**Основы ценообразования**

### *Стоимостные основы цены* [1]

**Цена представляет собой денежное выражение стоимости товара.**

### Разработка теории цены относится к ранней стадии развития ка­питализма. Для этой стадии была характерна затратная теория цены, яркими представителями которой были Вильям Петти, Адам Смит и Давид Рикардо. Именно они заложили основы стоимостной теории цены, согласно которой стоимость товара определяется количеством труда, необходимого для его производства.

Наиболее последовательным сторонником стоимостной теории цены является К. Маркс с его учением об абстрактном трудекакобъективной субстанции стоимости. Сущность этой концепции заключается в следующем: товар имеет стоимость и цену.

Стоимость – это воплощенные в товаре общественно полезные зат­раты труда, но не всякие, а только соответствующие средним (для дан­ного периода) условиям, умелости и интенсивности труда. А поскольку всякий товар есть результат труда, то это делает все товары качественно однородными, а, следовательно, сопоставимыми и соизмеримыми. Что же касается цены товара, то она есть денежное выражение его стоимости под влиянием случайных рыночных факторов.

Таким образом, теория Маркса усматривает в стоимости объек­тивную основу цены, тем самым различая стоимость и цену.

Другая концепция объясняет цену товара суммой денежных зат­рат в наилучшем варианте использования производственных ресур­сов. В этом случае рыночная цена товара зависит не столько от зат­рат изготовителя, сколько от оценки полезности таких затрат поку­пателем. При этом цена является самостоятельной внестоимостной величиной, для определения которой оценка покупателя более значима, чем затраты производителя. Цена «освобождается» от стоимо­сти, для объяснения цены в ней нет необходимости.

Существует два подхода к определению теории цены. По мнению сторонников одного из них, цена товара выражает его стоимость. Сторонники другой теории считают, что цена

товара представляет собой сумму денег, которую покупатель готов заплатить за товар определенной полезности. Отсюда цена — денежное выражение стоимости товара.

Ценообразование же представляет собой процесс формирования цены на товар или услугу.

Имеют место в основном две системы ценообразования: 1) централизованная, которая предполагает формирование цен государственными органами на основе из­держек производства и обращения и 2) рыночная, основанное на базе взаимодействия спроса и предложения.

Принципы и методы формирования цен в условиях централизован­ной экономики строятся на том, что они определяются на предприя­тии, т.е. в производстве, и нередко до начала выпуска продукции. Такой подход неизбежно приводит к тому, что за базу цен принимаются затраты на производство. Отсюда – господство затратного метода ценообразования, который подвергался критике еще в условиях пла­новой экономики. При таком подходе к построению цен рынок ока­зывает очень слабое воздействие на уровень и динамику цен. В луч­шем случае он фиксирует степень спроса на товар при уже установ­ленной цене.

Коренное отличие рыночного ценообразования от централизован­ного установления цен состоит в том, что реальный процесс форми­рования цен здесь происходит не в сфере производства, не на предприятии, а в сфере реализации продукции, т.е. на рынке, под воздей­ствием спроса и предложения, товарно-денежных отношений. Цена товара и его полезность проходят проверку рынком и окончательно формируются на рынке.

Основное принципиальное отличие рыночного ценообразования от планового установления цен состоит также в том, что первоначаль­ные цены на товары определяются (устанавливаются) их собственни­ками, субъектами хозяйствования. Только в этом случае преодолева­ется отчуждение товаропроизводителей от результатов их труда.

Государственные органы в зависимости от сложившейся хозяй­ственной ситуации могут регулировать и регулируют цены только на ограниченный круг товаров и услуг.

В отношении подавляющего большинства товаров, производимых субъектами хозяйствования, государство определяет также общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливает предельные уровни рентабельности или цен и таким путем осуществляет свои управляющие функции. Но государственные органы не устанав­ливают по большинству товаров конкретные цены на изделия, изго­товляемые различными собственниками.

Таким образом, предприятия или фирмы реализуют свои товары и услуги, как правило, по ценам и тарифам, установленным ими са­мостоятельно или на договорной основе, и только в отдельных слу­чаях, предусмотренных законодательными актами, по государствен­ным ценам. Государственное регулирование цен осуществляется на продукцию предприятий, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на товары и услуги, определяющие масштаб цен в экономике и социальную защищенность отдельных категорий граждан.

Поэтому рыночный механизм ценообразования должен не противостоять, а гибко сочетаться с механизмом государственного регулирования цен на отдельные группы товаров. Такое сочетание позволяет государству с помощью цен определять и реали­зовывать цели и приоритеты экономического и социального разви­тия и формировать соответствующие пропорции.

### *Экономические функции цены*[1]

Функция является внешним проявлением свойств какого-либо объекта в данной системе отношений.

Функция цены является внешним проявлением ее внутреннего со­держания. К функциям цены может быть отнесено только то, что ха­рактерно для каждой конкретной цены без исключения. Можно вы­делить пять функций цены.

