління ним за умови взяття на себе суб'єктом підприємницької діяльності зобов'язань зі створення об'єкта концесії та управління ним, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. (Закон України "Про концесії" від 16.07.1999 № 997-XIV (зі змінами та доповненнями)).

бують значних обсягів початкового капіталу. Разом з тим, не слід ігнорувати і недоліків, притаманних цьому способу залучення приватного капіталу. Передусім варто зазначити, що концесійні підприємства мають, так би мовити, “колоніальне” забарвлення. Йдеться про те, що концесіонери перетворюються на “автономні незалежні держави”, нав’язуючи власну політику державі-концесорові. Очевидно, що концесіонер може погодитися на концесію лише при створенні вигідних для нього умов. Крім того, він зацікавлений у вільному вивезенні капіталу за межі України. Особливо небезпечною, на нашу думку, є ситуація, коли в ролі інвестора-концесіонера виступає компанія, зареєстрована в офшорній зоні. Реформування вітчизняних природних монополій таким чином призведе до зниження ефективності функцій держави як власника. Цілком слушною є думка, що реалізація такого варіанта залучення інвестицій могла б спричинити лише відплив капіталів з України, недоотримання бюджетом значних обсягів податкових надходжень та посилення залежності від іноземного інвестора¹.

У цьому контексті зауважимо, що полеміка щодо шляхів залучення приватного капіталу в розвиток магістральних газо- та нафтотранспортної мереж триває вже довгий час. Зокрема, сьогодні проводиться робота зі створення Міжнародного консорціуму з управління газотранспортною системою з метою передачі українських газопроводів у концесію. Міжнародний консорціум створено у 2003 р. за участю НАК “Нафтогаз України” та РАТ “Газпром” на паритетних засадах. Нині розмір статутного фонду консорціуму становить 186,55 млн грн. Однак, на нашу думку, при створенні цієї структури був упущений один дуже важливий момент. Йдеться про те, що в ньому беруть участь дві сторони: російська, яка здійснює заповнення трубопроводів газом, і українська, яка є власником трубопроводів. Між тим, немає зацікав-

¹ Рубан А. Економічні аспекти реформування газотранспортної системи України за участю іноземних інвесторів // Економіка України. — 2001. — № 2. — С. 26—31.

леності у споживачів цієї продукції, що є дуже важливою проблемою, яка потребує вирішення. Адже країнам Центральної і Східної Європи немає різниці, яким шляхом до них надходитиме блакитне паливо, а російське керівництво неодноразово з політичних мотивів декларувало наміри побудувати трубопроводи в обхід України. Це призведе до зниження обсягів транспортування газу в Європу українською територією і, як наслідок, до інших економічних проблем. Свідченням цього, є виступ Президента України Віктора Ющенка в Страсбурзі під час першої поїздки в Європу на посту Президента, в якому зазначалося, що обсяги транспортування газу українською територією будуть щорічно знижуватися з нинішніх 110 млрд м³ до 70 млрд м³. Отже, з метою захисту українських національних інтересів у газовій сфері необхідним є залучення до участі у Міжнародному консорціумі з управління газотранспортною системою країн Європи, у тому числі Європейського Союзу.

Між тим, на нашу думку, необхідно пам’ятати, що цей сектор більше потребує не стільки нового власника, скільки підвищення ефективності роботи системи. Основними наслідками приходу інвестора в цей сектор мають стати стабілізація роботи та розвитку газо- та нафтотранспортної систем, фінансування відновлення технічного стану магістральних трубопроводів і будівництва нових, регулярна сплата податків, забезпечення економічно ефективного транспортування транзитної нафти і газу. Оскільки найважливішим питанням є завантаження пропускної здатності трубопроводів, то основним фактором, який впливатиме на розвиток сектору, є регулювання тарифів та наявність нормативно-правової бази.

Все, викладене вище, дає змогу зробити такі **висновки**. Узагальнення світового досвіду державного регулювання природних монополістичних структур показало, що за останні роки у багатьох країнах Європи, США, Японії спостерігається тенденція до зміни структури власності на об’єкти природних монополій — від державної до змішаної і приватної (особливо це стосується галузей зв’язку, енергетики, газової промисловості). При-

чиною зазначеного є бажання урядів цих країн підвищити ефективність функціонування таких компаній в інтересах суспільства, скоротити витрати державного бюджету на їх утримання, обмежити сферу і масштаби державного втручання у функціонування економіки.

В Україні переважна більшість підприємств — природних монополій (крім окремих суб'єктів енергетичного сектору) перебувають у державній власності. Це сповільнює динамізм процесу розвитку суспільства, вихід України з кризового стану, перешкоджає подоланню дефіциту державного і місцевого бюджетів, а також створює вагомі перешкоди для підвищення ефективності функціонування цих підприємств та поліпшення їх техніко-економічних показників. Тому першочерговим завданням держави має стати створення сприятливого інвестиційного клімату для активізації у цих сферах підприємництва всіх видів інвестиційних ресурсів. У цьому контексті вагома роль належить подоланню монополії державної власності за одночасного збереження жорсткого контролю за цими процесами та їх наслідками.

З метою досягнення максимальної результативності потрібно внести нові акценти у стратегію трансформації відносин власності у природномонопольних сферах. Передусім необхідно звести до мінімуму політизованість підходів у процесі їх роздержавлення та приватизації. Крім того, перевагу слід віддати конкурсному продажу акцій природних монополістів за участю радників. Вкрай важливим на наступному етапі приватизації природних монополістичних структур є також застосування прозорих методів проведення конкурсів, коли процедура продажу є простою і зрозумілою. Це підвищить довіру і сприятиме зростанню зацікавленості інвесторів до об'єктів приватизації, стимулюватиме зростання ціни продажу компаній. Врешті-решт, доцільно посилити контроль за діяльністю компаній у постприватизаційний період на основі створення всеосяжного правового режиму й адекватного інституційно-економічного середовища.

Трансформація відносин власності шляхом залучення приватного капіталу та приватної ініціативи на най-

більш прийнятних науково-практичних засадах покладе початок реальній радикалізації суспільно-економічних відносин між підприємствами — природними монополістами та іншими суб'єктами ринкової системи. Крім того, вона покликана створити сприятливі умови для формування у цих галузях реальних господарів, ефективного вияву підприємницьких здібностей, розвитку ринкових механізмів саморегуляції (перш за все конкуренції). На цій основі стане можливим не тільки підвищення ефективності функціонування зазначених сфер економіки в інтересах суспільства, а й розширення виробництва в суміжних галузях, а отже, і активізація динамічного розвитку всієї економіки.

ДОДАТКИ

Додаток 1

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ МОНОПОЛЬНОГО (ДОМІНУЮЧОГО) СТАНОВИЩА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА РИНКУ

1. Загальні положення

1.1. Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку (надалі — Методика) розроблена відповідно до Законів України “Про захист економічної конкуренції” і “Про Анти-монопольний комітет України”.

1.2. Методика встановлює порядок визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку і призначена для аналізу діяльності суб'єктів господарювання, груп суб'єктів господарювання та споживачів з виробництва, реалізації, придбання товарів, надання послуг, виконання робіт на загальнодержавних та регіональних ринках.

Об'єктами для визначення монопольного (домінуючого) становища є:

- суб'єкти господарювання;
- групи суб'єктів господарювання — декілька суб'єктів господарювання, які діють на ринку в певних товарних та територіальних (географічних) межах;
- обставини, які визначають на відповідному товарному ринку умови здійснення господарської діяльнос-

ті з виробництва, реалізації, придбання товарів, надання послуг, виконання робіт, а також умови придбання та використання зазначених товарів, робіт, послуг.

1.3. Метою визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку є отримання необхідної інформації для прийняття рішень з питань розвитку і захисту економічної конкуренції, зокрема демонополізації економіки, антимонопольного регулювання, контролю за узгодженими діями, концентрацією; контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції; захисту інтересів суб'єктів господарювання, груп суб'єктів господарювання та споживачів від його порушень.

У цій Методиці подаються такі зазначені нижче визначення:

- **бар'єри вступу на ринок** — обставини, що перешкоджають новим суб'єктам господарювання почати конкурувати на рівних із суб'єктами господарювання, що вже діють на певному товарному ринку;

- **бар'єри виходу з ринку** — обставини, що перешкоджають (обмежують) суб'єктам господарювання, що діють на цьому ринку, покинути його з метою знайти на інших товарних ринках покупців (продавців) у зв'язку з труднощами реалізації того, у що був вкладений капітал;

- **загальнодержавний ринок** — ринок товару, територіальні (географічні) межі якого охоплюють територію держави;

- **монополізація** — досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища;

- **монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання** — становище суб'єкта господарювання на ринку, яке дозволяє йому самостійно або разом з іншими суб'єктами господарювання визначати умови обороту товарів на ринку завдяки тому, що суб'єкт господарювання: не має на ринку товару жодного конкурента або не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання

до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин; є одним із двох чи більше суб'єктів господарювання, що діють на ринку товару, якщо між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція, і при цьому вони (разом узяті) не мають на ринку товару жодного конкурента або не зазнають значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин. Зокрема, якщо суб'єкт господарювання є одним із таких суб'єктів господарювання, і при цьому зазначеним суб'єктам господарювання у складі не більше трьох належать найбільші частки на ринку, які в сукупності перевищують 50 відсотків; п'яти — 70 відсотків;

- **попит** — певна кількість товару, яку споживачі готові або/та в змозі купити за певну ціну у межах певної території протягом певного періоду;

- **пропозиція** — певна кількість товару, яку суб'єкт господарювання виробляє (або може виробити) і пропонує (або може пропонувати) для реалізації на ринку чи реалізує (або може реалізувати) на ринку за запропонованою ціною в межах певної території протягом певного періоду;

- **регіональний ринок товару:**

- *ринок товару, територіальні (географічні) межі якого охоплюють територію окремого регіону* (Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя), у тому числі частин відповідного регіону;

- *ринок товару, територіальні (географічні) межі якого охоплюють територію декількох регіонів* (Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя), у тому числі частин декількох регіонів;

- **ринок товару (товарний ринок)**¹ — сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території є попит і пропозиція;

- **ринкова (монопольна) влада** — здатність суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання) ви-

значати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, що існував би за умов значної конкуренції;

- **споживач** — юридична чи фізична особа, яка здійснює діяльність з придбання та використання товарів, послуг, робіт на відповідному товарному (товарних) ринку (ринках);

- **ступінь відкритості ринку** — частка товарів (товарних груп), що ввозяться з-за географічних (територіальних) меж ринку в загальному обсязі ринку;

- **суб'єкти товарного ринку** — суб'єкти господарювання, фізичні і юридичні особи, які продають, реалізують, постачають, виробляють, придбавають, споживають, використовують або можуть продавати, реалізувати, постачати, виробляти, придбавати, споживати, використовувати товари на ринку з відповідними межами;

- **територіальні (географічні) межі ринку** — територія зі сферою взаємовідносин купівлі-продажу товару (групи товарів), в межах якої за звичайних умов споживач може легко задовольнити свій попит на певний товар і яка може бути, як правило, територією держави, області, району, міста тощо або їхніми частинами;

- **товар** — будь-який предмет господарського обороту, в тому числі продукція, роботи, послуги, документи, що підтверджують зобов'язання та права (зокрема цінні папери);

- **товарні межі ринку** — товар (товарна група), сукупність схожих, однорідних предметів господарського обороту, в межах якої споживач за звичайних умов може перейти від споживання певного виду предметів господарського обороту до споживання іншого;

- **часові межі ринку** — час стабільності ринку, тобто період, протягом якого структура ринку, співвідношення попиту та пропозиції на ньому істотно не змінюються.

Терміни “економічна конкуренція (конкуренція)”, “інформація”, “контроль”, “органи влади”, “органи адміністративно-господарського управління та контролю”, “суб'єкт господарювання” використовуються в їхніх зна-

ченнях відповідно до статті 1 Закону України “Про захист економічної конкуренції” (надалі — Закон).

2. Визначення монопольного (домінуючого) становища

2.1. Визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання може включати в себе такі дії:

2.1.1. Встановлення об'єктів аналізу щодо визначення монопольного (домінуючого) становища, а саме суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання), конкретного товару (продукції, роботи, послуги), який випускається, постачається, продається, придбавається (споживається, використовується) цим (цими) суб'єктом (суб'єктами) господарювання.

2.1.2. Складання переліку товарів (робіт, послуг), щодо яких має визначатися монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання і які мають ознаки одного товару, товарної групи.

2.1.3. Складання переліку основних продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товарів (товарних груп).

2.1.4. Визначення товарних меж ринку.

2.1.5. Визначення територіальних (географічних) меж ринку.

2.1.6. Встановлення проміжку часу, стосовно якого має визначатися становище суб'єктів господарювання на ринку — визначення часових меж ринку.

2.1.7. Визначення обсягів товару, який обертається на ринку.

2.1.8. Розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку.

2.1.9. Складання переліку продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товару (товарної групи) — потенційних конкурентів, покупців, які можуть продавати (постачати, виробляти), придбавати (споживати, використовувати) той самий або/та аналогічний товар (товарну групу) на ринку.

2.1.10. Визначення бар'єрів вступу на ринок та виходу з ринку для суб'єктів господарювання, які продають (по-

стачають, виробляють), придбавають (споживають, використовують) або можуть продавати (постачати, виробляти), придбавати (споживати, використовувати) той самий або/та аналогічний товар (товарну групу) на ринку.

2.1.11. Встановлення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта (суб'єктів) господарювання на ринку.

2.2. Етапи визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання, їх кількість та послідовність проведення, передбачені пунктом 2.1 Методики, можуть змінюватися залежно від фактичних обставин, зокрема особливостей товару, структури ринку, обсягів наявної інформації щодо ринку тощо.

3. Визначення об'єкта аналізу щодо визначення монопольного (домінуючого) становища

3.1. Об'єктами аналізу щодо визначення монопольного (домінуючого) становища є:

- суб'єкт господарювання;
- група суб'єктів господарювання;
- конкретний товар (продукція, роботи, послуги), який (які) випускається, постачається, продається, придбавається (використовується, споживається) цим (цими) суб'єктом (суб'єктами) господарювання.

3.2. Об'єктами аналізу щодо визначення монопольного (домінуючого) становища є також органи влади, органи місцевого самоврядування та органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності.

3.3. Визначення складу суб'єкта господарювання, що випускає, постачає, продає, придбаває (споживає, використовує) конкретний товар (продукцію, роботи, послуги), здійснюється шляхом установаження переліку суб'єктів господарювання (юридичних та фізичних осіб), які здійснюють діяльність з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншу господарську діяльність, у тому числі контроль над іншою юридичною чи фізичною особою, і які пов'язані відносинами, що забезпечують контроль господарської діяльності одного суб'єкта господарювання іншим (іншими) суб'єктом (суб'єктами) господарювання.

3.4. Визначення складу групи суб'єктів господарювання здійснюється шляхом установлення переліку незалежних суб'єктів господарювання, до складу яких входить суб'єкт (суб'єкти) господарювання, що випускає(ють), постачає(ють), продає(ють), придбаває(ють) (споживає(ють), використовує(ють)) конкретний товар (продукцію, роботи, послуги).

4. Визначення переліку товарів та основних продавців, покупців цих товарів, щодо яких має визначитися монополіне (домінуюче) становище

4.1. Перелік товарів, щодо яких має визначитися монополіне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання, складається з товарів (товарних груп), які обертаються в Україні чи на відповідній частині її території і які мають для продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів, користувачів) ознаки одного (подібного, аналогічного) товару (товарної групи).

4.2. Визначення ознак одного (подібного, аналогічного) товару (товарної групи) здійснюється виходячи з подібності, зокрема:

4.2.1. Споживчих характеристик:

- функціонального призначення;
- фізичних характеристик;
- технічних та експлуатаційних характеристик;
- ступеня новизни товару.

4.2.2. Умов споживання, які визначаються:

- необхідністю енергопостачання, водопостачання тощо;
- специфічністю розміщення, монтажу тощо;
- рівнем технічного обслуговування, транспортного забезпечення.

4.2.3. Умов реалізації:

- через систему оптової торгівлі чи за індивідуальними, прямими договорами, у тому числі бартерними чи давальницькими схемами розрахунків;
- через систему роздрібною торгівлі, у тому числі через мережу фірмової торгівлі;
- обсягів додаткових послуг та пільг для покупців.

4.2.4. Цін.

4.3. Не розглядаються як товар проміжні результати діяльності суб'єктів господарювання, що не реалізуються на ринку, а споживаються у технологічному процесі їх власного виробництва.

4.4. Перелік основних продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів, користувачів) може складатися шляхом визначення суб'єктів господарювання, які мають значущі обсяги продажу (постачання, виробництва), придбання (споживання, використання) товарів (товарних груп), які обертаються в Україні чи на відповідній частині її території.

Значущими обсягами продажу (постачання, виробництва), придбання (споживання, використання) товарів (товарних груп) визначаються обсяги, які, як правило, перевищують 5 відсотків відомих обсягів товарів (товарних груп), що мають ознаки однакових (подібних, аналогічних), які обертаються в Україні чи на відповідній частині її території.

5. Визначення товарних меж ринку

5.1. Товарні межі ринку визначаються шляхом формування групи взаємозамінних товарів (товарних груп), у межах якої споживач за звичайних умов може легко перейти від споживання одного товару до споживання іншого.

Формування групи взаємозамінних товарів (товарних груп) здійснюється із переліку товарів, які мають для продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів, користувачів) ознаки одного (подібного, аналогічного) товару (товарної групи) за показниками взаємозамінності, якими зокрема є:

- подібність призначення, споживчих властивостей, умов використання тощо;
- подібність фізичних, технічних, експлуатаційних властивостей і характеристик, якісних показників тощо;
- наявність спільної групи споживачів товару (товарної групи);
- відсутність суттєвої різниці в цінах;

- взаємозамінність товарів (товарної групи) з погляду їх виробництва, тобто здатності виробників запропонувати нові товари на заміну існуючим.

У процесі визначення товарних меж ринку попередньо визначена група взаємозамінних товарів (товарних груп) може бути поділена на декілька підгруп або приєднана до іншої групи.

5.2. При проведенні дослідження необхідно враховувати, що взаємозамінні товари належать до групи однорідних товарів (товарних груп), які розглядаються споживачем як один і той самий товар (товарна група), і які можуть бути стандартизовані або диференційовані.

5.3. Стандартизованими товарами (товарними групами) можуть розглядатися товари, які мають єдину систему показників, параметрів, що характеризують товар і у виробництві яких використовуються єдині чи однакові технічні стандарти, технічні умови, стандарти застосування тощо.

5.4. Диференційовані товари (товарні групи) характеризуються певними відмінностями споживчих властивостей, зовнішнього вигляду, якісних показників, термінів споживання, обсягів додаткових послуг (сервісного обслуговування), що дає можливість споживачам певним чином відрізнити переваги конкретного товару (товарної групи), який виробляється (реалізується) певним суб'єктом господарювання (продавцем), від інших аналогічних товарів (товарних груп) при задоволенні певного попиту.

6. Визначення територіальних (географічних) меж ринку

6.1. Територіальні (географічні) межі ринку певного товару (товарної групи) визначаються шляхом установлення мінімальної території, за межами якої з погляду споживача придбання товарів (товарної групи), що належать до групи взаємозамінних товарів (товарної групи), є неможливим або недоцільним. При цьому, зокрема, можуть враховуватися:

- фізичні й технічні характеристики товару (товарної групи);
- технологічні зв'язки між виробниками і споживачами;
- можливості щодо технічного, гарантійного, абонентського обслуговування;
- співвідношення цін, зокрема рівень співвідношення цін на певні товари (товарні групи) в межах цього ринку, прийнятний для виробників чи споживачів;
- можливості щодо переміщення попиту на товар (товарну групу) між територіями, які за припущенням входять до одного географічного ринку, зокрема можливість збереження рівня якості і споживчих властивостей товару (товарної групи) при транспортуванні;
- рівень транспортних витрат, включаючи особливості транспортування товару (товарної групи);
- наявність торгових, складських приміщень, зручностей виконання вантажно-розвантажувальних робіт, можливостей виконання передпродажної підготовки;
- наявність знаків для товарів і послуг;
- наявність на відповідній території бар'єрів та їх рівень на вивезення чи ввезення товару (товарної групи), а саме: адміністративних бар'єрів; економічних й організаційних обмежень; впливу вертикальної (горизонтальної) інтеграції; бар'єрів, що пов'язані з ефектом масштабу виробництва; бар'єрів, що базуються на абсолютній перевазі рівня витрат; бар'єрів, пов'язаних з розмірами капітальних витрат або обсягів інвестицій, що необхідні для вступу на певний товарний ринок; обмежень щодо попиту; екологічних обмежень; бар'єрів, що перешкоджають виходу з ринку тощо;
- місце розташування специфічних груп споживачів;
- рівень цін на певні товари (товарні групи) на відповідних суміжних територіях, можливість переміщення пропозиції товару (товарної групи) між цими територіями.

При остаточному визначенні територіальних (географічних) меж ринку визначальною є менша здатність до переміщення або попиту, або пропозиції.

6.2. Коректність визначення територіальних (географічних) меж товарного ринку може бути перевірена дослідженням відкритості ринку щодо міжрегіональної та/або міжнародної торгівлі.

6.3. Ступінь відкритості ринку (надалі — СВР) щодо міжнародної, міжрегіональної торгівлі оцінюється за показником, який розраховується як відсоткове співвідношення суми загального обсягу ввезення (імпорту) товару на певний ринок з територій інших регіонів держави (інших країн) до загального обсягу ринку за формулою

$$СВР = \frac{Q_V}{Q_{PT}} \times 100 \%,$$

де Q_V — обсяг товару, ввезеного на відповідний ринок з-за меж цього ринку (для загальнодержавного — обсяг імпорту в Україну);

Q_{PT} — загальний обсяг реалізації (придбання) товару (товарної групи) на ринку в певних територіальних (географічних) межах.

Для регіональних ринків при:

$СВР < 30 \%$ — певна територія коректно визначена як територіальні (географічні) межі ринку;

$СВР > 30 \%$ — територіальні (географічні) межі ринку вимагають додаткового їх дослідження щодо можливості існування ринку товару з такими територіальними (географічними) межами, а також можливого розширення цих меж.

Для загальнодержавних ринків при:

$СВР < 40 \%$ — територія держави є територіальними (географічними) межами ринку;

$СВР > 40 \%$ — є ознакою відкритості загальнодержавного ринку і може потребувати додаткового дослідження щодо впливу закордонних продавців, постачальників, виробників на становище, яке займають суб'єкт (суб'єкти) господарювання на цьому ринку.

7. Часові межі ринку

7.1. Часові межі ринку визначаються як проміжок часу (як правило — рік), протягом якого відповідна сукупність товарно-грошових відносин між продавцями (постачальниками, виробниками) і споживачами створює ринок товару зі сталою структурою.

7.2. У випадках, коли період повного обороту авансованого капіталу у виробництві відповідного товару є більшим, ніж один рік, як часові межі ринку, як правило, визначається проміжок часу, який дорівнює від одного до трьох зазначених періодів обороту капіталу.

7.3. Проміжок часу, менший, ніж один рік, може визнаватися часовими межами ринку за умов, що:

- період повного обороту авансованого капіталу у виробництві відповідного товару є значно меншим, ніж один рік;

- протягом цього часу у відповідь на значиме підвищення цін на ринку, продавці (постачальники, виробники) мають можливість взяти відповідних заходів і стабілізувати пропозицію, а значна кількість споживачів, що скоротили споживання внаслідок цього підвищення, можуть без значних труднощів відновити обсяги споживання;

- монопольне (домінуюче) становище суб'єкта (суб'єктів) господарювання обумовлене наданням йому особливих прав, повноважень, пільг з боку органів влади, органів місцевого самоврядування чи органів адміністративно-господарського управління та контролю або інших суб'єктів господарювання, які займають монопольне (домінуюче) становище.

Як значиме використовується підвищення цін, що дорівнює або перевищує 5 відсотків.

8. Розрахунок частки суб'єктів господарювання на ринку

8.1. Обсяг ринку, на якому визначається монопольне (домінуюче) становище, визначається як загальний обсяг надходження товару на ринок за формулою

$$Q_{PT} = \sum_{j=1}^n Q_j,$$

де n — кількість суб'єктів господарювання, що продають (постачають, виробляють) або придбавають (споживають, використовують) товари (товарні групи), що входять до товарних меж ринку;

Q_j — обсяг товарів (товарних груп), що продаються (постачаються, виробляються) або придбаються (споживаються, використовуються) j -м суб'єктом господарювання протягом часу, що становить часові межі ринку;

Q_{PT} — обсяг ринку.

Кількісні показники Q_{PT} та Q_j визначаються в натуральних та/або вартісних показниках. Натуральні показники застосовуються у випадках, коли можливо використовувати єдиний показник для всіх товарів, які становлять товарні межі ринку.

В інших випадках використовуються вартісні показники.

8.2. Обсяг товарів (товарних груп), що продається (постачається, виробляється) або придбається (споживається, використовується) j -м суб'єктом господарювання, визначається як загальний обсяг реалізованих або придбаних товарів (товарних груп), що входять до товарних меж ринку, протягом часу, що становить часові межі ринку, за формулою

$$Q_j = \sum_{i=1}^n Q_{ji},$$

де n — кількість товару (товарних груп), що входить до товарних меж ринку і продається (постачається, виробляється) або придбається (споживається, використовується) j -м суб'єктом господарювання;

Q_{ji} — обсяг i -го товару (товарної групи), що продається (постачається, виробляється) або придбається (споживається, використовується) j -м суб'єктом господарювання.

8.3. Обсяг товару (товарної групи), що продається (постачається, виробляється) або придбається (споживається, використовується) j -м суб'єктом господарювання, визначається за формулою

$$Q_{ji} = Q_{ji_s} - \Delta Q_{ji_a} - Q_{ji_{en}} - Q_{ji_e} + Q_{ji_i},$$

де Q_{ji} — обсяг i -го товару (товарної групи), що продається (постачається, виробляється) або придбається (споживається, використовується) j -м суб'єктом господарювання;

Q_{ji_s} — обсяг виробленого i -го товару (товарної групи) j -м суб'єктом господарювання;

ΔQ_{ji_a} — зміни обсягів запасів i -го товару (товарної групи) в j -го суб'єкта господарювання протягом часу, що складає часові межі ринку;

$Q_{ji_{en}}$ — обсяги i -го товару (товарної групи), які використовуються j -м суб'єктом господарювання у технологічному процесі власного виробництва;

Q_{ji_e} — обсяги вивезення (експорту) i -го товару (товарної групи) за межі відповідного ринку j -м суб'єктом господарювання;

Q_{ji_i} — обсяги ввезення (імпорту) i -го товару (товарної групи) у межі відповідного ринку j -м суб'єктом господарювання.

Обсяг i -го товару (товарної групи), що придбається (споживається, використовується), визначається як обсяг товару (товарної групи), куплений j -м суб'єктом господарювання протягом часу, що становить часові межі ринку.

8.4. Частка суб'єкта господарювання на ринку розраховується за формулою

$$P_j = \frac{Q_j}{Q_{PT}} \times 100 \%,$$

де P_j — частка на ринку j -го суб'єкта господарювання ($j = 1, 2, \dots, n$);

Q_j — обсяг товарів (товарної групи), що продаються (постачаються, виробляються) або придбаються (споживаються, використовуються) j -м суб'єктом господарювання;

Q_{PT} — обсяг ринку.

8.5. Сукупна частка на ринку декількох суб'єктів господарювання, зокрема п'яти, чотирьох, трьох та двох найбільших суб'єктів господарювання, обчислюється за формулою

$$SP_n = \sum_{n=1}^m Pn_j,$$

де $m = 2, 3, 4, 5$ — кількість суб'єктів господарювання, частка яких урахується при розрахунку сукупної частки, зокрема суб'єктів господарювання, що мають одну з п'яти, чотирьох, трьох або двох найбільших часток на ринку;

Pn_j — частка на ринку j -го суб'єкта господарювання;

SP_n — сукупна частка на ринку, зокрема сукупна частка на ринку відповідно п'яти, чотирьох, трьох, двох суб'єктів господарювання, що мають найбільші частки на ринку.

8.6. Розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку за відсутності достовірної інформації про обсяги товарів (товарних груп), які продаються (постачаються, виробляються) або придбаваються (споживаються, використовуються), може здійснюватися на основі оцінок відповідних показників, наявних виробничих потужностей або інших показників, які свідчать про обсяги продажу (постачання, виробництва) або придбання (споживання, використання) товарів (товарних груп) на ринку.

9. Визначення потенційних конкурентів

9.1. Потенційними конкурентами вважаються суб'єкти господарювання:

- які мають матеріально-технічну базу, кадри, технології тощо, але з різних причин не реалізують ці можливості;
- які виготовляють товари (товарні групи), що складають товарні межі ринку, але не реалізують їх на відповідному ринку;
- нові суб'єкти господарювання, які можуть вступити на ринок.

9.2. Бар'єрами для вступу потенційних конкурентів на відповідний ринок є:

- обмеження за попитом, пов'язані з високою насиченістю ринку товарами (товарними групами) та низькою платоспроможністю покупців;
- адміністративні обмеження;
- економічні та організаційні обмеження;
- екологічні обмеження;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури;
- інші обмеження, що спричиняють суттєві витрати, необхідні для вступу на певний ринок товару (товарної групи).

9.3. Наявність хоча б одного бар'єра вступу на ринок, що не може бути подоланий суб'єктом господарювання протягом 1—2 років унаслідок неможливості компенсації за цей час витрат, необхідних для вступу на ринок, розглядається як ознака того, що суб'єкт господарювання не є потенційним конкурентом.

10. Установлення монопольного (домінуючого) становища

10.1. Установлення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта (суб'єктів) господарювання включає такі дії.

10.1.1. Визначення частки суб'єкта господарювання, сукупної частки кількох суб'єктів господарювання, яким належать найбільші частки на ринку (відповідно п'яти, чотирьох, трьох або двох).

10.1.2. Установлення перевищення часткою суб'єкта господарювання, сукупною часткою кількох суб'єктів господарювання, яким належать найбільші частки на ринку, кількісних показників, які передбачені статтею 12 Закону, а саме для:

- одного суб'єкта господарювання — 35 відсотків;
- трьох або двох суб'єктів господарювання — 50 відсотків;
- п'яти або чотирьох суб'єктів господарювання — 70 відсотків.

10.1.3. Спростування (за потреби) доводів відповідача (відповідачів) щодо відсутності монопольного (домінуючого) становища на ринку.

10.1.4. Визнання монопольного (домінуючого) становища суб'єкта господарювання, частка якого на ринку перевищує 35 відсотків, кожного з кількох (п'яти, чотирьох, трьох або двох) суб'єктів господарювання, яким належать найбільші частки на ринку, що у сукупності перевищують відповідно 70 або 50 відсотків.

10.1.5. У випадку, коли визначається монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання, частка якого на ринку менша 35 відсотків:

- установлення ознак того, що суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції на ринку;
- спростування доводів суб'єкта господарювання, що він зазнає значної конкуренції, і визнання становища суб'єкта господарювання на ринку монопольним (домінуючим).

10.1.6. У випадку, коли визначається монопольне (домінуюче) становище кількох суб'єктів господарювання (крім випадків, зазначених у пункті 10.1.4).

10.1.6.1. Встановлення ознак того, що:

- між зазначеними суб'єктами господарювання немає конкуренції або є незначна конкуренція;
- зазначені суб'єкти господарювання разом узяті не зазнають значної конкуренції або не мають жодного конкурента.

10.1.6.2. Спростування (при наявності) доводів зазначених суб'єктів господарювання, що:

- між цими суб'єктами господарювання є значна конкуренція;
- суб'єкти господарювання разом узяті мають конкурентів і зазнають значної конкуренції.

10.1.6.3. Визнання монопольним (домінуючим) становища кожного з кількох суб'єктів господарювання.

10.2. Монопольним (домінуючим) становищем суб'єкта (суб'єктів) господарювання визнається становище, коли:

10.2.1. Частка одного суб'єкта господарювання на ринку перевищує 35 відсотків, якщо він не довів, що:

- має конкурента (-ів) на ринку;
- зазнає значної конкуренції внаслідок відсутності обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, відсутності бар'єрів для вступу на ринок інших суб'єктів господарювання, відсутності пілг чи інших обставин.

10.2.2. Сукупна частка на ринку:

- трьох або двох суб'єктів господарювання, яким на ринку належать найбільші частки, перевищує 50 відсотків;
- п'яти або чотирьох суб'єктів господарювання, яким на ринку належать найбільші частки, перевищує 70 відсотків, якщо вони не довели, що:
 - між ними існує значна конкуренція;
 - вони, разом узяті, мають конкурента (-ів) на ринку та зазнають значної конкуренції внаслідок відсутності обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, відсутності бар'єрів для вступу на ринок інших суб'єктів господарювання, відсутності пілг чи інших обставин.

10.2.3. Частка одного суб'єкта господарювання на ринку менша 35 відсотків, якщо він не спростував доводів органів Антимонопольного комітету України про те, що він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.

10.2.4. Якщо два чи більше суб'єктів господарювання (крім випадків, передбачених пунктом 10.2.2 Методики) не спростували доводів органів Антимонопольного комітету України про те, що:

- між ними немає конкуренції або є незначна конкуренція;
- вони, разом узяті, не мають жодного конкурента на ринку або зазнають значної конкуренції внаслідок відсутності обмеженості можливостей доступу інших суб'єктів господарювання до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, відсутності бар'єрів для вступу на

ринок інших суб'єктів господарювання, відсутності пільг чи інших обставин.

10.3. Суб'єкт (суб'єкти) господарювання не зазнає (-ють) значної конкуренції, якщо завдяки своїй ринковій владі має (-ють) здатність не допускати, усувати чи обмежувати конкуренцію, зокрема обмежувати конкурентоспроможність інших суб'єктів господарювання, чи ущемлювати інтереси інших суб'єктів господарювання чи споживачів.

Ознаками ринкової влади є:

- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання, який (які) не є єдиним (єдиними) виробником (постачальником) відповідного товару (товарної групи), диктувати свої умови при продажу товару (товарної групи), укладенні договору про поставки, нав'язувати споживачу не вигідні умови;

- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання шляхом монополізації ринку постачання виробничих ресурсів обмежувати конкуренцію, витіснити з ринку інших підприємців, які виробляють відповідні товари (товарні групи) із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри вступу на ринок;

- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання скорочувати або обмежувати випуск товарів (товарних груп) і постачання їх на ринок збуту з метою отримання односторонньої користі при купівлі або продажу товарів (товарних груп), при укладанні договорів і угод про постачання товарів (товарних груп), а інші суб'єкти господарювання, які є його конкурентами, не здатні компенсувати утворений дефіцит товарів (товарних груп);

- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання підвищувати ціни на товари (товарні групи) і підтримувати їх на рівні, що перевищує рівень, обумовлений конкуренцією на ринку.

Вважається, що суб'єкт (суб'єкти) господарювання не зазнає (-ють) значної конкуренції, зокрема коли:

- у нього (у них) на ринку немає жодного конкурента;

- частки на ринку, які належать конкурентам, порівняно невеликого розміру;

- можливості доступу інших суб'єктів господарювання до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів (товарних груп) суттєво обмежені;

- бар'єри доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявні пільги чи інші обставини суттєво обмежують вступ на ринок нових суб'єктів господарювання.

10.4. Як додаткові ознаки наявності ринкової влади також розглядаються:

- високий рівень концентрації ринку;

- високі бар'єри вступу на ринок потенційних конкурентів;

- тривалий період закритості ринку для вступу нових суб'єктів господарювання;

- суттєва кількісна перевага частки суб'єкта (суб'єктів) господарювання над частками інших конкурентів за умови стабільності структури ринку протягом тривалого періоду;

- значні частки суб'єкта (суб'єктів) господарювання на вертикально суміжних ринках (ресурсів, транспортних послуг, торговельних послуг, рекламних послуг тощо) та територіально суміжних ринках;

- наявність у об'єкта аналізу особливих прав, повноважень, пільг, зокрема наданих органами влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю чи інших суб'єктів господарювання, які займають монополічне (домінуюче) становище.

10.5. За потреби доведення монополічного (домінуючого) становища суб'єкта (суб'єктів) чи спростування доводів суб'єкта (суб'єктів) господарювання про відсутність монополічного (домінуючого) становища і вирішення питання щодо визнання становища суб'єкта (суб'єктів) господарювання монополічним (домінуючим) органи Антимонопольного комітету України можуть уточнити товарні, територіальні (географічні) чи часові межі товарного ринку.