**1. Учетная функция цены,** или функция учета и измерения затрат общественного труда, определяется самой сущностью цены, т.е., яв­ляясь денежным выражением стоимости, цены показывают, во что обходится обществу удовлетворение конкретной потребности в той или иной продукции. Цена измеряет, сколько затрачено труда, сы­рья, материалов, комплектующих изделий и т.д. на изготовление то­вара, характеризует, с какой эффективностью используется труд. В конечном счете цена показывает не только величину совокупных из­держек производства и обращения товаров, но и размер прибыли.

**2. Стимулирующая функция цены.** Сущность ее выражается в по­ощрительном и сдерживающем воздействии цены на производство и потребление различных видов товаров. Цена оказывает стимулиру­ющее воздействие на производителя (и это принципиально важно) через величину заключенной в ней прибыли. В хозяйственной жизни цены могут способствовать или препятствовать увеличению или со­кращению выпуска и потребления тех или иных товаров. Для произ­водителей особенно важны цены, по которым они сами непосред­ственно продают свою продукцию.

**3. Распределительная функция цены** связана с возможностью от­клонения цены от стоимости под воздействием множества рыночных факторов. Суть ее состоит в том, что с помощью цен осуществляется распределение и перераспределение национального (чистого) дохода между:

· отраслями экономики;

· различными формамисобственности;

· регионами страны;

· фондом накопления и фондом потребления;

· различными социальными группами населения.

Так, с помощью высоких розничных цен на предметы роскоши и престижные товары (ювелирные изделия, легковые автомобили и др.) обеспечивается перераспределение с помощью бюджета денежных средств определенной части населения с высоким уровнем доходов для формирования специальных фондов, используемых для социаль­ной защиты малообеспеченных категорий населения.

**4. Функция сбалансирования спроса и предложения** выражается в том, что через цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом.

Цена сигнализирует о появлении диспропорций в сферах произ­водства и обращения и требует принятия необходимых мер по их пре­одолению. Цена служит гибким инструментом для достижения соот­ветствия между спросом и предложением. При появлении диспропор­ций в развитии хозяйства, несоответствии между предложением и спросом равновесие между ними достигается либо увеличением/со­кращением производства товаров, либо путем роста/снижения цены, либо и тем, и другим методами одновременно.

**5. Функция цены как критерия рационального размещения произ­водства** по мере перехода страны к рыночной экономике также будет получать все более полное развитие. Проявляется она в том, что с помощью механизма цен для получения более высокой прибыли осуществляется перелив капиталов из одного сектора экономики в другой и внутри отдельных секторов туда, где норма прибыли более высокая. Такой переток капиталов производится фирмами самостоя­тельно под воздействием законов конкуренции и спроса. Только пред­приятие решает, в какую сферу деятельности, в какую отрасль или сферу экономики ему вкладывать свой капитал. Этому предшеству­ют глубокие маркетинговые исследования, т.е. изучение всех рыноч­ных факторов, в том числе и цен.

### *Методологические вопросы ценообразования*[1]

Принципы ценообразования – это постоянно действующие ос­новные положения, характерные для всей системы цен и лежащие в ее основе.

Важнейшими принципами ценообразования являются:

**Принцип научности обоснования цен** состоит в необходимости по­знания и учета в ценообразовании объективных экономических за­конов развития рыночной экономики и, прежде всего, закона стоимо­сти, законов спроса и предложения.

**Принцип целевой направленности цен** состоит в четком определе­нии приоритетных экономических и социальных проблем, которые должны решаться с помощью цен, например, проблемы социальной защиты населения или проблемы целевой ориентации цен на освоение новой, прогрессивной продукции, повышения ее качества.

**Принцип непрерывности процесса ценообразования** проявляется в следующем. Во-первых, в своем движении от сырья до готового изде­лия продукция проходит ряд этапов (например, руда-чугун-сталь-про­кат и т.д.), на каждом из которых она имеет свою цену. Во-вторых, в действующие цены постоянно вносятся изменения и дополнения в свя­зи со снятием с производства устаревших товаров и освоением новых. С развитием рыночных отношений и усилением конкуренции этот про­цесс будет становиться все более динамичным.

**Принцип единства процесса ценообразования и контроля за соблю­дением цен** состоит в том, что государственные органы обязаны их кон­тролировать. Этот контроль распространяется прежде всего на про­дукцию и услуги тех отраслей, по которым осуществляется государ­ственное регулирование цен. Это – продукция и услуги предприятий и отраслей-монополистов: газ, электроэнергия, услуги транспорта и т.д.

Различают два вида контроля:

1. Государственный, осуществляемый государственными органа­ми ценообразования – федеративными и региональными, при кото­рых имеются инспекции по ценам. Кроме того, такой контроль могут проводить государственные инспекции по торговле, качеству това­ров и защите прав потребителей при органах торговли, как в центре, так и на местах.

2. Общественный, проводимый обществами потребителей. Приня­тым в Российской Федерации законом о защите прав потребителей предусматриваются определенные права по контролю за ценами со стороны обществ потребителей.

### *Виды цен и их классификация.* [1]

Несмотря на множество цен, действующих на рынке, они между собой взаимосвязаны. Стоит только внести изменения в уровень одной цены, как его изменения обнаруживаются в уровнях других цен.

Это объясняется тем, что, во-первых, существует единый процесс формирования затрат на производство; во-вторых, все субъекты рынка взаимосвязаны между собой; в-третьих, имеет место тесная взаимосвязь всех элементов рыночного хозяйственного механизма.

В зависимости от того, какой признак взят для классификации, все виды цен можно разделить на различные группы.

1. *По характеру обслуживаемого оборота*:

- **Оптовые цены покупки и продажи.** Оптовой считается цена, по которой предприятие реализует произведенную продукцию другим предприятиям, сбытовым организациям обычно крупными партиями (оптом).

К числу оптовых цен относятся закупочные цены, по которым сельскохозяйственные производители реализуют свою продукцию предприятиям для последующей переработки.

- **Розничные цены –** это цены продажи индивидуальному или мелкооптовому потребителю, преимущественно населению.

- **Цены на услуги населению –** тарифы на услуги ЖКХ, транспорта, связи и т.д.

В сфере обращения действуют накидки (оптово-сбытовая и розничная).

2.*С учетом фактора времени* – **постоянная, сезонная, ступенчатая.**

3*.* Кроме того важно выделить такой классификаци­онный признак, как степень свободы цен от воздействия государства при их определении. В зависимости от этого классификационного признака различают следующие виды цен.

1. Свободные цены – свободно складываются на рынке под воз­действием спроса и предложения независимо от какого бы то ни было прямого влияния государственных органов. Государство может воз­действовать на эти цены (их уровень) лишь косвенно – путем влия­ния на конъюнктуру рынка доступными ему способами, например, установить «правила игры» на рынке с помощью мер, ограничиваю­щих недобросовестную конкуренцию и монополизацию рынка. С этой целью вводится ряд запретов: на горизонтальное фиксирование цен, на вертикальное фиксирование цен, на ценовую дискриминацию, на демпинг, на недобросовестную ценовую рекламу.

Свободные цены устанавливаются по согласованию сторон. При их определении учитываются степень новизны товара, его полезность, качество, конъюнктура рынка. При этом фактический размер при­были зависит от уровня согласованной цены.

Свободные цены фиксируются в протоколах согласования цен или в договорах на поставку товара. Свободные цены могут быть пере­смотрены по согласованию сторон в зависимости от изменения цен на сырье, материалы и других факторов, влияющих на формирова­ние затрат.

2. Регулируемые цены – складываются под влиянием спроса и предложения, но испытывают при своем формировании определен­ное воздействие государственных органов, которое осуществляется методами либо прямого ограничения роста или снижения цен, либо путем регламентации рентабельности, либо путем установления пре­дельных надбавок или коэффициентов к фиксированным ценам прей­скуранта, либо путем установления предельных значений элементов цены, либо каким-нибудь аналогичным методом.

3. Фиксированные цены – прямо устанавливаются государством в лице каких-либо органов власти и управления (например, Мини­стерства экономического развития и торговли Российской Федера­ции или отдела (управления) цен региональных органов власти и уп­равления). Существуют такие формы фиксирования цен, как: прейс­курантные цены, «замораживание» рыночных свободных цен, фиксирование монопольных цен. Такие цены устанавливаются в эк­стремальных условиях (в случае войны, стихийных бедствий, кризиса в экономике, острого дефицита товаров и т.д.).

Формы и методы воздействия государства на цены.

Различают прямое и косвенное воздействие государства на цены. **Прямое** или административное вмешательство государства в действующие цены означает участие государства в формировании уровней, структуры, соотношений и динамики цен, установление определенных правил ценообразования.

Формы прямого вмешательства:

1. Общее замораживание цен (оно применяется при чрезвычайно сильном инфляционном развитии экономики);

1. Установление фиксированных цен и тарифов;
2. Установление предельных цен или коэффициентов;
3. Установление предельного норматива рентабельности;
4. Установление фиксированных или предельных размеров снабженческо-сбытовых и торговых надбавок, наценок и скидок;
5. Декларирование цен;
6. Установление рекомендательных цен по важнейшим видам продукции.

# Косвенное воздействие на формирование цен:

1. Установление налоговых или иных платежей, ведущих к изъятию доходов у потребителя или производителя.

2. Государственная поддержка цен и доходов в виде субсидий и дотаций потребителю или производителю.

Финансовая поддержка цен на продукцию и услуги может быть представлена в такой классификации:

- бюджетные и другие субсидии к доходам потребителя, в частности, избирательная поддержка спроса остро нуждающихся и малообеспеченных слоев населения;

- субсидии к ценам реализации отдельных конкретных товаров или отраслей;

- субсидии к ценам на средства производства, формирующим издержки (прежде всего в сельском хозяйстве, и отраслях, перерабатывающих продукцию);

- Прямое, как правило, частичное финансирование межотраслевых программ и субсидирование производителя, непосредственно участвующего в осуществлении государственных программ.