11. Джерела інформації для визначення монопольного (домінуючого) становища

11.1. Для визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку можуть бути використані такі джерела інформації:

- статистична інформація (дані) — офіційна державна інформація, яка характеризує масові явища та процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів;
- адміністративні дані — дані, отримані на підставі спостережень, проведених органами державної влади (за винятком органів державної статистики), органами місцевого самоврядування та іншими юридичними особами відповідно до законодавства та з метою виконання адміністративних обов'язків та завдань, віднесених до їх компетенції.

Крім того, також можуть бути використані:

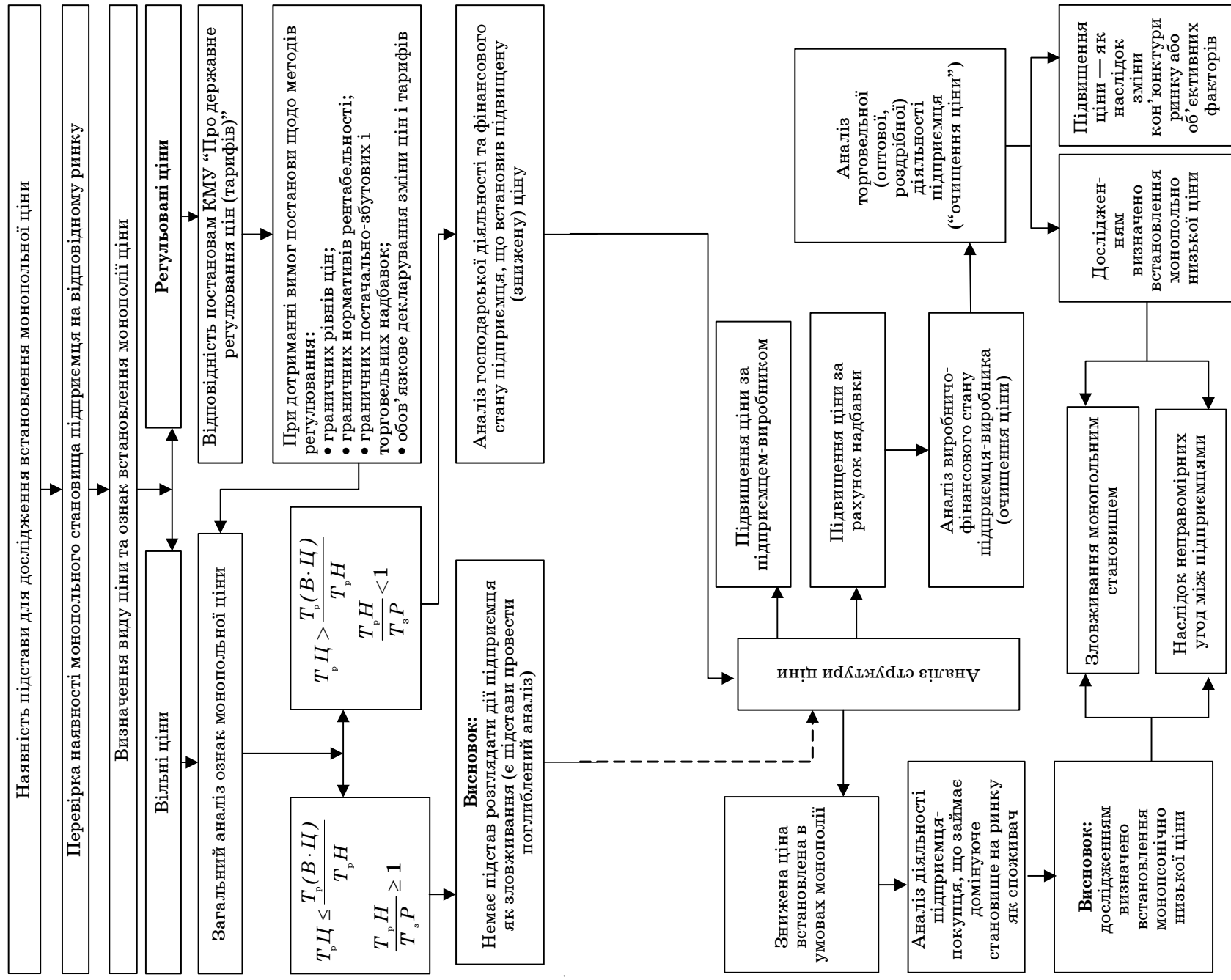
- дані вибіркового обстеження і опитувань населення або інших покупців (фізичних та юридичних осіб) про ситуацію на ринку — сукупність відповідей респондентів на певне коло питань, зокрема щодо думки покупців про асортимент і якість товарів, оцінки намірів та мотивів поведінки покупців, їх уподобань, побажань і вимог до споживчих якостей товарів та їх взаємозамінності, характеристики використання товару;
- дані панельних обстежень споживачів — інформація щодо думки і поведінки споживачів, отримана на прикладі постійних сукупностей (панелей) споживачів, які є репрезентативною моделлю загальної сукупності споживачів;
- дані, що свідчать про виробничі плани підприємств — учасників ринку, зокрема дані, опубліковані в засобах масової інформації;
- дані відомчих та незалежних дослідних та інформаційних центрів про стан, структуру та обсяг товарних ринків, участь у товарообігу окремих виробників та покупців;

- опитування експертів (спеціалістів у відповідній галузі) щодо оцінки рівня збалансованості ринку (попиту і пропозиції) та пріоритетів покупців щодо споживчих якостей товару за обраними критеріями взаємозамінності товарів при формуванні товарних груп;
- відомості про діяльність суб'єктів господарювання, які отримані органами Антимонопольного комітету, іншими державними органами за поточний та попередні роки.

*Начальник Головного
управління конкурентної
політики*

М. Бараш

Схема проведення дослідження щодо визначення монопольної ціни



Джерело: Методичні рекомендації щодо визначення монопольної ціни / Антимонопольний комітет України.

Додаток 3

ЗАКОН УКРАЇНИ

ПРО ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ

від 20 квітня 2000 р. № 1682-III

Цей Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні.

Метою цього Закону є забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії, на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів.

Розділ I. Загальні положення

Стаття 1. Визначення термінів

1. У цьому Законі наведені нижче терміни вживаються в такому значенні:

- **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 (по-

слуги), 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);

- **споживач товарів, що виробляються суб'єктами природних монополій**, — фізична або юридична особа, яка придбаває товар, що виробляється (реалізується) суб'єктами природних монополій;

- **суб'єкт природної монополії** — суб'єкт господарювання (юридична особа) будь-якої форми власності (монопольне утворення), який виробляє (реалізує) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії;

- **суміжний ринок** — товарний ринок, що не перебуває у стані природної монополії, для суб'єктів якого реалізація вироблених товарів або використання товарів інших суб'єктів господарювання не можливе без безпосереднього використання товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій.

2. Терміни “суб'єкт господарювання”, “конкуренція”, “монопольне утворення”, “ринок товару (товарний ринок)”, “товар” вживаються у відповідних значеннях, визначених Законом України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”.

Стаття 2. Сфера дії Закону

1. Дія цього Закону поширюється на відносини, що виникають на товарних ринках України, які перебувають у стані природної монополії, та на суміжних ринках за участю суб'єктів природних монополій.

Передбачене цим Законом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій не застосовується у сферах, що не належать до природних монополій, якщо інше не встановлено законами України.

2. Законодавством про природні монополії можуть установлюватися особливості регулювання діяльності суб'єктів природних монополій на окремих товарних ринках.

Стаття 3. Законодавство України про природні монополії

1. Законодавство України про природні монополії складається з цього Закону, Повітряного кодексу України, Кодексу торговельного мореплавства України, законів України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”, “Про Антимонопольний комітет України”, “Про транспорт”, “Про 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.

2. Якщо міжнародним договором, згода на обов’язковість якого надана Верховною Радою України, встановлено інші правила, ніж ті, що їх містить цей Закон, то застосовуються правила міжнародного договору.

Розділ II. Державне регулювання природних монополій

Стаття 4. Органи, які регулюють діяльність суб’єктів природних монополій

1. Регулювання діяльності суб’єктів природних монополій у сферах, визначених у статті 5 цього Закону, здійснюється національними комісіями регулювання природних монополій, які утворюються і функціонують відповідно до цього Закону.

У випадках, встановлених законом, регулювання діяльності суб’єктів природних монополій може здійснюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Якщо діяльність суб’єктів природних монополій, яка підлягає регулюванню згідно з цим Законом, спрямована на задоволення потреб окремого регіону, то функції регулювання діяльності суб’єктів природних монополій, визначені цим Законом, можуть бути делеговані в установленому порядку Раді міністрів Автономної Респуб-

ліки Крим, обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям з наданням їм повноважень, передбачених статтею 14 цього Закону.

2. Державний контроль за додержанням антимонопольного законодавства у сферах природних монополій здійснюється Антимонопольним комітетом України відповідно до його компетенції.

3. Громадський контроль за діяльністю суб’єктів природних монополій здійснюють об’єднання споживачів у порядку, встановленому законодавством.

Органи, які регулюють діяльність суб’єктів природних монополій, сприяють здійсненню об’єднаннями споживачів громадського контролю за діяльністю суб’єктів природних монополій.

Стаття 5. Сфери діяльності суб’єктів природних монополій

1. Відповідно до цього Закону регулюється діяльність суб’єктів природних монополій у таких сферах:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл;
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передачі та розподілу електричної енергії;
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об’єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- зв’язку загального користування;
- централізованого водопостачання та водовідведення;
- централізованого постачання теплової енергії;
- спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України.

2. Перелік суб’єктів природних монополій складається та ведеться Антимонопольним комітетом України відповідно до його повноважень.

Стаття 6. Суміжні ринки

До суміжних ринків, що регулюються відповідно до цього Закону, належать:

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

Стаття 7. Ліцензування діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках

Діяльність суб'єктів природних монополій у сферах, визначених у статті 5 цього Закону, а також діяльність суб'єктів господарювання на суміжних ринках підлягає ліцензуванню відповідно до закону.

Стаття 8. Предмет регулювання діяльності суб'єктів природних монополій

Предметом регулювання діяльності суб'єктів природних монополій згідно з цим Законом є:

- ціни (тарифи) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- доступ споживачів до товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;
- інші умови здійснення підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством.

Стаття 9. Принципи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій

1. Регулювання діяльності суб'єктів природних монополій здійснюється на основі таких принципів:

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

2. При регулюванні цін (тарифів) на товари суб'єктів природних монополій враховуються:

- витрати, які згідно з законами про оподаткування відносяться на валові витрати виробництва та обігу;
- податки і збори (обов'язкові платежі) до бюджетів та до державних цільових фондів;
- вартість основних виробничих фондів, 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), потребам споживачів;
- державні дотації та інші форми державної підтримки.

3. Органи, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, при прийнятті рішень щодо такого регулювання враховують інформацію про діяльність суб'єкта природної монополії, надану об'єднаннями споживачів, суб'єктами природних монополій, іншими заінтересованими особами.

Стаття 10. Обов'язки суб'єктів природних монополій**1. Суб'єкти природних монополій зобов'язані:**

- дотримуватися встановленого порядку ціноутворення, стандартів і показників безпеки та якості товару, а також інших умов та правил здійснення підприємницької діяльності, визначених у ліцензіях на здійснення підприємницької діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках;
- вести окремий бухгалтерський облік за кожним видом діяльності, що підлягає ліцензуванню;
- забезпечувати на недискримінаційних умовах реалізацію вироблених ними товарів споживачам, а також не чинити перешкод для реалізації угод між виробниками, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, та споживачами;
- надавати органам, які регулюють їх діяльність, документи та інформацію, необхідні для виконання цими органами своїх повноважень, в обсягах та у строки, встановлені відповідними органами;
- забезпечувати посадовим особам органів, які регулюють їх діяльність, доступ до документів та інформації, необхідних для здійснення цими органами своїх повноважень, а також до об'єктів, устаткування та земельних ділянок, що є у їх власності або у користуванні.

2. Суб'єкти природних монополій не можуть вчиняти дії, які призводять або можуть призвести до неможливості виробництва (реалізації) товарів, щодо яких здійснюється регулювання відповідно до цього Закону, або до заміни їх іншими товарами, не однаковими за споживчими характеристиками.

Розділ III. Національні комісії регулювання природних монополій**Стаття 11. Утворення та ліквідація національних комісій регулювання природних монополій**

1. Національні комісії регулювання природних монополій (далі — комісії) є центральними органами ви-

конавчої влади із спеціальним статусом, які утворюються та ліквіднуються Президентом України.

Комісії діють на підставі положень, що затверджуються Президентом України.

Для здійснення своїх повноважень комісії можуть створювати та ліквідувати свої територіальні органи, які діють на підставі положень, що затверджуються комісіями.

2. Комісії складаються з Голови комісії та не менше двох членів комісії, яких призначає за поданням Прем'єр-міністра України на посади та припиняє їх повноваження на цих посадах Президент України.

3. Термін повноважень голів і членів комісій становить шість років, при цьому забезпечується періодична ротація складу комісій. Порядок ротації для голів та членів комісії встановлюється положеннями про комісії.

Одна й та сама особа не може бути членом комісії більше двох термінів підряд.

4. Повноваження Голови та членів комісії припиняються достроково у разі:

- подання заяви про відставку;
- набрання законної сили обвинувальним вироком суду у скоєнні злочину;
- грубого порушення посадових обов'язків;
- неможливості виконання обов'язків за станом здоров'я;
- подання заяви про звільнення у зв'язку з виходом на пенсію.

5. Організаційно-технічну та іншу роботу щодо забезпечення діяльності комісій здійснює їх апарат відповідно до положень про комісії.

6. На членів комісій та на працівників апарату комісій поширюється правовий статус державних службовців.

7. Комісії ліквіднуються в установленому порядку у разі виникнення можливостей для розвитку конкуренції на відповідному товарному ринку.

Стаття 12. Завдання комісій

Основними завданнями комісій є:

- регулювання діяльності суб'єктів природних монополій;
- сприяння створенню умов, які забезпечують за рахунок виникнення та розвитку конкуренції виведення товарного ринку із стану природної монополії, що дасть можливість ефективніше задовольняти попит, а також сприяння розвитку конкуренції на суміжних ринках;
- формування цінової політики у відповідній сфері регулювання;
- сприяння ефективному функціонуванню товарних ринків на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів товарів, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій.

Стаття 13. Функції комісій

Комісії відповідно до покладених на них завдань:

- розробляють та затверджують спеціальні умови і правила здійснення підприємницької діяльності суб'єктами природних монополій та суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, контролюють їх дотримання, вживають у встановленому порядку заходів щодо запобігання порушенням цих умов і правил;
- видають у встановленому порядку суб'єктам природних монополій та суб'єктам господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, ліцензії на здійснення відповідних видів підприємницької діяльності;
- формують у відповідних сферах природних монополій цінову політику, визначають умови доступу споживачів до товарів, що виробляються суб'єктами природних монополій;
- подають відповідним державним органам пропозиції щодо укладання державних контрактів, розробки стандартів і показників якості товарів і послуг та пропозиції щодо регулювання інвестиційних процесів у сферах природних монополій;
- складають і ведуть реєстри суб'єктів природних монополій, діяльність яких регулюється відповідно до цього Закону;

- беруть участь у розробці та вносять у встановленому порядку пропозиції щодо вдосконалення законодавства про природні монополії;
- інформують громадськість через засоби масової інформації про свою діяльність і діяльність суб'єктів природних монополій;
- публікують щорічні доповіді про результати своєї діяльності та діяльності суб'єктів природних монополій;
- передають до відповідних державних органів матеріали про порушення чинного законодавства;
- здійснюють інші функції, що впливають з покладених на них завдань.

Стаття 14. Повноваження комісій

Комісії мають право:

- отримувати документи, статистичну та іншу інформацію про діяльність суб'єктів природних монополій, необхідні для здійснення покладених на них функцій;
- приймати в межах своєї компетенції у порядку, встановленому положеннями про комісії, рішення, що є обов'язковими для виконання суб'єктами природних монополій;
- приймати рішення про накладання штрафів на суб'єктів природних монополій у випадках, передбачених цим Законом;
- складати протоколи про порушення посадовими особами суб'єктів природних монополій законодавства про природні монополії відповідно до Кодексу України про адміністративні правопорушення;
- застосовувати у встановленому законом порядку відповідні санкції до суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, за порушення ними умов та правил здійснення підприємницької діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках (ліцензійних умов);
- приймати з питань, що належать до їх компетенції, нормативні акти, контролювати їх виконання;
- встановлювати для суб'єктів природних монополій у порядку, визначеному комісіями, вимоги щодо здійснення ними підприємницької діяльності, яка не нале-

жить до сфери природних монополій, у разі, якщо ця діяльність має вплив на ринок, що перебуває у стані природної монополії;

- звертатися до суду (арбітражного суду) з відповідними позовними заявами у разі порушення суб'єктами природних монополій та суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, норм цього Закону.

Стаття 15. Рішення комісій

1. Рішення комісій приймаються на засіданнях, які проводяться у формі закритих або відкритих слухань. У разі розгляду питань, що мають важливе суспільне значення, засідання проводяться у формі відкритих слухань, в яких беруть участь представники суб'єктів природних монополій та суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, об'єднань споживачів і громадськості.

При прийнятті рішень має забезпечуватися додержання прав і законних інтересів громадян, підприємців і суспільства.

Рішення комісій підлягають виконанню у визначені ними терміни.

Рішення у справах, пов'язаних з порушеннями законодавства про природні монополії, які впливають на суспільні інтереси, підлягають опублікуванню у засобах масової інформації не пізніше ніж через місяць з дня їх прийняття.

Вплив у будь-який спосіб на члена комісії або працівника її апарату з метою перешкодження виконанню ним посадових обов'язків або прийняття неправомірного рішення тягне за собою відповідальність, передбачену законодавством України.

2. У разі незгоди з рішенням комісії суб'єкти природних монополій, суб'єкти господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках, об'єднання споживачів та інші заінтересовані особи мають право у місячний термін з дня одержання копії рішення оскаржити його у судовому порядку.

Оскарження рішень комісій у судовому порядку не зупиняє їх виконання.

Суд (арбітражний суд) за клопотанням суб'єктів, визначених у абзаці першому цієї частини, або за своєю ініціативою може зупинити виконання рішення комісії на час розгляду справи в суді.

Рішення комісій щодо накладання штрафів на суб'єктів природних монополій виконуються в порядку, передбаченому статтею 17 цього Закону.

Стаття 16. Фінансування діяльності комісій

Фінансування діяльності комісій, їх територіальних органів здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України.