3. Создание условий для развития здоровой конкуренции и предпринимательства.

4. Разработка специальных правительственных программ по развитию производства товаров народного потребления.

Основные ценообразующие факторы:

- величина средних издержек

- средняя отраслевая норма прибыли,

- состояние финансовой системы (именно: уровень и тенденции доходов населения, покупательная способность денежной единицы, уровень и динамика инфляции, изменение паритета национальной валюты по отношению к денежным единицам основных торговых партнеров и т.д.)

- соотношение спроса и предложения,

- наличие и состояние конкурентной среды.

- государственное регулирование цен. **Регулируемые цены** находятся под контролем государства, которое может воздействовать на них различными способами. Например, установление фиксированных цен на товары, имеющие социальную значимость (предметы первой необходимости). Государство может устанавливать предельный уровень рентабельности

Формирование цены:

Издержки производства + прибыль + НДС = **оптовая цена предприятия** **поставщика** + снабженческо-сбытовая надбавка ( накидка) = **оптовая цена снабженческо-сбытовой организации (цена промышленности**) + торговая наценка (скидка) = **розничная цена**.

1. Методы обоснования цен на продукцию и услуги предприятия.

В зависимости от выбранной стратегии цен строится общая политика ценообразования предприятия, которая предполагает определение исходной цены и ее дальнейшую корректировку с учетом рыночных факторов.

Методика расчета исходных цен на товары, как правило, состоит из следующих этапов:

* + постановка задач ценообразования,
  + определение спроса,
  + оценка издержек,
  + анализ цен и качества товаров конкурентов,
  + выбор метода ценообразования,
  + расчет исходной цены,
  + учет дополнительных факторов,
  + установление окончательной цены.

При выборе метода ценообразования нужно учитывать как внутренние ограничения (издержки и прибыль), так и внешние (покупательная способность, цены товаров-конкурентов и т.п.).

При расчете цены используют следующие методы ценообразования:

- расчет цены на основе экономической обоснованности расходов;

- «Средние издержки плюс прибыль» - основой расчета являются средние издержки производства плюс наценка. Наценка может варьировать в широких пределах, главное – она должна учитывать особенности текущего спроса и конкуренции;

- Расчет цены на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли. В основе данного метода – график безубыточности или коммерческое бизнес-планирование желаемой прибыли;

- установление цены на основе уникальности выпускаемого товара – при этом исходят не только из издержек производства, но и ценности товара для покупателя. Рекомендуется также учитывать не только экономические, но и психологические факторы цены, такие, как престижность товара (дорогие автомобили, часы, драгоценности);

- индексный метод – к фактически сложившейся цене применяются индексы (коэффициенты), на которые увеличивается или уменьшается цена.

В ценах на каждом этапе их формирования учитываются издержки организации, прибыль, НДС. На ряд товаров в цены также включаются суммы акцизов по установленным ставкам.

4. Методы государственного регулирования цен и тарифов

В соответствии со ст. 71 Конституции РФ в ведении государства находятся основы ценовой политики. На основании этого положения органы исполнительной власти РФ обеспечивают реализацию государственной ценовой политики и законодательства РФ.

Государственная политика цен – это действия органов государственной власти, местного самоуправления и субъектов ценообразования, направленные на осуществление регулирования цен в народном хозяйстве, сфере услуг и контроля за их соблюдением.

В настоящее время существует многоуровневая система органов, принимающих участие в ценообразовании, а именно различают три уровня: федеральный, региональный и местный.

Перечень федеральных органов РФ, принимающих прямое или косвенное воздействие на вопросы цен и тарифов, сформирован в соответствии с указом президента РФ «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» от 9 марта 2004 г.

Федеральными органами исполнительной власти, занимающимися вопросами ценообразования, являются : Министерство экономического развития, Федеральная служба по тарифам, Федеральная антимонопольная служба.

Самым авторитетным федеральным органом исполнительной власти, занимающимся вопросами ценообразования, является Министерство экономического развития РФ. Оно осуществляет правовое регулирование, разрабатывает и представляет в Правительство и РФ проекты федеральных конституционных и федеральных законов и актов по вопросам государственного регулирования цен и тарифов; нетарифного и тарифного регулирования экспорта и импорта товаров; развития конкуренции.

Минэкономразвития РФ осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении Федеральной таможенной службы, Федерального агентства по государственным резервам.

В целях совершенствования структуры федеральных органов исполнительной власти указом президента от 20 мая 2004 г. Из ведения Министерства экономического развития и торговли выведена Федеральная служба по тарифам, руководство которой теперь осуществляет правительство РФ.

Федеральная служба по тарифам является федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий, осуществляет государственное регулирование (определение, установление цен и тарифов, контроль за установлением цен и тарифов) в электроэнергетике, нефтегазовом комплексе, на железнодорожном транспорте, на услуги транспортных терминалов, портов, аэродромов, услуги общедоступной электрической и почтовой связи.

В настоящее время разграничена компетенция в регулировании цен между федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Федерации.

Так, на Федеральном уровне сохраняется регулирование цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий: в электроэнергетике (тарифы регулируются Федеральной службой по тарифам), газораспределительной сети, на железнодорожном транспорте, на основные услуги связи.

На продукцию, товары и услуги локальных, т.е. местных естественных монополий , государственное регулирование цен и тарифов осуществляется органами исполнительной власти субъектов Федерации: электро- и тепло-энергия, отпускаемая региональными энергоснабжающими организациями (тарифы регулируются региональными энергетическими комиссиями), газ, реализуемый населению, перевозки пассажиров, коммунальные услуги. Тарифы на услуги ЖКХ регулируются сегодня местными органами власти.

**Рынок естественной монополии**

Существует понятие совершенной и несовершенной конкуренции.

Совершенным конкурентом является та фирма, которая может продать все, что она захочет, по существующей рыночной цене. Но фирма не в состоянии заметно влиять на цену в сторону ее повышения или понижения. При несовершенной конкуренции, когда нет большого числа соперников, продающих точно такой же продукт, каждая фирма обладает известным контролем над своими ценами.

Большинство рыночных ситуаций в реальном мире занимают про­межуточное положение между крайними случаями совершенной кон­куренции и полной монополии.

Однако фирмы не знают, когда изменятся вкусы потребителей, поэтому они могут вызвать перепроизводство в одной области и не­допроизводство в другой. К тому времени, когда фирмы узнают об этом из собственного опыта, положение вновь может измениться. Кроме того, в конкурентной среде одни производители не знают, ка­кие методы применяют другие, и поэтому издержки производства не снижаются до минимума.

Еще более серьезные отклонения от совершенной конкуренции вызываются монополистическими элементами. Их деятельность мо­жет привести к неправильному ценообразованию, неправильному расточительному распределению ресурсов и образованию монополь­ных прибылей.

Монопольные цены больше реагируют на величину издержек, чем на уровень спроса. Относительная устойчивость монопольных цен в периоды колебаний спроса объясняется строением капитала (высо­кий уровень постоянных расходов). Монополии оказывают регули­рующее воздействие на цены других компаний. [1]

В экономической системе существуют случаи, когда монополия становится более эффективной, чем конкуренция. Такой случай получил название естественной монополии, т.е. когда одна фирма может осуществлять выпуск товара, достаточный для обеспечения всего рынка, с более низкими издержками, чем смогли бы две или более фирм. Эта концепция содержит противоречие, разрешение которого является задачей государственной социально-экономической политики. Действительно, с одной стороны, признается существование таких товаров, производство которых наиболее эффективно в условиях монопольного рынка, а, с другой стороны, - в отсутствии конкуренции единственный производитель может злоупотреблять своим положением на рынке с целью максимизации своей прибыли. Причем, как показано в теории, цена реализации продукции, выбираемая монополией для максимизации своей прибыли, всегда выше, чем конкурентная цена, и общество в целом несет при этом потери. В этой ситуации государство должно таким образом регулировать деятельность естественной монополии, чтобы, не позволяя монополисту диктовать свои условия потребителям, дать ему при этом возможность успешно функционировать и развиваться.[2]

В Российской Федерации деятельность естественных монополий регулируется 147-ФЗ от 1995 года «О естественных монополиях»

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, занятый производством (реализацией) товаров в условиях естественной монополии;

потребитель - физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии; [3]

Сферы деятельности субъектов естественных монополий:

* транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
* транспортировка газа по трубопроводам;
* железнодорожные перевозки;
* услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
* услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;
* услуги по передаче электрической энергии;
* услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
* услуги по передаче тепловой энергии;
* услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей.

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.

(Федеральная служба по тарифам является федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий, осуществляющим функции по определению (установлению) цен (тарифов) и осуществлению контроля по вопросам, связанным с определением (установлением) и применением цен (тарифов) в сферах деятельности субъектов естественных монополий;

Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий (в части установленных законодательством полномочий антимонопольного органа))

Органы регулирования естественных монополий для осуществления своих полномочий вправе создавать свои территориальные органы и наделять их полномочиями в пределах своей компетенции.

Порядок участия органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов и пределы осуществляемого ими государственного регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий определяются Правительством Российской Федерации.

***Методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий***

Органами регулирования естественных монополий могут применяться следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий (далее - методы регулирования):1

1. ***Ценовое регулирование***, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;

2. ***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.

1. ***Установление минимального уровня обеспечения потребителей в случае невозможности удовлетворения их потребностей в полном объеме.***

Как следует из названия ФСТ России и Положения о ней, этот орган наделен полномочиями по применению к субъектам естественных монополий только одного из трех методов регулирования- ценового. В свою очередь, ФАСРоссии наделена полномочиями по использованию второго и третьего метода - антимонопольных.