Розділ IV. Відповідальність суб'єктів природних монополій, їх посадових осіб та органів, які регулюють їх діяльність

Стаття 17. Накладання штрафів на суб'єктів природних монополій

1. Національні комісії регулювання діяльності суб'єктів природних монополій накладають штрафи на суб'єктів природних монополій за:

- несвоєчасне надання інформації органам, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, — у розмірі до двохсот неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- ненадання інформації органам, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, або надання свідомо недостовірних даних — у розмірі до однієї тисячі неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;

- невиконання або несвоєчасне виконання рішень органів, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, та порушення умов та правил здійснення підприємницької діяльності у сферах природних монополій та на суміжних ринках (ліцензійних умов) — у розмірі до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

2. Сума штрафів, накладених на суб'єктів природних монополій, зараховується до Державного бюджету України.

3. Суб'єкти природних монополій, на які накладено штраф, сплачують його у тридцятиденний термін з дня одержання рішення про накладення штрафу.

За кожний день прострочення сплати штрафу нараховується пеня у розмірі одного відсотка від суми штрафу.

У разі відмови суб'єктів природних монополій від сплати штрафу штраф стягується за рішенням суду (арбітражного суду).

Стаття 18. Відповідальність посадових осіб суб'єктів природних монополій

Посадові особи суб'єктів природних монополій несуть адміністративну відповідальність за невиконання або несвоєчасне виконання рішень органів, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, ненадання чи несвоєчасне надання інформації цим органам або надання завідомо недостовірних даних у порядку, передбаченому Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Стаття 19. Вилучення незаконно одержаних прибутку, виручки та відшкодування збитків

1. Прибуток, одержаний суб'єктами природних монополій у результаті порушення норм цього Закону, вилучається в судовому порядку до Державного бюджету України.

Виручка, одержана суб'єктами природних монополій у результаті порушення встановленого органами, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, рівня цін (тарифів) вилучається до відповідного бюджету згідно з законодавством про ціни і ціноутворення.

2. Збитки, завдані діяльністю чи бездіяльністю суб'єктів природних монополій у результаті порушення норм цього Закону, підлягають відшкодуванню у порядку, передбаченому цивільним законодавством України.

Стаття 20. Відповідальність органів, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій та їх посадових осіб

1. Збитки, завдані в результаті прийняття неправомірних рішень, дій чи бездіяльності органів, які регу-

люють діяльність суб'єктів природних монополій, що порушують норми цього Закону, підлягають відшкодуванню у порядку, передбаченому цивільним законодавством України.

2. Посадові особи органів, які регулюють діяльність суб'єктів природних монополій, за невиконання або неналежне виконання посадових обов'язків, у тому числі за розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю, несуть відповідальність у порядку, визначеному законами України.

Розділ V. Прикінцеві положення

1. Цей Закон набирає чинності з дня його опублікування.

2. Встановити, що органи, які виконують окремі функції регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, продовжують їх виконувати до створення національних комісій регулювання природних монополій.

3. Доручити Кабінету Міністрів України у двомісячний термін після введення в дію Закону України "Про природні монополії":

- подати на розгляд Верховної Ради України пропозиції щодо приведення законодавчих актів України у відповідність до цього Закону;
- привести нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України у відповідність до цього Закону;
- забезпечити перегляд і скасування міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади України їх нормативно-правових актів, що суперечать цьому Закону;
- розробити нормативно-правові акти, передбачені цим Законом.

Президент України

Л. Кучма

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

О ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЯХ

Принят Государственной Думой
19 июля 1995 года

Глава I. Общие положения

Статья 1. Цели настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон определяет правовые основы федеральной политики в отношении естественных монополий в Российской Федерации и направлен на достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий.

Статья 2. Сфера применения настоящего Федерального закона

Настоящий Федеральный закон распространяется на отношения, которые возникают на товарных рынках Российской Федерации и в которых участвуют субъекты естественных монополий, потребители, федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления.

Предусмотренное настоящим Федеральным законом регулирование деятельности субъектов естественных

монополий не может применяться в сферах деятельности, не относящихся к естественным монополиям, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

Статья 3. Определения основных понятий

Для целей настоящего Федерального закона применяются следующие определения основных понятий:

- **естественная монополия** — состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров;
- **субъект естественной монополии** — хозяйствующий субъект (юридическое лицо), занятый производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;
- **потребитель** — физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии;
 - *руководитель субъекта естественной монополии* (иного хозяйствующего субъекта) — лицо, уполномоченное выступать без доверенности от имени субъекта естественной монополии (иного хозяйствующего субъекта).

Понятия “товар”, “товарный рынок”, “хозяйствующие субъекты”, “группа лиц” применяются соответственно в значениях, указанных в статье 4 Закона РСФСР “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”.

Статья 4. Сферы деятельности субъектов естественных монополий

Настоящим Федеральным законом регулируется деятельность субъектов естественных монополий в следующих сферах:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

Статья 5. Органы, регулирующие деятельность субъектов естественных монополий

1. Для регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий образуются федеральные органы исполнительной власти по регулированию естественных монополий (далее — органы регулирования естественных монополий) в порядке, установленном для федеральных органов исполнительной власти.

2. Органы регулирования естественных монополий для осуществления своих полномочий вправе создавать свои территориальные органы и наделять их полномочиями в пределах своей компетенции.

Глава II. Государственное регулирование и контроль в сферах естественной монополии

Статья 6. Методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий

Органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования де-

ятельности субъектов естественных монополий (далее — методы регулирования):

- ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;
- определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей.

Статья 7. Государственный контроль в сферах естественной монополии

1. В целях проведения эффективной государственной политики в сферах деятельности субъектов естественных монополий органы регулирования естественных монополий осуществляют контроль за действиями, которые совершаются с участием или в отношении субъектов естественных монополий и которые могут иметь своим результатом ущемление интересов потребителей товара, в отношении которого применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом либо сдерживание экономически оправданного перехода соответствующего товарного рынка из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка.

2. Органы регулирования естественных монополий осуществляют контроль за:

- любыми сделками, в результате которых субъект естественной монополии приобретает право собственности на основные средства или право пользования основными средствами, не предназначенными для производства (реализации) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом, если балансовая стоимость таких основных средств превышает 10 процентов стоимости

собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу;

- инвестициями субъекта естественной монополии в производство (реализацию) товаров, в отношении которых не применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом и которые составляют более 10 процентов стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу;

- продажей, сдачей в аренду или иной сделкой, в результате которой хозяйствующий субъект приобретает право собственности либо владения и (или) пользования частью основных средств субъекта естественной монополии, предназначенных для производства (реализации) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом, если балансовая стоимость таких основных средств превышает 10 процентов стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу.

3. Для совершения действий, указанных в пункте 2 настоящей статьи, субъект естественной монополии обязан представить в соответствующий орган регулирования естественной монополии ходатайство о даче согласия на совершение таких действий и сообщить информацию, необходимую для принятия решения.

Требования к содержанию такой информации и форме ее представления, а также порядок рассмотрения ходатайства определяются правилами, утверждаемыми соответствующим органом регулирования естественной монополии.

Орган регулирования естественной монополии вправе отказать в удовлетворении ходатайства, если заявленные в нем действия могут привести к отрицательным последствиям, указанным в пункте 1 настоящей статьи, а также в случаях, если заявителем не представлены все необходимые документы либо при их рассмотрении об-

наружено, что содержащаяся в них информация, имеющая существенное значение для принятия решения, является недостоверной.

Орган регулирования естественной монополии не позднее 30 дней со дня получения ходатайства сообщает заявителю в письменной форме о своем решении — согласии или отказе. Отказ должен быть мотивирован.

В случае если для принятия решения необходима дополнительная информация, орган регулирования естественной монополии вправе запросить ее у заявителя и увеличить срок рассмотрения ходатайства на 30 дней при условии, что такой запрос вместе с уведомлением о продлении срока рассмотрения ходатайства направлен заявителю не позднее 15 дней со дня его получения.

Если в 15-дневный срок со дня истечения срока рассмотрения ходатайства ответ органа регулирования естественной монополии не будет получен либо в удовлетворении ходатайства будет отказано по мотивам, которые заявитель сочтет незаконными, заявитель вправе обратиться в суд за защитой своих прав.

4. Лицо или группа лиц, которые в результате приобретения на рынке акций (долей) в уставном (складочном) капитале субъекта естественной монополии либо в результате иных сделок (в том числе договоров поручения, доверительного управления, залога) приобретают более чем 10 процентов общего количества голосов, приходящихся на все акции (доли), составляющие уставный (складочный) капитал субъекта естественной монополии, обязаны уведомить об этом, а также обо всех случаях изменения принадлежащего им количества голосов, соответствующий орган регулирования естественной монополии в 30-дневный срок со дня приобретения. Такую же обязанность несет субъект естественной монополии, приобретающий акции (доли) в уставном (складочном) капитале другого хозяйствующего субъекта, предоставляющие ему более чем 10 процентов общего количества голосов, приходящихся на все акции (доли).

Для осуществления контроля за соблюдением требований, предусмотренных настоящим пунктом, орган

регулирования естественной монополии вправе запрашивать у хозяйственных обществ и товариществ сведения о составе их участников, располагающих более чем 10 процентами общего количества голосов.

Статья 8. Обязанности субъектов естественных монополий

1. Субъекты естественных монополий не вправе отказываться от заключения договора с отдельными потребителями на производство (реализацию) товаров, в отношении которых применяется регулирование в соответствии с настоящим Федеральным законом, при наличии у субъекта естественной монополии возможности произвести (реализовать) такие товары.

2. Субъекты естественных монополий обязаны представлять соответствующему органу регулирования естественной монополии:

- текущие отчеты о своей деятельности в порядке и в сроки, которые установлены органом регулирования естественной монополии;
- проекты планов капитальных вложений.

Глава III. Органы регулирования естественных монополий, их функции и полномочия

Статья 9. Органы регулирования естественных монополий

1. Органы регулирования естественных монополий образуются в сферах деятельности, указанных в статье 4 (Статья 4. Сферы деятельности субъектов естественных монополий) настоящего Федерального закона.

2. Общее руководство федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественной монополии осуществляется руководителем, назначаемым на должность и освобождаемым от должности Президентом Российской Федерации по представлению Председателя Правительства Российской Федерации. Руководитель

органа регулирования естественной монополии является одновременно членом правления данного органа.

3. Для определения основных направлений деятельности федерального органа исполнительной власти по регулированию естественной монополии и принятия решений образуется правление в количестве не более семи членов, включая руководителя, из числа высококвалифицированных специалистов, имеющих опыт работы в соответствующей области. Члены правления назначаются Правительством Российской Федерации сроком не менее чем на четыре года. Для обеспечения преемственности в работе правления начиная с пятого года работы данного органа ежегодно осуществляется замена до одной трети общего количества членов правления.

4. На работников органов регулирования естественных монополий распространяется правовой статус государственного служащего.

5. Федеральный орган исполнительной власти по регулированию естественной монополии ликвидируется в случае появления возможности для развития конкуренции на соответствующем товарном рынке и (или) в случае изменения характера спроса на товар субъектов естественных монополий.

Статья 10. Функции органов регулирования естественных монополий

Органы регулирования естественных монополий выполняют следующие основные функции:

формируют и ведут реестр субъектов естественных монополий, в отношении которых осуществляются государственные регулирование и контроль;

определяют методы регулирования, предусмотренные настоящим Федеральным законом, применительно к конкретному субъекту естественной монополии;

контролируют в пределах своей компетенции соблюдение требований настоящего Федерального закона;

вносят в установленном порядке предложения по совершенствованию законодательства о естественных монополиях.

Статья 11. Полномочия органов регулирования естественных монополий

Органы регулирования естественных монополий вправе:

- принимать обязательные для субъектов естественных монополий решения о введении, об изменении или о прекращении регулирования, о применении методов регулирования, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в том числе об установлении цен (тарифов);
- принимать в соответствии со своей компетенцией решения по фактам нарушения настоящего Федерального закона;
- направлять субъектам естественных монополий обязательные для исполнения предписания о прекращении нарушений настоящего Федерального закона, в том числе об устранении их последствий, о заключении договоров с потребителями, подлежащими обязательному обслуживанию, о внесении в заключенные договоры изменений, о перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной ими в результате действий, нарушающих настоящий Федеральный закон;
- принимать решения о включении в реестр субъектов естественных монополий либо об исключении из него;
- направлять органам исполнительной власти и органам местного самоуправления обязательные для исполнения предписания об отмене или об изменении принятых ими актов, не соответствующих настоящему Федеральному закону, и (или) о прекращении нарушений настоящего Федерального закона;
- принимать решения о наложении штрафа на субъект естественной монополии;
- привлекать к административной ответственности в виде предупреждения или штрафа руководителей субъектов естественных монополий, должностных лиц органов исполнительной власти и органов местного само-

управления в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

- обращаться в суд с иском, а также участвовать в рассмотрении в суде дел, связанных с применением или с нарушением настоящего Федерального закона;
- осуществлять иные полномочия, установленные федеральными законами.

Статья 12. Основания для принятия органами регулирования естественных монополий решений о применении методов регулирования

1. Орган регулирования естественной монополии принимает решение о применении методов регулирования, предусмотренных настоящим Федеральным законом и иными федеральными законами, применительно к конкретному субъекту естественной монополии на основе анализа его деятельности с учетом их стимулирующей роли в повышении качества производимых (реализуемых) товаров и в удовлетворении спроса на них. При этом оценивается обоснованность затрат и принимаются во внимание:

- издержки производства (реализации) товаров, в том числе заработная плата, стоимость сырья и материалов, накладные расходы;
- налоги и другие платежи;
- стоимость основных производственных средств, потребности в инвестициях, необходимых для их воспроизводства, и амортизационные отчисления;
- прогнозируемая прибыль от возможной реализации товаров по различным ценам (тарифам);
- удаленность различных групп потребителей от места производства товаров;
- соответствие качества производимых (реализуемых) товаров спросу потребителей;
- государственные дотации и другие меры государственной поддержки.

2. При принятии решения о применении методов регулирования деятельности конкретного субъекта есте-

ственной монополии орган регулирования естественной монополии обязан рассматривать информацию, предоставленную заинтересованными лицами, о деятельности данного субъекта естественной монополии.

Статья 13. Право доступа к информации о деятельности субъектов естественных монополий

1. В целях исполнения функций, возложенных на органы регулирования естественных монополий, их работники имеют право беспрепятственного доступа к информации о деятельности субъектов естественных монополий, имеющейся у органов исполнительной власти и органов местного самоуправления, а также у субъектов естественных монополий.

2. Субъекты естественных монополий, органы исполнительной власти и органы местного самоуправления обязаны по требованию органов регулирования естественных монополий предоставлять достоверные документы, объяснения в письменной и устной форме и иную информацию, необходимую для осуществления органами регулирования естественных монополий функций, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

3. Сведения, которые составляют коммерческую тайну и получены органом регулирования естественной монополии на основании настоящей статьи, разглашению не подлежат.

Статья 14. Информирование органами регулирования естественных монополий о принятых ими решениях

1. Органы регулирования естественных монополий обязаны через средства массовой информации сообщать о принятых ими решениях о введении, об изменении или о прекращении регулирования деятельности субъектов естественных монополий, а также о включении в реестр субъектов естественных монополий либо об исключении из него, о применяемых методах регулирования деятельности субъектов естественных монополий и о конкрет-

ных показателей и требованиях, предъявляемых к ним органами регулирования естественных монополий.

Органы регулирования естественных монополий ежегодно публикуют доклад о своей деятельности.

2. Органы регулирования естественных монополий обязаны сообщать через средства массовой информации обо всех случаях применения ответственности за нарушения настоящего Федерального закона.

3. Сообщения о ликвидации органов регулирования естественных монополий и об основаниях для принятия такого решения публикуются в средствах массовой информации.

Глава IV. Ответственность за нарушения настоящего Федерального закона

Статья 15. Последствия нарушений настоящего Федерального закона

1. При нарушениях настоящего Федерального закона субъекты естественных монополий (их руководители), органы исполнительной власти и органы местного самоуправления (их должностные лица) в соответствии с решениями (предписаниями) органов регулирования естественных монополий обязаны:

- прекратить нарушения настоящего Федерального закона и (или) устранить их последствия;
- восстановить первоначальное положение или совершить иные действия, указанные в решении (предписании);
- отменить или изменить акт, не соответствующий настоящему Федеральному закону;
- заключить договор с потребителем, подлежащим обязательному обслуживанию;
- внести изменения в договор с потребителем;
- уплатить штраф;
- возместить причиненные убытки.

2. Субъект естественной монополии обязан перечислить в федеральный бюджет прибыль, полученную им в результате нарушения настоящего Федерального закона, в срок, установленный решением органа регулирования естественной монополии.

3. Штрафы, подлежащие уплате по решению органа регулирования естественной монополии, перечисляются в федеральный бюджет в срок, установленный этим решением.

Статья 16. Основания для наложения штрафа на субъекты естественных монополий за нарушения настоящего Федерального закона

Субъекты естественных монополий несут ответственность в виде штрафа за следующие нарушения:

- завышение цен (тарифов), установленных органом регулирования естественной монополии, — в размере до 15 тысяч минимальных размеров оплаты труда;
- неисполнение решения (предписания), выданного органом регулирования естественной монополии в соответствии со статьей 11 (Статья 11. Полномочия органов регулирования естественных монополий) настоящего Федерального закона, — в размере до 10 тысяч минимальных размеров оплаты труда;
- представление органу регулирования естественной монополии недостоверных сведений — в размере до 1000 минимальных размеров оплаты труда;
- непредставление органу регулирования естественной монополии уведомления, предусмотренного в пункте 4 статьи 7 (Статья 7. Государственный контроль в сферах естественной монополии) настоящего Федерального закона, — в размере до 600 минимальных размеров оплаты труда;
- непредставление в срок по требованию органа регулирования естественной монополии документов или иной информации, необходимой для осуществления его деятельности, — в размере до 500 минимальных размеров оплаты труда.

Статья 17. Возмещение субъектом естественной монополии убытков, причиненных нарушением настоящего Федерального закона

Если действиями (бездействием) субъекта естественной монополии, нарушающими настоящий Федеральный закон, причинены убытки, в том числе от завышения цены (тарифа), другому хозяйствующему субъекту, эти убытки подлежат возмещению субъектом естественной монополии в соответствии с гражданским законодательством.

Статья 18. Ответственность руководителей субъектов естественных монополий, должностных лиц органов исполнительной власти и органов местного самоуправления за нарушения настоящего Федерального закона

Руководители субъектов естественных монополий, должностные лица органов исполнительной власти и органов местного самоуправления несут административную ответственность за:

- неисполнение в срок решения (предписания) соответствующего органа регулирования естественной монополии в виде предупреждения или штрафа в размере до 50 минимальных размеров оплаты труда;
- непредставление документов или иной информации, затребованных органом регулирования естественной монополии, либо представление заведомо недостоверных сведений в виде предупреждения или штрафа в размере до 8 минимальных размеров оплаты труда.