Перечень товаров (работ, услуг) субъектов естественных монополий, цены (тарифы) на которые регулируются государством, и порядок государственного регулирования цен (тарифов) на эти товары (работы, услуги), включающий основы ценообразования и правила государственного регулирования и контроля, утверждаются Правительством Российской Федерации.

В российском законодательстве ключевыми признаками естественной монополии как **состояния товарного рынка** являются:

* наличие технологических особенностей производства товара, выражающихся в снижении издержек при увеличении объемов производства и делающих эффективным удовлетворение спроса на соответствующий товар в условиях отсутствия конкуренции;
* отсутствие товаров, способных послужить заменителем для товаров, производимых субъектами естественной монополии, результатом чего является низкая степень влияния цены на спрос.

Это определение довольно часто подвергается критике, смысл которой сводится к следующему:

* Определение не отражает объективную необходимость государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий.
* Определение не отражает особую значимость для общества и государства отраслей экономики (видов деятельности), которые находятся в состоянии естественной монополии.
* Определение не отражает состояние естественной монополии как определенную отрасль экономики (вид или сферу экономической деятельности). Не возникает перехода от термина «состояние» к терминам «отрасль экономики», виды или «сферы» экономической деятельности. А ведь деятельность субъектов естественных монополий регулируется в определенных, названных здесь же в законе, сферах деятельности.

**Методология выделения границ рынка**

Приведенный анализ российской законодательной базы иллюстрирует несовершенство определения естественных монополий, что приводит к неэффективности выбора инструментов государственного регулирования. На наш взгляд, методология выделения естественных монополий должна быть основана на идентификации таких секторов в рамках многопродуктовой отрасли, где конкуренция невозможна и/или неэффективна. Назовем это **границами рынка**, среди которых выделим

* экономические;
* технологические;
* социальные (общественные);
* стратегические.

**Экономические границы рынка**

Экономическая теория принимает, что отрасль представляет собой естественную монополию, если при всех уровнях выпуска функция издержек **C(q)** является субаддитивной, т.е. выполняется неравенство . Это означает, что если **n** фирм в сумме производят выпуск **q**, то их суммарные издержки по производству всего выпуска всегда будут выше, чем издержки одной единственной фирмы по производству всего выпуска **q**.



В строго теоретическом подходе экономические границы рынка очерчивают лишь инфраструктурный сегмент, что стало основой для либерального подхода к естественным монополиям и их реформированию. Сугубо экономический подход без учета специфики отрасли, на наш взгляд, не в полной мере отражает суть естественной монополии и ее роль в развитии общества. Подобная тотальная либерализация является такой же крайностью, как и плановая экономика. Чисто экономический принцип идентификации естественно-монопольного сектора является основным недостатком современной теоретической парадигмы в изучении и регулировании естественных монополий.

**Технологические границы рынка**

Необходимо выделить второй тип границ, не учитываемых в экономической теории, - технологических. Технологические границы определяются невозможностью существования конкуренции вследствие технико-производственных особенностей отрасли. В каждой инфраструктурной отрасли технологические границы рынка выделяются по-разному в силу технологических особенностей отраслей. Но именно идентификация технологических границ рынка позволяет сказать, должно ли прямое государственное регулирование ограничиваться инфраструктурным сегментом, как естественно-монопольным ядром, или границы свободного рынка должны быть сужены.

**Социальные (общественные) границы рынка**

Социальные (общественные) границы необходимо выделять, исходя из принципа общественной полезности (значимости). Продукция естественно-монопольного сектора присутствует в себестоимости практически всех товаров и услуг. Низкие цены на продукцию инфраструктурных отраслей являются одним из наиболее существенных конкурентных преимуществ российской экономики. Более того, товары (услуги) естественных монополий непосредственно потребляются населением. Это определяет особую роль естественно-монопольного сегмента для государства и жизни общества.

Некоторые специалисты предлагают вообще отказаться от понятия «естественная монополия» и заменить его понятием «публичная служба», «служба, необходимая всем», «служба общего экономического значения», которые пока не известны российскому законодательству, но которые намного точнее отражают суть естественной монополии. В Европейском союзе согласно Римскому договору допускается существование монополии и ограничение конкуренции в отношении всех «служб общего экономического значения», а в нормативно-правовых актах стран ЕС присутствует такое понятие, как «общее социальное (общественное) значение».

Однако российское законодательство не учитывает социальных функций естественно-монопольного сектора. Признание социальной (общественной) функции естественных монополий позволит выделить те сферы, в которых, в силу общественной значимости, конкуренция может быть невозможна и даже опасна, а цены должны быть регулируемыми, а в некоторых случаях и дотируемыми государством. В основном это касается сфер, обслуживающих население. Например, ни в одной стране мира, кроме Японии, железнодорожные пассажирские перевозки не стали рентабельными, и все развитые страны дотируют их. Проект газификации регионов также невозможен ни без участия государства, ни без существования монополии ОАО «Газпром», поскольку в условиях конкуренции вряд ли какая-либо из компаний возьмет на себя эти функции.