Статья 19. Ответственность должностных лиц органов регулирования естественных монополий за нарушение настоящего Федерального закона

Должностные лица органов регулирования естественных монополий за нарушение настоящего Федерального закона, в том числе за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, несут административную ответственность в виде штрафа в размере до 50 минимальных размеров оплаты труда.

Статья 20. Возмещение убытков, причиненных субъекту естественной монополии или иному хозяйствующему субъекту неправомерными решениями, действиями (бездействием) органа регулирования естественной монополии

В случае если органом регулирования естественной монополии принято решение с нарушением настоящего Федерального закона, в том числе об определении (установлении) цен (тарифов) без достаточного экономического обоснования, и в результате этого субъекту естественной монополии или иному хозяйствующему субъекту причинены убытки, они вправе требовать возмещения этих убытков в порядке, предусмотренном гражданским законодательством.

Глава V. Порядок принятия решений (предписаний) органами регулирования естественных монополий, а также порядок исполнения и обжалования этих решений

Статья 21. Порядок принятия органами регулирования естественных монополий решений о введении, об изменении или о прекращении регулирования деятельности субъектов естественных монополий

1. Решения по всем вопросам, касающимся введения, изменения или прекращения регулирования деятельности субъектов естественных монополий, а также применения предусмотренных настоящим Федеральным законом методов регулирования, принимаются большинством голосов членов правления соответствующего органа регулирования естественной монополии.

Вопросы, касающиеся введения, изменения или прекращения регулирования деятельности субъекта естественной монополии, могут быть рассмотрены на основании предложений федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, общественных организаций потребителей, их ассоциаций и союзов, хозяйствующих субъектов.

Орган регулирования естественной монополии принимает решение по вопросам, касающимся введения, изменения или прекращения регулирования деятельности субъектов естественной монополии, а также применения предусмотренных настоящим Федеральным законом методов регулирования, руководствуясь материалами анализа, проведенного по основаниям, предусмотренным статьей 12 (Статья 12. Основания для принятия органами регулирования естественных монополий решений о применении методов регулирования) настоящего Федерального закона. По решению органа регулирования может быть проведена независимая экономическая экспертиза.

Представитель субъекта естественной монополии вправе присутствовать при рассмотрении соответствующим органом регулирования естественной монополии вопросов, касающихся введения, изменения или прекращения регулирования деятельности данного субъекта естественной монополии. О дате рассмотрения субъект естественной монополии должен быть заранее уведомлен соответствующим органом регулирования естественной монополии.

2. Решения о введении, об изменении или о прекращении регулирования либо об отказе по внесенному предложению принимаются правлением соответствующего органа регулирования естественной монополии не позднее шести месяцев со дня поступления предложения. При этом отказ или частичный отказ от принятия внесенного предложения должен быть мотивирован.

Статья 22. Основания для рассмотрения органами регулирования естественных монополий дел о нарушениях настоящего Федерального закона

1. Органы регулирования естественных монополий в пределах своей компетенции вправе рассматривать дела о нарушениях настоящего Федерального закона и принимать по ним решения.

2. Основаниями для рассмотрения дел служат заявления хозяйствующих субъектов, потребителей, обще-

ственных организаций потребителей, их ассоциаций и союзов, представления органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и прокуратуры.

3. Органы регулирования естественных монополий вправе рассматривать дела по собственной инициативе на основании сообщений средств массовой информации и иных имеющихся в их распоряжении материалов, свидетельствующих о нарушениях настоящего Федерального закона.

Статья 23. Порядок рассмотрения органами регулирования естественных монополий дел о нарушениях настоящего Федерального закона и принятия по ним решений

1. Порядок рассмотрения органами регулирования естественных монополий дел о нарушениях настоящего Федерального закона определяется Правительством Российской Федерации.

2. Решения, принятые органами регулирования естественных монополий по результатам рассмотрения дела, направляются заинтересованным лицам в письменной форме не позднее 10 дней со дня их принятия. Предписания, выданные на основании принятых решений, направляются заинтересованным лицам в тот же срок.

3. Решения по делам, связанным с нарушениями настоящего Федерального закона, которые затрагивают общественные интересы, подлежат опубликованию в средствах массовой информации не позднее месяца со дня их принятия.

Статья 24. Порядок исполнения решений (предписаний) органов регулирования естественных монополий

1. Решения (предписания) органов регулирования естественных монополий исполняются субъектами естественных монополий (их руководителями), органами исполнительной власти, органами местного самоуправ-

ления (их должностными лицами) в срок, предусмотренный решениями (предписаниями), но не позднее 30 дней со дня их получения.

2. В случае неисполнения органами исполнительной власти или органами местного самоуправления решений (предписаний) об отмене или об изменении актов, принятых с нарушением настоящего Федерального закона, либо о восстановлении первоначального положения органы регулирования естественных монополий вправе обратиться в суд с иском о признании данных актов недействительными (полностью или частично) и (или) о понуждении восстановить положение, существовавшее до нарушения.

3. В случае неисполнения субъектом естественной монополии предписания о заключении договора или о внесении изменений в заключенный договор орган регулирования естественной монополии вправе предъявить в суд иск о понуждении субъекта естественной монополии заключить договор или о внесении изменений в заключенный договор.

4. При неисполнении субъектами естественных монополий предписаний о перечислении в федеральный бюджет прибыли, полученной в результате нарушения настоящего Федерального закона, органы регулирования естественных монополий вправе предъявить в суд иск о взыскании необоснованно полученной прибыли.

5. В случае уклонения субъектов естественных монополий, руководителей субъектов естественных монополий или должностных лиц органов исполнительной власти и органов местного самоуправления от уплаты штрафа либо при уплате штрафа в размере, меньшем, чем указано в решениях (предписаниях), органы регулирования естественных монополий вправе предъявить в суд иск о взыскании штрафа.

Статья 25. Порядок обжалования решений (предписаний) органов регулирования естественных монополий

1. Субъекты естественных монополий (их руководители), органы исполнительной власти и органы местного самоуправления (их должностные лица), потребители, общественные организации потребителей, их ассоциации и союзы, прокурор вправе обратиться в суд с заявлением о признании недействительными полностью или частично решений (предписаний) органов регулирования естественных монополий в случае несоответствия их настоящему Федеральному закону.

2. Подача заявления в суд приостанавливает исполнение решения (предписания) органа регулирования естественной монополии на время его рассмотрения в суде до вступления решения суда в законную силу.

Глава VI. Заключительные положения

Статья 26. Условия формирования федеральных органов исполнительной власти по регулированию естественных монополий

Федеральные органы исполнительной власти по регулированию естественных монополий формируются в пределах расходов, предусмотренных бюджетом на содержание государственного аппарата.

Статья 27. О введении настоящего Федерального закона в действие

1. Настоящий Федеральный закон вводится в действие со дня его официального опубликования.

2. Предложить Президенту Российской Федерации и поручить Правительству Российской Федерации привести свои нормативные правовые акты в соответствие с настоящим Федеральным законом в течение шести месяцев со дня его официального опубликования.

Поручить Правительству Российской Федерации в трехмесячный срок внести в установленном порядке в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации предложения о приведении законов Российской Федерации в соответствие с настоящим Федеральным законом.

*Президент
Российской Федерации*

Б. Ельцин

Додаток 5

**ПЕРЕЛІК СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДНИХ
МОНОПОЛІЙ, ЩО ФУНКЦІОНУЮТЬ
НА ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОМУ РИНКУ¹**

Вид економічної діяльності	Суб'єкт підприємницької діяльності	Місцезнаходження	Товарна група
1	2	3	4
Виробництво та розподілення електроенергії	Державне підприємство “Національна енергетична компанія “Укренерго”	м. Київ	Передача електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами
Виробництво та розподілення електроенергії	Державне підприємство “Національна енергетична компанія “Укренерго”	м. Київ	Диспетчерське забезпечення централізованого розподілу електричної енергії
Наземний транспорт	Державна адміністрація залізничного транспорту у складі шести залізниць	м. Київ	Послуги користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту

¹ Офіційний сайт Антимонопольного комітету України: <http://www.amc.gov.ua/monopoli/monopolists.html>

Продовження табл.

1	2	3	4
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Національна акціонерна компанія “Нафтогаз України”	м. Київ	Транспортування нафти магістральними трубопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування сирої нафти та нафтопродуктів	Відкрите акціонерне товариство “Укртранснафта”	м. Львів	Транспортування нафти магістральними трубопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	Національна акціонерна компанія “Нафтогаз України”	м. Київ	Транспортування природного газу магістральними газопроводами
Діяльність трубопровідного транспорту з транспортування газу	Дочірня компанія “УКРТРАНСГАЗ”	м. Київ	
Діяльність авіаційного пасажирського транспорту, підпорядкованого розкладу	Державне підприємство “АЕРОРУХ”	м. Київ	Послуги управління з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден
Функціонування водної транспортної інфраструктури	Одеський державний припортовий завод	м. Одеса	Спеціалізовані послуги транспортного терміналу з прийому, охолодження, зберігання та перевантаження аміаку
Пошта та зв'язок	Українське державне підприємство поштового зв'язку “УКРПОШТА”	м. Київ	Поштовий зв'язок загального користування

Закінчення табл.

1	2	3	4
Зв'язок	Концерн "РРТ"	м. Київ	Послуги користування каналами мовлення
Зв'язок	Концерн "РРТ"	м. Київ	Послуги користування радіорелейними каналами зв'язку
Зв'язок	Відкрите акціонерне товариство "УКРТЕЛЕКОМ"	м. Київ	Місцевий телефонний зв'язок
Зв'язок	Відкрите акціонерне товариство "УКРТЕЛЕКОМ"	м. Київ	Послуги користування некомутованими каналами зв'язку

Додаток 6

НАК «НАФТОГАЗ УКРАЇНИ»
ДОЧІРНЯ КОМПАНІЯ

ГАЗ УКРАЇНИ



Прес-служба
Телефон: (044) 537 0834
Факс: (044) 537 0834
tkach@gasukraine.com.ua
www.gasukraine.com.ua

м. Київ

25 січня 2005 р.

ПРЕС-РЕЛІЗ

ДК "ГАЗ УКРАЇНИ" ОБМЕЖУВАТИМЕ ПОСТАЧАННЯ ГАЗУ ПІДПРИЄМСТВАМ ТКЕ БОРЖНИКАМ

Внаслідок різкого погіршення стану розрахунків підприємств ТКЕ рівень оплати спожитого ними природного газу зменшився з 87 % у грудні 2004 року до 45 % у січні поточного року. ДК "Газ України" стурбована падінням платіжної дисципліни тими підприємствами комунальної енергетики, які протягом грудня минулого року більш сумлінно здійснювали оплату поточних поставок палива.

З початку 2005 р. аборгованість підприємств комунальної теплоенергетики за спожитий природний газ становила 9 млн грн. Підприємства ТКЕ безоплатно спожили 467 млн куб. м природного газу. 130 підприємств — виробників теплової енергії не сплатили за спожитий у 2005 р. природний газ жодної копійки.

Рівень розрахунків за газ підприємств теплокомуненерго Одеської області у 2005 р. дорівнює 0. Тривожну динаміку нарощення заборгованості демонструють "Дні-

продзержинськтепломережа” (Дніпропетровська обл.), “Северодонецьктеплокомуненерго” (Луганська обл.), “Комсомольськтеплоенерго” (Полтавська обл.), “Козятинтеплокомуненерго” (Вінницька обл.), “Криворізький ГЗКОР” (Кіровоградська обл.), “Обухіврайтепломережа” (Київська обл.), “Прилукитепловодопостач” (Чернігівська обл.) та багато інших. У Житомирській, Івано-Франківській, Рівненській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій областях підприємства комунальної теплоенергетики оплатили лише від 20 % до 40 % вартості спожитого природного газу.

ДК “Газ України” наголошує на неприпустимості подальшого збільшення заборгованості за спожитий природний газ. Компанія закликає споживачів не порушувати зобов’язання щодо вчасної оплати природного газу, оскільки в критичних ситуаціях ДК “Газ України” вдаватиметься до практики обмеження лімітів на споживання газу.

Довідка. Згідно з чинною нормативною базою і умовами газопостачання ДК “Газ України” не має правових підстав для виділення підприємствам-боржникам відповідних обсягів природного газу. Відповідно до встановлених нормативів у разі несвоєчасних розрахунків за спожитий природний газ боржники мають самостійно відмовитися від споживання газу. В іншому разі через п’ять днів після повідомлення про це споживача-боржника підприємства з газопостачання та газифікації здійснюватимуть примусове відключення постачання палива.

*Прес-служба
ДК “Газ України”*

СТРУКТУРА НАК “НАФТОГАЗ УКРАЇНИ”¹

НАК “Нафтогаз України” створена як вертикально інтегрована нафтогазова компанія, що здійснює повний цикл операцій з видобутку, переробки та реалізації нафти і газу. 100 % статутного фонду (СФ) “Нафтогазу України”, розмір якого еквівалентний 650 млн дол., належить Кабінету Міністрів України. Компанія створена з метою вертикальної інтеграції нафтогазового комплексу України.

До складу компанії входять три основних видобувних підприємства — ДК “Укргазвидобування”, ВАТ “Укрнафта” та ДАТ “Чорноморнафтогаз”, кожне з яких має розгалужену виробничу структуру, що забезпечує розвідку та видобуток газу, нафти і газового конденсату.

Переробна база компанії складається з шести газопереробних заводів, що входять до складу ДК “Укргазвидобування” та ВАТ “Укрнафта”. Шебелинське переробне підприємство “Укргазвидобування” потужністю 720 тис. тонн на рік є найсучаснішим підприємством нафтопереробної галузі України. Виробництво мастил та олів здійснює найбільше в СНД спеціалізоване підприємство — ВАТ “Азмол”.

Транспортний напрямок бізнесу Компанії уособлюють оператори газової та нафтової трубопровідних мереж України — ДК “Укртрансгаз” та ВАТ “Укртранснафта”. ДАТ “Укрспецтрансгаз” є оператором з перевезення скраплених газів у межах України.

Реалізацію газу на внутрішньому ринку України здійснює дочірня компанія “Газ України”. Виробничо-збутове підприємство “Нафтогаз” у вересні 2002 р. визначене оператором зі створення фірмової мережі автозаправних станцій НАК “Нафтогаз України”. ДП “Укрнафтогазкомплект” здійснює централізоване постачання матеріально-технічних ресурсів для потреб підприємств “Нафтогазу України”.

¹ www.naftogaz.com.ua

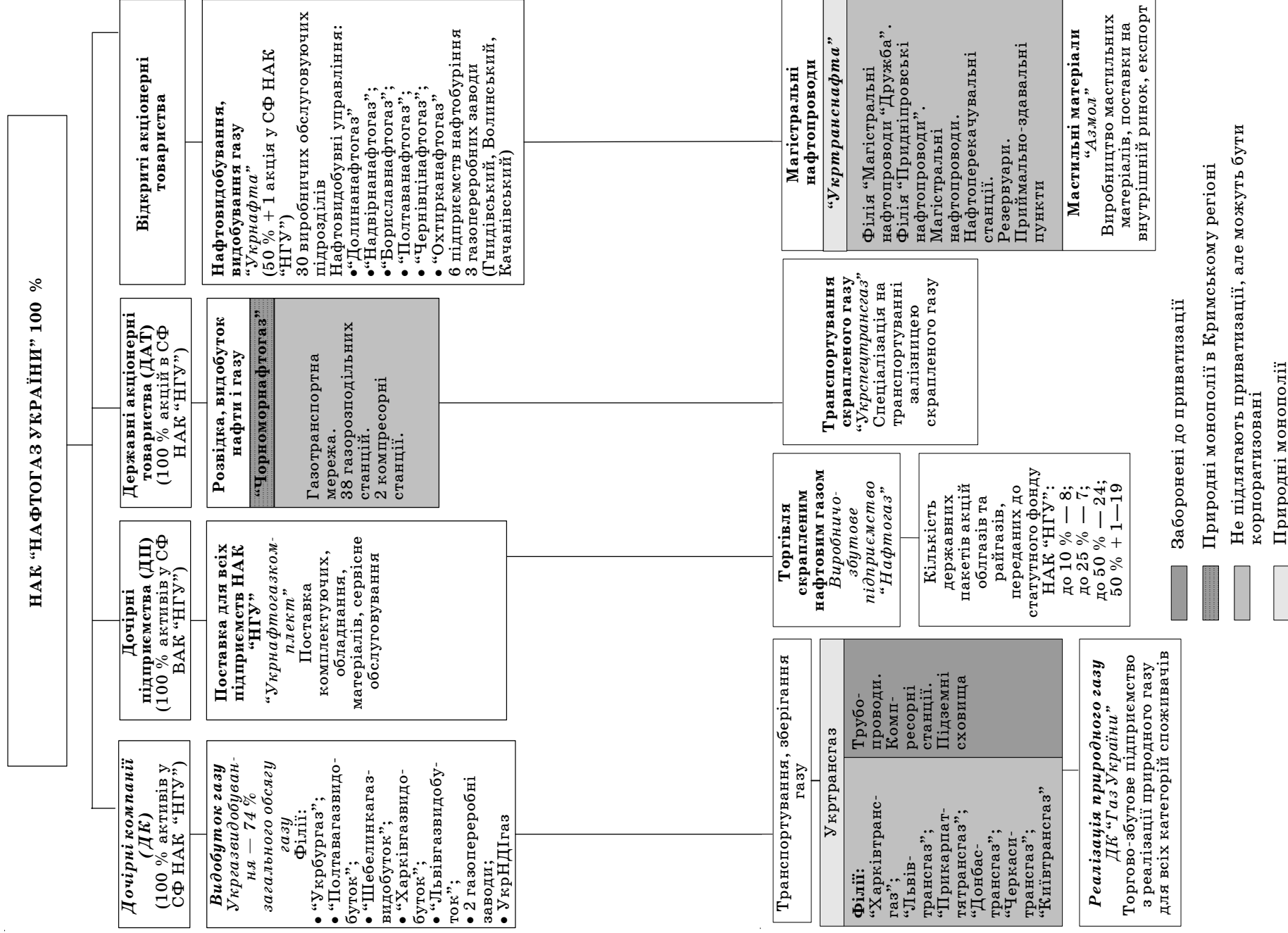


Рис. 1. Структура НАК "Нафтогаз України"

ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ З ПИТАНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Закони України
Про природні монополії, від 20 квітня 2000 р. № 1682-III
Про захист економічної конкуренції, від 11 січня 2001 р. № 2210-III
Про Антимонопольний комітет України, від 26 листопада 1993 р. № 3659-XII
Укази Президента
Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій, від 19 серпня 1997 р. № 853/97
Про запровадження ліцензування діяльності господарюючих суб'єктів у сфері природних монополій, від 17 листопада 1998 р. № 1257/98
Про Основні напрями конкурентної політики на 2002—2004 роки, від 19 листопада 2001 р. № 1097/2001
Галузеві закони України
Про телекомунікації, від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV
Про поштовий зв'язок, від 4 жовтня 2001 р. № 2759-III
Про транспорт, від 10 листопада 1994 р. № 232/94-ВР
Про трубопровідний транспорт, від 15 травня 1996 р. № 192/96-ВР
Про залізничний транспорт, від 4 липня 1996 р. № 273/96-ВР
Про електроенергетику, від 16 жовтня 1997 р. № 575/97-ВР

РОЗПОДІЛ МОНОПОЛЬНОГО І КОНКУРЕНТНОГО СЕКТОРІВ ЗА ГАЛУЗЯМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Галузі	Сектори	
	Монопольний	Конкурентний
Електроенергетика	<ul style="list-style-type: none"> • Транспортування електроенергії магістральною та міждержавною високовольтною мережею електропередач • Транспортування електроенергії низьковольтною мережею електропередач 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробництво електроенергії • Розподіл електроенергії
Нафтогазовий комплекс	<ul style="list-style-type: none"> • Транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами • Транспортування газу трубопроводами та його розподіл • Транспортування інших речовин трубопроводним транспортом 	<ul style="list-style-type: none"> • Видобуток нафти і газу • Реалізація продукції кінцевим споживачам
Залізничний транспорт	<ul style="list-style-type: none"> • Залізничне полотно, системи і пристрої електропостачання • Послуги, що надаються інфраструктурою • Технічні та інформаційні системи, які забезпечують управління рухом поїздів • Централізовано регульована система розробки графіка руху та розкладу поїздів 	<ul style="list-style-type: none"> • Доставка пасажирів і вантажів • Надання послуг вантажними і пасажирськими компаніями. • Весь комплекс транспортно-експедиційних послуг
Зв'язок	<ul style="list-style-type: none"> • Експлуатація місцевих мереж електрозв'язку та радіофікація 	<ul style="list-style-type: none"> • Надання послуг міжміського та міжнародного зв'язку

ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ВАРІАНТИ НАДАННЯ ПОСЛУГ ІНФРАСТРУКТУРИ У ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ

Функції	Варіант 1		Варіант 2		Варіант 3	Варіант 4
	Державні підприємства		Договір оренди	Договір концесії	Власність і експлуатація	Організація послуг користувачами чи місцевими органами влади
	традиційні	акціонерні				
Власність на засоби виробництва	Державна	Акціонерна (контрольний пакет)	Державна (контрольний пакет)	Державна (контрольний пакет)	Приватна (контрольний пакет)	Приватна чи спільна
Галузеве інвестування, координація, розробка політики, регулювання	Головне міністерство	Головне міністерство чи самостійний державний орган	Державний орган за домовленістю з державним підприємством	Державний орган за домовленістю з державним підприємством	Державний орган	Державний орган
Капітальне фінансування (основних фондів)	Субсидії і державні дотації	В основному ринкове фінансування	Державне експлуатаційна фірма	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна	Приватна
Поточне фінансування (оборотні засоби)	В основному субсидії	В основному внутрішні бюджетні надходження	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна	Приватна
Управлінські повноваження	Держава	Державне підприємство	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна	Приватна
Носій комерційного ризику	Держава	Державне підприємство	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна експлуатаційна фірма	Приватна	Приватна

РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ (станом на 5 грудня 2002 р.)

Питання	Польща	Угорщина	Чехія	Німеччина	Франція	Великобританія
1. Коли почалася приватизація національного оператора?	Початок — 1998 р., основний етап — 2000 р., нині держава володіє 22 % акцій TPSA	Початок — 1993 р., кінець — 1998 р. У держави залишається одна золота акція	Початок — 1995 р., 51,1 % акцій Czech Telecom належить державі	Початок — 1995 р., нині держава володіє близько 60 % акцій Deutsche Telekom	В 1996 р. За-раз державі належить 55,5 % акцій France Telecom	Початок — 1984 р., з 1993 року держава володіла 0,2 % British Telecom, приватизацію закінчено в 2000 р.
2. Коли почалася лібералізація телекомунікаційного ринку? Як у часі вона співвідносилася з процесом приватизації?	В 1996 р. було запроваджено дуополію на регіональних ринках місцевого зв'язку, в 2001 р. лібералізовано польське на-	В 1993 р. між Матав та іншими операторами розподілено регіональні консесії на монополію на-	Ринок повністю лібералізовано 1 січня 2001 р., після початку приватизації, але до продажу контрольного	31 січня 1998 р. (після початку приватизації) всі ринки відкрито для конкуренції. Одночасно розпочалася приватизація France	В 1996 р. всі ринки відкрито для конкуренції. Одночасно розпочалася приватизація France	В 1981 р. (за три роки до приватизації) монополію перетворено на дуополію — на ринок допущено

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
	но ринок міжміського зв'язку, з 2003 р. — ринок міжнародного зв'язку	данія послуг місцевого зв'язку, в 2002 р. для монопольних прав закінчується. З 1 січня 2002 р. лібералізовано ринок міжнародного зв'язку	пакета. З 2003 р. абоненти мають можливість обирати оператора своєї абонентської лінії	було відкрито доступ конкурентів до абонентських ліній Deutsche Telekom	Telecom. В 2001 р. було відкрито доступ конкурентів до абонентських ліній France Telecom	панію Mercury. Ринок повністю лібералізовано в 1991 р.
3. Як регулюються тарифи на місцевий зв'язок? Хто надає збиткові послуги?	Тарифи не регулюються, оператори мають лише інформувати про їх зміну регуляторний орган	Регулюються тарифи на універсальні послуги, послуги домінують операторів на ринку стціонарного зв'язку, на дзвінки, що ініціюються зі стаціонарної мережі	Регулюються тарифи на універсальні послуги. Тарифи мають покривати витрати та невеликий прибуток. Визначення виправданих витрат регламентується	Якщо компанія є домінуючим оператором, то вона має попередньо узгодити свої тарифи з регуляторним органом. Ці тарифи мають спиратися на витрати, потрібні для	Регулюються тарифи на універсальні послуги та на послуги, що надаються на ринках, де немає конкуренції	Застосовується виключно до British Telecom. Точну тарифну стелю для абонентської плати домогосподарств, а також тарифів на місцеві, міжміські та міжнарод-

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
		режі та закінчуються на мережі мобільного зв'язку, а також послуги доступу до інтернету використовуються в рамках ТМЗК. Метод регулювання — тарифна стеля, відповідно до затвердженої методики	ментується документами та методиками регуляторного органу. Фактично регулятор встановлює максимальні тарифи на послуги трафічної фіксованої телефонії	надання послуг в ефективний спосіб		ні дзвінки, встановлені на рівні "ІРЦ мінус 4,5 %". Це означає, що зростання тарифів протягом року не може перевищувати річну зміну ІРЦ мінус 4,5%. На виділені лінії 64 Кбіт та менше тарифну стелю встановлено на рівні ІРЦ
4. Чи встановлюється монополія національного оператора на міжміський та міжнародний зв'язок?	Формально — так, до 2003 р. міжнародний та 2001 р. міжміський, втім конкуренція на	Так, до кінця 2001 р.	Так, до кінця 2000 р.	Так, до 1997 р.	Так, до 1996 р.	Так, до 1981 р.

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
	міжнародному ринку іде по інших каналах, зокрема IP-телефонії					
5. Скільки було видано ліцензій на міжміський та міжнародний зв'язок і якої тривалості?	Н/д	Н/д	Загальна кількість ліцензій станом на кінець 2000 р. — 586. Окремих ліцензій на міжміський та міжнародний зв'язок не видається, тривалість дії загальної ліцензії — 20 років	Станом на кінець 2001 р. більш ніж 770 ліцензій та 2000 повідомлень про вихід на ринок (за умов, коли ліцензія не потрібна). Окремих ліцензій на міжміський та міжнародний зв'язок не видається, тривалість дії загальної ліцензії — 20 років	Станом на кінець 2001 р. видано 113 ліцензій. Окремих ліцензій на міжміський та міжнародний зв'язок не видається, тривалість дії загальної ліцензії — 15 років	Загалом на надання послуг стціонарного зв'язку станом на 2001 р. видано понад 170 ліцензій. Окремих ліцензій на міжміський та міжнародний зв'язок не видається, тривалість ліцензії — 25 років

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
				загальної ліцензії — не обмежена		
6. Чи відбувалася реструктуризація національного оператора зв'язку? Якщо відбувалася, то за якими напрямками?	Скоріше, відбувалася реструктуризація. Компанія ТРРА є холдингом, який володіє великою кількістю дочірніх підприємств, які працюють на ринку корпоративних клієнтів та масовому ринку і надають послуги стационарного зв'язку, передачі даних та доступу	Компанія Матав не розподілялася на окремі підприємства. Для управління лінійських цілей виділено 4 напрямки бізнесу: 1) рішення для бізнесу; 2) послуги для домогосподарств; 3) інтернет та мобільний зв'язок. Матав придбав національного мажоритарного акціонера донського	Компанія Czech Telecom не розподілялася на окремі підприємства. В 2001 р. в компанії проведено внутрішню реструктуризацію та виділено 6 груп: 1) група продажу телекомунікаційних послуг (голос та дані); 2) група провайдера оптоволоконних послуг; 3) група про-	Deutsche Telekom не розподілялася на окремі підприємства. В компанії виділено 4 напрямки: 1) Т-Com (стационарний зв'язок); 2) Т-Mobile (мобільний зв'язок); 3) Т-Online (доступ до інтернету та портал); 4) Т-Systems (система інтеграції). Кількість працівників	France Telecom не розподілялася на окремі підприємства, проте має контрольні пакети в інших компаніях. У групі виділено 4 напрямки: 1) мобільний зв'язок; 2) стационарний телефонний зв'язок; 3) інтернет; 4) кабельне ТВ. Кількість працівників	British Telecom перетворено на холдинг, до якого входять 5 компаній: 1) BT Retail (роздрібний продаж телекомунікаційних послуг домогосподарства та підприємствам); 2) BT Wholesale (експлуатує первинну мережу та проває місткість і завершення дзвінків ін-

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
	до інтернету. Кількість працівників TPSA скоротилася з 1999 по 2001 р. на 16 %	оператора та одного зі своїх конкурентів на ринку стаціонарного зв'язку. Кількість працівників скоротилася з 1997 по 2001 р. на 8 %, зокрема тих, які обслуговують стаціонарні лінії — на 37 %	дажу нових неградиційних послуг; 4) група підтримки мереж; 5) група внутрішньокорпоративних послуг; 6) група внутрішніх систем інформаційної підтримки. Компанія також володіє мобільним оператором Mobitel. Кількість працівників Czech Telecom скоротилася з 1996 по 2001 р. на 42 %	працівників Deutsche Telekom збільшилася з 1997 по 2001 р. на 22 %	підприємств групи France Telecom збільшилася з 1999 по 2001 р. на 18 %, проте у Франції скоротилася на 5 %	шим операторам); 3) BT Ignite (надає послуги та комплексні рішення для бізнесу в цілому світі); 4) BT Openworld (продає послуги доступу до інтернету на мовоному ринку в різних країнах); 5) BT Exact Technologies (системна інтеграція). Кількість працівників скоротилася з 1984 по 2001 р. на 43 %

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
7. Якими були принципи розподілу номерної місткості? Скільки вводилося номерів за роками?	Надання номерного зв'язку для публічних операторів перебуває у підпорядкуванні голови ОРТ та здійснюється в порядку надання дозволу або прийняття рішення на основі плану розвитку національного номерного зв'язку для публічних мереж. У видачі номерів відмовлено у випадку	Закон "Про телекомунікації" не регулює питання номерного плану та виділення номерного ресурсу	НРО видає номерний ресурс на основі номерного плану за письмовим запитом юридичних чи фізичних осіб. Виділені номери не підлягають передачі іншим особам. НРО може не видавати номерний ресурс, якщо видача таких номерів не можлива відповідно до номерного плану, або оператор по-	НРО відповідає за структурування та конфігурацію номерного простору з метою задоволення вимог користувачів, телекомунікаційних операторів та провайдерів послуг у будь-який час. НРО встановлює умови, які мають бути виконаними до того, як буде надано право використання номерів,	Стягується плата за видачу номерного ресурсу, яка покриває витрати на управління номерним планом та контролем за ним	У Конвенції про ліцензування 2002 р. для Великобританії не має інформації про те, що стягується плата за виділення номерного ресурсу

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
	ку їх відсутності або невідповідності заявленої потреби до плану розвитку національного номерного зв'язку для публічних мереж. Скасування пакета номерів або його обмеження може відбутися в випадку зміни в плані, невикористання наданого обсягу або його використання невідповідно до законодав-		рушує умови, на яких йому було видано номерний ресурс. НРО може призупинити виділення номерного ресурсу, якщо немає номерів, на строк до 8 місяців. Подання апеляції щодо виділення номерного ресурсу не має часових обмежень. Стягується плата за виділення номерного ресурсу. Розмір плати	яке буде підставою для отримання номерного ресурсу. Номерний ресурс надається після подання заяви встановленої форми телекомунікаційного оператора, провайдера або користувача. За видання рішення про виділення номерного ресурсу стягується плата. Рішення видається у формі серти-		

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
	ства. Про відмову, скасування або обмеження обсягу номерного зв'язку рішення приймає голова ОРТ. Стягується одноразова плата за видачу номерного ресурсу та щорічна плата за використання виділеного номерного ресурсу		залежить від типу виділення номерного ресурсу, типу телекомунікаційних мереж та послуги, а також терміну виділення номерного ресурсу	фіката на виділення номерного ресурсу. НРО може вилучити номери у таких випадках: • одержувач номерів порушує правила чи умови, що встановлені в сертифікаті; • одержувач номерів не сплачує плату за видачу сертифіката про виділення номерного ресурсу;		

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
				<ul style="list-style-type: none"> • одержувач номерів не відповідає за номерами, що йому виділені, або по адресі, що він подав як контактну, протягом 14 календарних днів; • використання номерів одержувачем порушує законодавство; • видані номери підлягають зміні згідно з законом про телекомунікації. 		

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
8. Як змінювалися обсяги доходів і податків до і після приватизації національних операторів зв'язку?	В 2001 р. доходи зросли порівняно з 2000 р. на 9 %. За 9 місяців 2002 р. порівняно з аналогічним періодом 2001 р. — на 4 %	В 2001 р. порівняно з 1997 р. доходи зросли в 2,16 раза. З 1997 по 2001 р. доходи збільшувалися щороку	В 2001 р. порівняно з 1996 р. доходи зросли на 72 %. З 1996 по 2001 р. доходи збільшувалися щороку, крім 2001 р., коли вони змінилися на 2,3 %	За видання рішення про виділення номерного ресурсу (сертифіката на виділення номерного ресурсу) стягується плата	В 2001 р. порівняно з 1997 р. доходи зросли на 84 %. З 1997 по 2001 р. доходи збільшувалися щороку	Доходи зросли в 4,2 раза з 1984 по 2001 р. У жодному з років після приватизації (крім 1993 — через 9 років), доходи не зменшувалися. Обсяг виплачених дивідендів зростав

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6	7
				було мінімальним		
9. Чи створювався фонд універсальних послуг?	Немає фонду універсальних послуг, оператори мають зобов'язання надавати послуги на всій території, на яку їм видано ліцензії. Механізм не відповідає рекомендаціям ЄС	Фонд універсальних послуг фінансує підтримку надання універсальних послуг та покриває витрати з надання універсальних послуг, а також витрати внаслідок діяльності фонду. Фонд є юридичною особою, керує фондом міністр	Є рахунок, з якого компенсують витрати з надання універсальних послуг. Рахунок управляє НРО	Фонд універсальних послуг компенсує витрати з надання універсальних послуг + вартість капіталу – дохід, отриманий від надання універсальних послуг. Управління фондом здійснює НРО	Фонд універсальних телекомунікаційних послуг фінансує собівартість надання універсальних послуг. Рахунками та коштами фонду управляє Deposit and consignment office через спеціально визначений рахунок	Немає фонду універсальних послуг. Витрати покладені на British Telecom та споживачів

Закінчення табл.

1	2	3	4	5	6	7
10. Закон "Про телекомунікації" прийнявся до, під час чи після приватизації (лібералізації)?	Ухвалено 1990 р., після цього до нього вносилися численні зміни. 2001 р., після приватизації, набрав чинності новий Телекомунікаційних кодекс	Одночасно з першим етапом приватизації в 1993 р., з 1 січня 2002 р. набрав чинності новий закон про зв'язок	Ухвалено 2000 р., після приватизації	Ухвалено 25 липня 1996 р., після початку приватизації. Закон лібералізував ринок	Одночасно, згідно з Законом, здійснено і приватизацію, і лібералізацію	Одночасно з приватизацією в 1984 р.
11. Як забезпечувалися питання надання конфіденційного зв'язку та контроль держави за розвитком телекомунікацій до, під час чи після приватизації?	Оператори зобов'язані виконувати завдання щодо національної оборони та безпеки, що передбачені законом	Оператори зобов'язані співпрацювати з органами заціями, які згідно з законодавством збирають конфіденційну інформацію, та з урядовими мережами в межах, передбачених законом	Н/д	Н/д	Н/д	Н/д

**СТРУКТУРА ВЛАСНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ
ЕНЕРГОКОМПАНІЙ (станом на 1 січня 2005 р.)**

Компанія	Держава (% статутного фонду)	Приватні інвестори (% статутного фонду)
1	2	3
Вінницяобленерго	75 + 1 акція	25
Волиньобленерго	75 + 1 акція	25
Дніпрообленерго	75 + 1 акція	25
Закарпаттяобленерго	75 + 1 акція	25
Черкасиобленерго*	41	29
Криворізьобленерго	70	30
Миколаївобленерго	70	30
Хмельницькобленерго	70	30
Чернівціобленерго	70	30
Донецькобленерго	65	25
Харківобленерго	65	35
Київенерго**	62,73	37,27
Запоріжжяобленерго	60,25	39,75
Луганськобленерго***	60,06	39,94
Тернопільобленерго	51	49
Львівобленерго	26,98	73,02
Одесаобленерго	25 + 1 акція	75
Полтаваобленерго	25 + 1 акція	75
Прикарпаттяобленерго	25 + 1 акція	75
Сумиобленерго	25 + 1 акція	75

* 71 % = 46 % + 25 % — передані ЗАТ “УкрЕСКО” під заставу кредиту ЄБРР.