В электроэнергетике конкуренция на розничном рынке вообще может быть опасной. Стабильность энергоснабжения - вопрос национальной безопасности. И любое «несовершенство» рынка в электроэнергетической отрасли вследствие невозможности хранения электроэнергии может быть по последствиям для общества намного серьезнее, чем в любой другой.

**Стратегические границы рынка**

Стратегические границы близки к социальным и также очерчивают сферы, где конкуренция должна быть ограничена в силу стратегических (политических или геополитических) причин.

Это очерчивание - отнюдь не создание монопольного рынка в традиционно конкурентных отраслях, как пытаются доказать представители ультралиберальных идей. Для отраслей естественно-монопольного сектора вертикально-интегрированная организация экономических отношений в отрасли является более «естественной». Принцип эндогенности структуры естественно-монопольных отраслей выражается в том, что разделение естественно-монопольной отрасли на конкурентные и естественно-монопольные виды деятельности является искусственным процессом, в результате чего вновь формируется вертикально-интегрированная компания.

Так, например, после проведенных в Великобритании реформ электроэнергетики (а в Великобритании была проведена одна из самых либеральных реформ электроэнергетики), пришлось «вернуться к точке отправления» - генерирующим компаниям было разрешено участвовать в приватизации распределительных компаний. В результате возникли вертикально-интегрированные компании, не только производящие электроэнергию, но и распределяющие ее. Создание вертикально-интегрированных компаний, в т.ч. слияние с топливными компаниями, является ключевой тенденцией всех либерализованных энергорынков. Отсюда следует, что поспешное и искусственное разделение энергетических компаний, не обусловленное рынком, в конечном счете, приводит лишь к «обратной» консолидации.

Учитывая сказанное, можно сделать вывод о том, что разделение естественно-монопольной отрасли путем выделения собственно монопольного ядра преждевременно. Практика показывает, что во многих случаях после фактического разделения естественной монополии по сферам деятельности в дальнейшем намечался обратный процесс.

**Производственная и инвестиционная программы**

Основой формирования любых тарифов вне зависимости от вида коммунального предприятия является разработанные производственная и инвестиционные программы.

финансовые потребности организации коммунального комплекса - расчетные значения объема денежных средств от реализации товаров (оказания услуг) организации коммунального комплекса по тарифам и надбавкам, который необходим для выполнения производственной программы и (или) инвестиционной программы организации коммунального комплекса по развитию системы коммунальной инфраструктуры;

В настоящее время можно выделить два основных понятия производственной программы. Первое понятие предусмотрено действующим законодательством и является более широким по значению. Согласно действующему законодательству *производственная программа**организации коммунального* комплекса - программа деятельности указанной организации по обеспечению производства ею товаров (оказания услуг) в сфере электро-, тепло-, водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, которая включает мероприятия по реконструкции эксплуатируемой этой организацией системы коммунальной инфраструктуры. Таким образом, данное определение подразумевает весь перечень мероприятий, направленный на производство электрической и тепловой энергии, воды, газа, прием сточных вод в том числе план по объемам производства, план выполнения ремонтных работ, проведения мероприятий по реконструкции и другие разделы плана, который раньше назывался более емким названием – техпромфинплан.

Другое, более узкое, определение производственной программы, которое наиболее широко используется специалистами данной отрасли, характеризует ее как *задание по количеству и качеству продукции,* устанавливаемое на плановый период исходя из потребностей потребителей и возможностей их удовлетворения. Такое определение производственной программы предполагает, что она является основным, ведущим разделом комплексного плана производственно-хозяйственной деятельности предприятия и неразрывно связана с остальными его разделами. В связи с этим составление плана предприятия начинается с расчета его производственной программы.

Производственная программа включает:

1) обоснование обеспечения прогнозируемого объема и качества производимых организацией коммунального комплекса товаров (оказываемых услуг) в соответствии с требованиями, установленными техническими регламентами, с экологическими нормативами и имеющимися производственными возможностями организации коммунального комплекса;

2) план мероприятий по повышению эффективности деятельности организации коммунального комплекса, предусматривающий улучшение качества производимых ею товаров (оказываемых услуг) и проведение при необходимости мероприятий по реконструкции эксплуатируемой этой организацией системы коммунальной инфраструктуры;

3) план мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности в целях реализации программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в соответствии с требованиями законодательства об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности.

Основными *целями составления производственной программы* при формировании цен и тарифов на коммунальные услуги является расчет расходов по статьям затрат, а также определение себестоимости и цены единицы услуги в целом. Тарифы и цены на коммунальные услуги формируются в соответствии с принятой калькуляционной единицей, отвечающей какому-либо натуральному (физическому) показателю.