** 62,73 % = 50 % + 12,73 % — комунальна власність Києва.

*** У квітні 2001 р. “Укрсоцбанк” придбав електромережі ВАТ “Луганськобленерго”. ВАТ “Луганське енергетичне об’єднання” є оператором “Укрсоцбанку” з експлуатації цих мереж.

1	2	3
Чернігівобленерго	25 + 1 акція	75
AES-Київобленерго	—	100
AES-Рівнеобленерго	—	100
Житомиробленерго	—	100
Кіровоградобленерго	—	100
Луганське енергетичне об’єднання	—	100
Херсонобленерго	—	100
Севастопольобленерго	—	100
Енергогенеруючі компанії ТЕС		
Донбасенерго	85,77	14,23
Центренерго	78,29	21,71
Дніпроенерго	76,04	23,96
Західенерго	70,11	29,89
Східенерго	—	100

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Авдашева С.Б., Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. — М.: ИЧП: Магистр, 1998. — 320 с.
2. *Аристотель.* Сочинения. — Т. 4. — М.: 1987. — 397 с.
3. *Базилевич В.* Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: теоретико-методологічний аспект // Проблемы экономики переходного общества: Сб. науч. тр. ученых России и Украины / Отв. ред.: В.М. Геец, Д.С. Львов. — Запорожье: ГУ “ЗИГМУ”, 2004. — С. 169—178.
4. *Базилевич В.Д.* Теорія страхування // Наукові записи. — Т. 4. — К.: КПВД “Педагогіка”: КНУ ім. Шевченка, 2004. — С. 28—35.
5. *Базилевич В.* Теоретичні проблеми формування конкурентного середовища у транзитивній економіці // Вісник Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. — Сер. “Економіка”. — 2002. — № 2. — С. 39—41.
6. *Базилевич В.* Формування конкурентного середовища в транзитивній економіці: проблеми, тенденції та протиріччя // Конкуренція. — 2004. — № 2.

7. *Базилевич В., Колчигін О.* Конкуренція як економічна категорія та конкурентні відносини // Вісник КДТЕУ. — 1999. — № 1. — С. 36—46.
8. *Базилевич В.Д., Филюк Г.М.* Роздержавлення природних монопольних структур в Україні // Економіка України. — 2002. — № 3. — С. 35—42.
9. *Базилевич В.Д., Филюк Г.М.* Економічна концентрація та її вплив на економічне середовище // Зб. наук. праць КДТЕУ. — 2000. — С. 42—50.
10. *Баранов Э., Соловьев Ю., Посвятинская Л.* Влияние роста тарифов и стоимости услуг естественных монополий на инфляционные процессы (1999—2003 гг.) // Общество и экономика. — 2004. — № 5—6. — С. 187—200.
11. *Барышева А.В., Сухотин Ю.В., Богачов В.Н. и др.* Монополизм и антимонопольная политика / Ин-т экономики РАН. — М.: Наука, 1993. — 240 с.
12. *Белюсова Н.И. и др.* Системный анализ естественных монополий: характеристики объектов, модели и методы оценки // Системные исследования. Методические проблемы. — М.: Эдиториал УРСС, 1996. — С. 298.
13. *Беседин И.* О структурной перестройке железнодорожного транспорта в Российской Федерации // Вопр. экономики. — 1998. — № 4. — С. 83—98.
14. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело ЛТД, 1992.
15. *Богачев В.Н.* Прибыль?!... О рыночной экономике и эффективности капитала. — М.: Аудит, 1992. — 287 с.
16. *Богачевич М.П.* Система постачання в залізничній монополії у перехідному періоді: структура, особливості функціонування // Залізничний транспорт України. — 1998. — № 4—5. — С. 17—19.
17. *Бокарева Н.А., Бондарь Л.А. и др.* Монополизм и антимонопольное регулирование: опыт, проблемы, решения. — М.: Наука, 1991. — 137 с.
18. *Борг “Нафтогазу” України перед бюджетом зріс на 24 % — до 5,4 млрд грн // Газ & Нафта. Енергетичний бюлетень. — 2000. — № 6. — С. 28.*
19. *Боротьба з корупцією — життєво необхідна справа. Виступ Президента України Леоніда Кучми на Все-*

українській нараді з проблем боротьби із організованою злочинністю і корупцією та захисту прав людини // Урядовий кур'єр. — 2004. — 31 січня — № 19. — С. 4.

20. Борьба на два фронта // Украинская экономика: целостный комментарий. — 1999. — Сентябрь. — С. 42—43.

21. *Бродский Н.Ю.* Естественная монополия и ее экономические границы // Вестн. Моск. ун-та. — Сер. 6. — Экономика. — 1999. — С. 60—76.

22. *Буткин С.* Пока государство определялось условиями продажи “Донбасэнерго” подешевело на порядок // Укр. инвестиционная газета. — 2000. — 25 января. — С. 8.

23. Бутыркин А. Проблемы реформирования естественных монополий // МЭ и МО. — 2003. — № 2. — С. 25—32.

24. *Варга Е.* Проблемы образования монополий: “организованный капитализм” // Мировое хозяйство и мировая политика. — 1929. — № 11-12. — С. 24.

25. *Варламова А.* Конкуренция и монополия // Риск. — 1997. — № 5. — С. 56—60.

26. *Варнаевский В.* Реформирование мировой электроэнергетики // МЭ и МО. — 2003. — № 12. — С. 3—11.

27. *Веймер Д.Л., Вайнинг Е.Р.* Аналіз політики: концепції і практика: Пер з англ. І. Дзюб, А. Олійник; Наук. ред. О. Кілієвич. — К.: Основи, 1998. — 654 с.

28. *Вильсон Дж., Цапелик В.* Естественные монополии в России: история и перспективы развития системы регулирования // Вопр. экономики. — 1995. — № 11. — С. 80—87.

29. Вісник програми сприяння парламенту України, 2002.

30. *Воцилко В.* Залізна логіка галузі // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. — 2003. — № 3 (6). — Ст. 5.

31. Всемирная история экономической мысли. — М.: Мысль, 1989. — Т. 3. — С. 149.

32. *Галкин В.В.* Методы недобросовестной конкуренции: экономическое содержание и правовое регулирование. — Воронеж, 1996.

33. *Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: В 2 т. / Общ. ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экон. шк., 1998. — Т. 2. — 503 с.

34. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічних знань: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 1999. — 543 с.

35. *Гильфердинг Р.* Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. — М.: Соцэкиз, 1959. — 248 с.

36. *Гоббс Т.* Сочинения: В 2 т. — М.: Мысль: Философское наследие, 1991. — Т. 2. — 736 с.

37. *Гольдштейн Ю.* Организованный капитализм и буржуазные экономисты // Мировое хозяйство и мировая политика. — 1929. — № 11—12. — С. 39.

38. *Гомонай В.* Монополисты не имеют права вести себя как им хочется // Бизнес. — 1999. — № 27 (338). — С. 8.

39. Государственный бюджет: политика и бизнес // Голос Украины. — 1999. — 30 ноября. — № 222 (2224). — С. 11.

40. Государство и экономика / Л.Е. Мельник, Н.Х. Колецкий, Н.Н. Цебенко, С.А. Сафронов; Днепрпетр. гос. агр. ун-т. — Запорожье: Пороги, 1997.

41. *Гумен М., Філіпенко А., Бандера В.* Перехідна українська економіка: стан і перспективи. — К.: Академія, 1996 — 224 с.

42. *Деркач М.* Формування та регулювання українського газового сектору // Економіст. — 1999. — № 6. — С. 72—73.

43. *Дзюбик С., Ривак О.* Механізм регулювання ринкової економіки. — К.: Ін-т держ. управління і самоврядування при КМУ, 1993.

44. *Дияк І.* Бюджет-2005: рента, как источник неконкурентоспособности // Голос Украины. — 2004. — 16 ноября. — № 215 (3465). — С. 8.

45. *Діак І.* Безпека газопостачання України // Газ & Нафта. Енергетичний бюлетень. — 2000. — № 5. — С. 8—10.

46. *Долан Е.Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель: Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под

общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. — СПб., 1992. — 496 с.

47. *Дорнбуш Р.* Иностранный капитал — троянский конь для переходной экономики // Финансовая Украина. — 1995. — № 40. — С. 14.

48. *Дьомкіна А.* Принципи цінової політики телекомунікаційних підприємств // Предпринимательство, хозяйство, право. — 1999. — № 8. — С. 39—42.

49. “Дюпон”: четверть века на российском рынке // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 1. — С. 90.

50. Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд / За ред. Дж. Хансена, В. Канівської. — К.: Світовий банк, 1999. — С. 82.

51. Європейська інтеграція та Україна: Навч.-метод. посіб. — К.: ТОВ “Макрос”, 2002. — С. 79—80.

52. *Єщенко П., Палкін Ю.* Акціонування як форма роздержавлення // Економіка України. — 1993. — № 3. — С. 67—72.

53. *Жаліло Я.А.* Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинутих країн / Рада нац. безпеки при Президентові України; Нац. ін-т стратегічних досліджень. — К., 1996. — 80 с.

54. *Жильцов Е.Н.* Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. — М.: Изд-во МГУ, 1995. — С. 185.

55. *Завада О.* Житлово-комунальне господарство: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства // Економіка України. — 2000. — № 10. — С. 4—13.

56. Закон України “Про Антимонопольний комітет України” від 26.11.1992 р. № 3660-12 (із змін. та доп.) // Конкуренційне законодавство України: Юрид. зб. — К.: АМК, 2002. — С. 24—44.

57. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 р. № 2210-III (із змін. та доп.) // Конкуренційне законодавство України: Юрид. зб. — К.: АМК, 2002. — С. 45—91.

58. Закон України “Про природні монополії” від 20.04.2000 р. № 1682-III.

59. Звіти Антимонопольного комітету України за 1994—2003 рр.

60. *Іванов И.Д.* Современные монополии и конкуренция (формы и методы монополистической практики). — М.: Экономика, 1980.

61. *Ильин И.* Проблемы реформирования федерального железнодорожного транспорта // Вопр. экономики. — 1998. — № 4. — С. 99—114.

62. Иначе все это будут только заклинания // Зеркало недели. — 2000. — 25 матра. — № 12/285. — С. 9.

63. *Карпінський Б., Макух Б.* Транспортна система України в контексті європейської інтеграції // Економіка України. — 1998. — № 7. — С. 17—24.

64. *Карсекин В., Сипливи Ю.* Удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання діяльності сфери послуг // Економіка України. — 1996. — № 8. — С. 67—71.

65. *Карцев В.С., Ключиков Г.Н.* Краткий очерк истории приватизации в Украине. — К.: Полиграф-Информ, 2001.

66. *Каттан Дж.* Введение в стандартизацию: антимонопольный анализ // США: экономика, политика, идеология. — 1992. — № 6. — С. 22—32.

67. *Качалин В.* Регулирование и дерегулирование — два направления антимонопольной стратегии в США // МЭ и МО. — 1997. — № 6. — С. 5—17.

68. *Качалин В.В.* Система антимонопольной защиты общества в США / РАН. Ин-т мировой экономики и международных отношений. — М.: Наука, 1997.

69. Квартальні передбачення // Є. Ахтирко та ін. — Другий квартал 2003. — К.: Міжнар. центр перспективних досліджень, 2003. — Ст. 36.

70. *Кваснюк Б.* Інвестиційна політика та відтворення в Україні. // Економіка України. — 1997. — № 9. — С. 17 (16—24).

71. *Кириленко В.І.* Мікроекономіка: Навч. посіб. — К.: Таксон, 1998. — С. 332.

72. *Кириченко И.Г. и др.* Рыночная экономика и государственное регулирование. — Д.: Пороги, 1997.

73. *Климко Г.Н.* Проблема ефективності використання іноземних кредитів в економіці України // *Фінанси України*. — 1997. — С. 29—37.

74. *Кокорев В.* Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // *Вопр. экономики*. — 1998. — № 4. — С. 115—133.

75. *Коломийченко О.В., Котелкина Е.И., Соколова И.П.* Регулирование естественных монополий: анализ мирового опыта и построение системы регулирования в Российской Федерации. — СПб., 1995.

76. *Кононенко В.І.* Функції ціни в умовах формування ринкової економіки. — К.: Наук. думка, 1994. — С. 160.

77. *Константинов В.* Шанси України, пов'язані з лібералізацією західноєвропейського енергетичного ринку (тези доповіді) // *Економіст*. — 1999. — № 6. — С. 39.

78. Концепция структурной реформы федерального железнодорожного транспорта // *Вопр. экономики*. — 1998. — № 4. — С. 73—82.

79. Концепція державної політики у сфері постачання та транзиту сирої нафти: Затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5.04.2002 р. № 178.

80. *Корнаи Я.* Дефицит. — М.: Наука, 1990. — 607 с.

81. *Коровіна З., Ігольніков О.* Про єдину систему пенсійного забезпечення, обґрунтовані тарифи на житлово-комунальні послуги без пільг і привілеїв // *Економіка України*. — 1999. — № 1. — С. 53—54.

82. *Кривенко К.* Теорія ринкової економіки і практика переходу України до ринку. — Т. 4: Економіка України. — 1992. — № 7. — С. 66—68.

83. *Кузьменко Л.Г.* Створення незалежних регулюючих комісій — важливий крок до запровадження ефективних механізмів регулювання у сфері природних монополій // *Матеріали міжнар. наук.-практ. конференції “Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі ХХІ століття”*. — К.: КДТЕУ, 2000.

84. *Кульчинський Р.* Газово-психічна атака // *Галицькі контракти*. — 2000. — 26 червня. — С. 8—9.

85. *Курс економіки: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга*. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 720 с.

86. *Лазня І.В.* Відносини власності в умовах формування ринкової економіки в Україні. — К.: Логос, 1997. — 316 с.

87. *Леонтьева Е.* Приватизация государственных предприятий в Японии // *МЭ и МО*. — 1995. — № 2. — С. 101—109.

88. *Лившиц А.Я., Никулина И.Н., Груздева О.А. и др.* Введение в рыночную экономику. — М.: Высш. шк., 1994. — С. 408.

89. Лист Міністерства економіки “Про порядок ціноутворення” від 15.10.1997 р. № 27-23/142.

90. Лист НКРЕ “Щодо опрацювання механізмів державного регулювання природних монополій” від 07.02.2001 р. № 05-30-09/349.

91. *Лукінов І.* Економічні трансформації (наприкінці ХХ століття). — К.: Ін-т економіки НАН України, 1997.

92. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: Хадгар-Демос, 1992. — 785 с.

93. *Мальгинов Г.* Участие государства в управлении корпоративными структурами в России // *Вопросы экономики*. — 2000. — № 9. — С. 18.

94. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. — 2-е изд. — Т. 1. — С. 559—560.

95. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. — 2-е изд. — Т. 4. — С. 166.

96. Материалы Конференции ООН по торговле и развитию. — Женева, 13.11.1995. — С. 30—37.

97. *Миронов В., Яковлев А., Зимогляд А.* Российский монополизм и приватизация // *Економіст*. — 1995. — № 6. — С. 88—73.

98. Монополизм и антимонопольная политика у “них” и у “нас” (за круглым столом Института экономики АН СССР) // *Вопр. экономики*. — 1990. — № 6. — С. 60—100.

99. *Мочерний С.В.* Роздержавлення та приватизація // *Економіка України*. — 1992. — № 2. — С. 23—34.

100. *Мукмінова Т.* Природна монополія набуває нової організаційно-правової форми функціонування //

Залізничний транспорт України. — 2000. — № 3. — С. 57—60.

101. *Мурга С.* Еволюція розрахунків в електроенергетиці України // *Економіст*. — 2000. — № 10. — С. 55—57.

102. *Мухин В.* Российские вертикально интегрированные нефтяные компании: проблемы управления // *Вопр. экономики*. — 1998. — № 1. — С. 148—153.

103. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономикс. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 784 с.

104. *Нестеренко О.* Державне антимонопольне регулювання // *Економіка України*. — 1997. — № 3. — С. 19—22.

105. *Нестеренко О.* Природна монополія: теорія та практика функціонування. // *Економіка України*. — 1997. — № 10. — С. 37—45.

106. *Никеров Г.И.* Антитрестовское регулирование: монополии и конкуренция // *США: экономика, политика, идеология*. — 1990. — № 9.

107. *Никитин С., Глазова Е., Степанова М.* Государство и проблема монополии // *МЭ и МО*. — 1994. — № 7. — С. 91—103.

108. *Никифоров А.* Изменение в законе “О конкуренции...” и борьба с установлением монопольных цен // *Вопр. экономики*. — 1995. — № 11. — С. 58—67.

109. *Никифоров А.* Ценовое регулирование естественных монополий // *Вопр. экономики*. — 1998. — № 4. — С. 134—143.

110. *Новицкий В., Круть А.* Реформирование электроэнергетики Украины // *Економіст*. — 1997. — № 10. — С. 71—76.

111. О порядке ценообразования: Письмо Министерства экономики Украины № 27-23/142 от 15.10.1997.

112. Обсяг промислової продукції, відвантаженої за бартерними угодами у січні — червні 2000 р. // *Експрес-доповідь / Державний комітет статистики України*. — 2000. — 11 серпня — № 263.

113. *Оганян Г.* Енергоносії — головний біль України // *Економіка України*. — 1999. — № 11. — С. 57.

114. *Ордовер Д., Питтман Р.* Конкурентная политика для естественных монополий // *Журнал для акционеров*. — 1993. — № 1. — С. 33—36.

115. Основні напрямки прискорення реформування житлово-комунального господарства: Схвалено Указом Президента України від 19.10.1999 р. № 1351/99.

116. Отчет о мировом развитии — 1994. Инфраструктура и развитие // *Отчет Всемирного банка*. — Вашингтон, 1995.

117. *Паламарчук В., Клисински Я., Филюк Г.* Об экономико-правовых основах государственного регулирования естественных монополий в Украине // *Zeszyty naukowe. Wyzszej szkoly zarzadzania w Czstochowie. Czstochowskie wydawnictwo naukowe*, 2003. — Nr. 1 (21).

118. *Палачін Х., Розев'єр А.* Перспектива наступних кроків приватизації в Україні // *Економічні есе*. — Вип. 1: Українські підприємства в постприватизаційний період. — К.: Ін-т реформ, 2000.

119. *Петти В.* Трактат о налогах и сборах // *Антология экономической классики*. — М., 1993. — Т. 1. — С. 60.

120. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1985. — 512 с.

121. *Пикулькин А.В.* Система государственного регулирования. — М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1997.

122. *Пилипенко Ю.І.* Економічний монополізм та його регулювання: Автореф. дис. ... канд. екон. наук 08.01.01 / *Дніпропетр. агр. ун-т*. — Д., 1995.

123. *Пиндайк Р., Рубинфельд Д.* Микроэкономика / *Науч. ред.: В.Т. Борисович, В.М. Полтерович, В.И. Данилов и др.* — М.: Экономика, 1992.

124. Підсумки роботи транспортного комплексу України за січень — серпень 2000 р. // *Експрес-інформація / Державний комітет статистики*. — 2000. — 18 вересня. — № 306.

125. *Портер М.* Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. — М.: *Международ. отношения*, 1993.

126. *Портер М.Е.* Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. — К.: *Основи*, 1998. — 320 с.

127. Постанова КМУ “Про вдосконалення порядку формування цін” № 1998 від 18.12.1998 р. // www.kmu.gov.ua

128. Постанова КМУ “Про вдосконалення системи державного регулювання тарифів на житлово-комунальні послуги” № 1168 від 28.10.1997 р. // www.kmu.gov.ua

129. Постанова КМУ “Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських Рад щодо регулювання цін (тарифів)” № 1548 від 25.12.1996 р. // www.kmu.gov.ua

130. Постанова КМУ “Про Положення про державне регулювання цін (тарифів) на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання, роботи і послуги монопольних утворень” від 22.02.1995 р. № 135. // www.kmu.gov.ua

131. Постанова НКРЕ “Умови та правила здійснення підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з постачання природного газу за регульованим тарифом” № 1043 від 12.08.1999 р. // www.rada.gov.ua

132. Постанова НКРЕ “Умови та правила здійснення підприємницької діяльності (ліцензійні умови) з постачання природного та нафтового газу розподільчими газопроводами” № 1263 від 30.09.1999 р. // Газ & нафта. Енергетичний бюлетень. — 1999. — Вересень. — № 39/45.

133. Пояснювальна записка до проекту Закону України “Про телекомунікації” від 13.02.2003 р. — Ст. 16.

134. Приватизация и развитие рыночных форм хозяйствования: Сб. науч. трудов. — К.: АН Украины. Ин-т экономики, 1993. — С. 117.

135. Приватизация крупных промышленных предприятий / Г.М. Скударь, В.А. Панков, А.С. Яськов, З.Ф. Конурная. — К.: Техника, 1995. — С. 118.

136. Проблеми використання світового досвіду державного регулювання економіки: Зб. наук. праць / В.І. Кононенко та ін. (відп. ред.); НАН України. — К.: Ін-т економіки НАН України. — 1997. — 117 с.

137. Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідом. наук. зб. — К.: Либідь, 1992.

138. Програма реструктуризації залізничного транспорту України: Офіц. документ. — К., 1998. — С. 145.

139. Програма реструктуризації Українського об'єднання електрозв'язку “Укртелеком”: Затв. пост. Кабінету Міністрів України від 04.01.1998 р. № 1.

140. Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2002—2005 роки та на період до 2010 року: Схвалена пост. Кабінету Міністрів від 14.02.2002 р. № 139.

141. Регулирование естественных монополий // Общество и экономика. — 1996. — № 5. — С. 110—115.

142. Регулирование естественных монополий: Материалы конференции ООН “Исследования по ОДП, относящиеся к положениям комплекса принципов и правил”. — Женева, 18.10.1993. — С. 24—27.

143. Реформування економіки України: Зб. наук. праць. — К.: НАН України. Ін-т економіки, 1997. — С. 56—64.

144. Рибалкін В., Мамічева Л. Акціонерна власність — внутрішня основа формування і функціонування соціального ринкового господарства // Економіка України. — 1998. — № 2. — С. 45—59.

145. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М.: Прогресс, 1986. — 471 с.

146. Розвиток внутрішніх ринків в Україні: добробут завдяки конкуренції. — К.: Ін-т екон. досліджень та політ. консультацій, 2003. — Травень.

147. Розпорядження АМК “Методичні рекомендації щодо визначення монопольних цін” від 05.04.2002 р. № 49-р // Конкуренційне законодавство України: Юрид. зб. — К.: АМК, 2002. — С. 243—261.

148. Романтизм, от которого пора избавиться // Бизнес. — 2000. — № 6 (369). — С. 24.

149. Российская экономика: условия выживания, предпосылки развития (доклад Государственного ун-та — Высшей школы экономики) // Вопр. экономики. — 1999. — № 7. — С. 41.

150. Рубан А. Економічні аспекти реформування газотранспортної системи України за участю іноземних

інвесторів // Економіка України. — 2001. — № 2. — С. 27.

151. *Рябченко О.* Приватизація енергетичного сектору України // Економіст. — 1999. — № 6. — С. 39—41.

152. *Савватеева И.* Естественные монополии: Их боится государство // Известия. — 1997. — 6 февраля. — № 23.

153. *Самуэльсон П.* Экономика. — М., 1992.

154. *Санько Г.Г.* Монополизм и антимонопольное регулирование. — Минск: БГЭУ, 1997. — С. 95.

155. *Сапожникова Н.Т., Сауткин С.И.* Естественная монополия: опыт реформирования электроэнергетики Великобритании // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 6. — С. 69.

156. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. — М.: Прогресс, 1988. — 560 с.

157. *Семенюк В.* Трепещите, монстры! // Бизнес. — 1999. — 5 июля. — № 21. — С. 9.

158. Система регуляторів перехідної економіки України: Монографія / Ред. кол.: В.І. Кононенко (відп. ред.) та ін. — К.: НАН України. Ін-т економіки 1999.

159. *Скрыпник В.И.* Энергетика России: естественная монополия на свободе // Общество и экономика, 1995. — № 9. — С. 94—101.

160. Современный цивилизованный рынок: зарубежный опыт и его распространение в СНГ / А.И. Ракитов, В.К. Сенчагов, Р.И. Капелюшников и др. — Ярославль, 1995.

161. *Соколов Ю.* Стандартизация качества транспортного обслуживания // Железнодорожный транспорт. — 1999. — № 10. — С. 58—61.

162. Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Щорічник наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. — Л., 1996.

163. Справочник по регулированию электросвязи / Под ред. Х. Итвена; Всемирный банк. — Маккарти Тетро, 2000.

164. *Стародубовская И.* Основы антимонопольной политики // Вопр. экономики. — 1990. — № 6. — С. 31.

165. Статистичний щорічник України за 1998 рік / Держкомстат України; За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Техніка, 1999. — 573 с.

166. *Стивен К.* Салоп измерение простоты выхода на рынок // Антитрестовский бюллетень. — 1986. — Лето. — С. 551—571.

167. *Стиглиц Дж.Е.* Экономика государственного сектора: Пер. з англ. Р. Скільського та А. Олійника. — К.: Основи, 1998. — С. 854.

168. *Струк В.* Естественны ли естественные монополии? // Деловая Украина. — 1998. — № 25. — С. 1—2.

169. *Студенцов В.* Государство и естественные монополии // МЭ и МО. — 1995. — № 9. — С. 87—97.

170. *Студенцов В.* США: поиск оптимального режима отраслевого регулирования // Экон. науки. — 1996. — № 6. — С. 102—109.

171. *Супрун В.П.* Без державного регулювання сфери природних монополій економіка країни втрачає великі кошти // Консультант. — 2000. — 4 липня. — № 27 (246). — С. 1—2.

172. Тези міжнародної конференції “Особливості регуляторної політики у сфері ІКТ в Україні”. 10—11 червня 2003 р. — К., 2003.

173. Тенденции и направления приватизации / Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой. — Т. 1. — № 1. — М.: Междунар. отношения, 1993.

174. Толкая телегу поперек // Укр. экономика: целостный комментарий. — 1999. — Май. — С. 38—40.

175. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / Ін-т ек. прогнозування; За ред. В.М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — С. 98.

176. Трепещите, монстры // Бизнес. — 1999. — 5 июля. — № 27 (338). — С. 8.

177. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. — С. 517—557.

178. Указ Президента України “Про запровадження ліцензування діяльності господарюючих суб’єктів у сфері природних монополій” № 1257/98 від 17.11.1997 р.

179. Указ Президента України “Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері природних монополій” № 853 від 19.09.1997 р.

180. Указ Президента України “Про заходи щодо стримування темпів зростання цін” № 508 від 03.11.1993 р.

181. Указ Президента України “Про основні напрями конкурентної політики на 1999—2000 роки та заходи щодо їх реалізації” № 219/99 від 26.02.1999 р.

182. Указ Президента України “Про прискорення реформування житлово-комунального господарства” № 1351/99 від 19.10.1999 р.

183. Україна: відновлення зростання на засадах справедливості. Меморандум про економічний розвиток України // Дослідження Світового банку. — К.: Міжнар. центр перспективних досліджень, 1999.

184. Український щорічник “Україна у цифрах. 1998”. — К., 1999. — С. 36—41.

185. “Укртелеком” в этом году продан не будет, но деньги в бюджет поступят // Укр. инвестиционная газета. — 2000. — 21 марта. — С. 17—19.

186. *Фадеев Г.* Железнодорожный транспорт России: состояние, перспективы, возможности // Экономист. — 1995. — № 12. — С. 3—11.

187. *Фейгин В.* Газовая промышленность России: состояние и перспективы // Вопр. экономики. — 1998. — № 1. — С. 143—147.

188. *Филлюк Г.М.* Економіко-правові засади державного регулювання природних монополій в Україні // Економіка України. — 2001. — № 8. — С. 48—53.

189. *Филлюк Г.М.* Економічні аспекти роздержавлення природних монополій. // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. — К., 2002. — Ст. 67—74.

190. *Филлюк Г.М.* Конкуренція та антимонопольні важелі держави // Банківська справа. — 1999. — № 3. — С. 68—70.

191. *Филлюк Г.М.* Напрями підвищення інвестиційної привабливості природних монополій в Україні // Фінанси України. — 2000. — № 8. — С. 56—67.

192. *Филлюк Г.М.* Особливості регуляторної політики на ринках природних монополій в трансформаційній економіці України // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. — К., 2003. — Ст. 142—149.

193. *Филлюк Г.М.* Принципи державного регулювання суб'єктів природних монополій в Україні // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка. — Сер. “Економіка”. — 2002. — № 58—59. — С. 88—94.

194. *Филлюк Г.М.* Природні монополії та їхнє регулювання в ринковій економіці // Вісник КДТЕУ. — 1999. — № 4. — С. 116—122.

195. *Филлюк Г.М.* Сучасні тенденції та проблеми регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в Україні // Економіка України. — 2004. — № 7. — С. 35—36.

196. *Филлюк Г.М.* Фінансово-економічні аспекти тарифної політики на ринках природних монополій // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 55—63.

197. *Фишер С.* Экономика: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисловие Г.Г. Сапова. — М.: Дело ЛТД, 1997. — 864 с.

198. *Хайек Ф.* Конкуренция как процедура открытия // МЭ и МО. — 1989. — № 12.

199. *Хайман Д.Н.* Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т.: Пер с англ. — Т. 2. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 384 с.

200. *Хейне П.* Экономический образ мышления. — М.: Мысль, 1991.

201. *Хмелевський Є.* Амортизаційна політика й оновлення промислово-виробничих основних фондів // Економіка України. — 1999. — № 3. — С. 41—47.

202. *Христулакіс Н.* Приватизація, державний борг, урядова політика. — Прага: Центр екон. досліджень Карлівського ун-ту. — 1993. — С. 2.

203. *Цветов Ю.М.* Научные проблемы и практические задачи интеграции транспорта Украины в европейскую и мировую транспортную систему: Сб. докл. “Транспорт — 21 век”. — О., 1998. — С. 169—179.

204. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции: реорганизация теории стоимости: Пер. с англ. Э.Т. Лейкина, Л.Я. Розовского. — М.: Экономика, 1996.

205. Чернюк Л., Кравцова Л., Олейник Г. Реструктуризация “Укрзалізниця” // Бизнес. — 1999. — № 9 (330). — 10 мая. — С. 63—68.

206. Шахмалов Ф.И. Государство и экономика: власть и бизнес. — М.: Экономика, 1999.

207. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 698 с.

208. Шулико В. Транзит нефти через территорию Украины // Экономист. — 1999. — № 6. — С. 80—82.

209. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия: Пер с англ. — М.: Экономика, 1995. — 540 с.

210. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.

211. Шурько В.М. Преобразование государственной собственности в период экономических реформ. — М.: ВШПП, 1997. — С. 248.

212. Японская экономика в преддверии XXI века. — М.: Наука. — 1991. — 406 с.

213. Baumol W.J. On the Proper Cost Tests for Natural Monopoly in a Multiprodukt Industry // The American Economic Review. — 1977. — V. 67. — № 5.

214. Baumol W.J., Panzar J.C., Willing R.D. Contestable Markets and the Theory of Industri Structure. — N. Y., 1982.

215. Chamberlain E. The Theory of Monopolistic Competition. — Cambridge: Harvard University Press, 1936.

216. Communication From the European Commission on Servcies of General Interst: Official Jornal. — 2001. — No. 17. — P. 4.

217. Demsetz H. The Orqanization of Activity. Oxford, 1988. — Vol. 2.

218. Handbook of Industrial Orqanization / Ed. by R. Schmalense, R.D. Willing. — Amsterdam etc.: Nopth — Holland, 1989. — V. 1, 2.

219. Joseph K. Reversing the Trend. — Chichester, End, 1975.

220. MacAvoy P.W. Energy Policy (“An Economic Analysis”, N. Y., 1982); Joskow P.L. and Noil R. Regulation in the Theory and Practive; an Overview (“Studies in Public Regulation”, Cambridge (Mass.). 1981. — P. 1—65.

221. Marshall A. Principles of Economics. — London: Macmillan, 1927; Clark J.M. The Economics of overhead Costs. — Chicago: University of Chicago press, 1923.

222. Panzar J.C. Technological Determinates of Firm and Industri Structure, 1989.

223. Pigou A.C. The Economics of welfare. — London: Macmillan, 1924; Farrer T.H. The State in Its Relation to Trade. — London: Macmillan, 1934.

224. Quinet E., Touzeri L., Tribel H. Economie de Transport. — Paris: Economica, 1982.

225. Robinson J. The Economic of Imperfect Competition. — London: Macmillan, 1934.

226. Sharkey W. The Theory of Natural Monopoly. — Cambridge: Cambr. Univ. Press, 1982.

227. Stigler G.J. Theory of Economic Regulation. — In: Stigler G.J. Citizen and the State. — Chicago, 1975. — P. 114.

228. Sykes A., Robinson C. Current Choices. Good Ways and Bad to Privatise Electricity. — London, 1987. — P. 31—32.

Наукове видання

*БАЗИЛЕВИЧ Віктор Дмитрович,
ФІЛЮК Галина Михайлівна*

ПРИРОДНІ МОНОПОЛІЇ

Монографія

В Україні книгу можна придбати за адресами:

- м. Київ, вул. М. Грушевського, 4, маг. “Наукова думка”, тел. (044)228-06-96;
- м. Київ, вул. Л. Толстого, 11/16, маг. “Книги”, тел. (044)230-25-74;
- м. Київ, Майдан Незалежності, ТЦ “Глобус”, маг. “Книжковий світ”, тел. (044)238-59-41;
- м. Київ, вул. Стрілецька, 13, маг. “Абзац”, тел. (044)238-82-65;
- м. Дніпропетровськ, вул. Московська, 15, маг. “Галерея книги”, тел. (0562)36-05-38;
- м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 67, ТЦ “Гранд Плаза”, маг. “Книжковий всесвіт”, тел. (056)740-10-38;
- м. Запоріжжя, просп. Леніна, 147, маг. “Буква-Запоріжжя”, тел. (0612)49-00-08;
- м. Івано-Франківськ, Вічовий майдан, 3, маг. “Сучасна українська книга”, тел. (03422)3-04-60;
- м. Кіровоград, вул. К. Маркса, 51, маг. “Буква”;
- м. Кривий Ріг, просп. Гагаріна, 38-а, маг. “Буква”, тел. (0564)78-92-83;
- м. Луцьк, просп. Волі, 41, маг. “Знання”, тел. (03322)4-23-98;
- м. Львів, вул. Шевська, 6/2, Книжковий дім “Буква”, тел. (032) 294-82-08;
- м. Львів, просп. Шевченка, 16, маг. “Ноги”, тел. (0322)72-67-96;
- м. Львів, просп. Шевченка, 8, книгарня ДВЦ НТШ, тел. (0322)79-85-80;
- м. Миколаїв, вул. Радянська, 13, маг. “Буква”, тел. (0512)47-61-61;
- м. Одеса, вул. Преображенська, 59/61, маг. “Книголов”, тел. (0482)34-75-99;
- м. Одеса, вул. Дерибасівська, 14, маг. “Книжкова перлина”, тел. (0482)35-84-04;
- м. Сімферополь, вул. Сергєєва-Ценського, 4-а, маг. “Буква-Сімферополь”, тел. (0652)27-31-53;
- м. Харків, вул. Сумська, 51, маг. “Books”, тел. (0572)14-04-71, 14-26-73, 14-26-74;
- м. Херсон, вул. Суворова, 19, маг. “Буква”, тел. (0552)22-31-64;
- м. Хмельницький, вул. Подільська, 25, маг. “Книжковий світ”, тел. (03822)6-60-73;
- м. Черкаси, вул. Б. Вишневецького, 38, маг. “Світоч”, тел. (0472)47-92-20;
- м. Чернігів, вул. Леніна, 45, маг. “Будинок книги”, тел. (04622)7-30-03;

**Книготорговельним організаціям та оптовим покупцям
звертатися за тел.: (044) 537-63-61, 537-63-62; факс: 235-00-44.
E-mail: sales@books.com.ua**

Підп. до друку 21.09.2005. Формат 60×90 1/16.

Папір офс. Друк офс. Гарнітура шкільна.

Ум. друк. арк. 23. Обл.-вид. 19,5 арк. Наклад 1000 прим. Зам. №

Видавництво “Знання”

01034, м. Київ-34, вул. Стрілецька, 28

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців,

виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції

ДК № 1591 від 03.12.2003

Тел.: (044) 234-80-43, 234-23-36.

E-mail: sales@znannia.com.ua

http://www.znannia.com.ua