Вторым важным разделом общего плана работы коммунального предприятия является инвестиционная программа. Действующим законодательством под *инвестиционной программой* понимается программа финансирования строительства и (или) модернизации системы коммунальной инфраструктуры в целях реализации программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры. Выделение такой программы отдельно и придание ей особого статуса связано с экономическим состоянием отрасли в целом. Со времен начала реформ 90-ых годов прошлого века в коммунальной сфере до сих пор данная отрасль остается экономически отсталой с большим физическим износом всех основных фондов. Придание инвестиционной программе статуса обязательной на федеральном уровне и определение на ее основе надбавок к тарифам, а также тарифов на подключение, по мнению некоторых экономистов, позволит целенаправленно, без отвлечения, направить полученные при взимании надбавок и платы за подключения средства на модернизацию основных фондов коммунальных предприятий. Кроме того, инвестиционная программа является основой плана капиталовложений, учитываемых в прибыли. Расходы на мероприятия инвестиционной программы, связанные с увеличением мощности и (или) пропускной способности соответствующей системы коммунальной инфраструктуры, учитываются при определении финансовых потребностей, финансируемых за счет тарифов организаций коммунального комплекса на подключение или за счет надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса.

**Методы регулирования тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса**

при государственном регулировании тарифов должны соблюдаться следующие основные принципы:

* обеспечение баланса экономических интересов поставщиков и потребителей тепловой энергии на основе доступности и с учетом обеспечения экономически обоснованной доходности инвестиционного капитала, вложенного в производство и передачу тепловой энергии и деятельность по оперативно-диспетчерскому управлению в теплоэнергетике;
* определение экономической обоснованности планируемых (расчетных) себестоимости и прибыли при расчете и утверждении тарифов;
* обеспечение открытости и доступности для потребителей, в том числе для населения, информации о рассмотрении и об утверждении тарифов в соответствии со стандартами раскрытия информации, установленными Правительством РФ и предусматривающими обязательность опубликования раскрываемой информации в официальных средствах массовой информации;
* обеспечение экономической обоснованности затрат коммерческих организаций на производство, передачу и распределение тепловой энергии;
* обеспечение коммерческих организаций в сфере производства, передачи и распределения тепловой энергии финансовыми средствами на развитие производства, научно-техническое и социальное развитие, в том числе средствами, направляемыми на энергосбережение и обеспечение энергетической, технической и экологической безопасности РФ;
* создание условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций;
* определение размера средств, направляемых на оплату труда, в соответствии с отраслевыми тарифными соглашениями;
* учет результатов деятельности энергоснабжающих организаций по итогам работы за период действия ранее утвержденных тарифов.

Одним из наиболее существенных факторов справедливой тарифной политики является методология регулирования цен и тарифов. Именно применение того или иного метода задает начальные условия расчета тарифов, оказывает стимулирующее воздействие на коммунальные предприятия по сокращению расходов при сохранении или улучшении качества коммунальных услуг.

Для регулирования тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса применяются следующие методы:

1) метод установления фиксированных тарифов;

2) метод установления предельных тарифов;

3) метод индексации установленных тарифов.

* метод экономически обоснованной доходности инвестированного капитала.

Метод установления фиксированных тарифов

Фиксированные тарифы утверждаются на основании метода экономически обоснованных расходов (затрат);

*Метод экономически обоснованных расходов* предусматривает обязанность для регулирующих органов определять состав расходов только с учетом оценки их экономической обоснованности. При этом методе тарифы рассчитываются на основании необходимой валовой выручки и расчетного объема производства соответствующего вида продукции (услуг) за расчетный период регулирования. *Под необходимой валовой выручкой* подразумевается экономически обоснованный объем финансовых средств, необходимых организации для осуществления регулируемой деятельности в течение расчетного периода регулирования. Определение состава расходов, включаемых в необходимую валовую выручку, и оценка их экономической обоснованности производится в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормативными правовыми актами, регулирующими отношения в сфере бухгалтерского учета.

При определении необходимой валовой выручки (расчет потребности в финансовых средствах на приобретение материальных и энергетических ресурсов, оплату подрядных работ и услуг) регулирующие органы используют: регулируемые государством тарифы (цены), цены, установленные на основании договоров, заключенных в результате проведения конкурсов, торгов, аукционов и иных закупочных процедур, обеспечивающих целевое и эффективное расходование денежных средств; официально опубликованные прогнозные рыночные цены и тарифы, установленные на расчетный период регулирования, в том числе фьючерсные биржевые цены на топливо и сырье. При отсутствии указанных данных применяются прогнозные индексы изменения цен по отраслям промышленности.

В необходимую валовую выручку включаются планируемые на расчетный период регулирования расходы, уменьшающие налоговую базу налога на прибыль организаций (расходы, связанные с производством и реализацией продукции (услуг), и расходы, не учитываемые при определении налоговой базы налога на прибыль (относимые на прибыль после налогообложения).

Метод установления предельных тарифов

Метод установления предельных тарифов предусматривает установление предельных тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса на основе анализа динамики предыдущей деятельности организации и анализа деятельности аналогичных организаций. Предельные тарифы и тарифы на товары и услуги организаций коммунального комплекса устанавливаются на период регулирования продолжительностью не менее 3 лет отдельно на каждый год в течение периода регулирования. Тарифы на товары и услуги организаций коммунального комплекса устанавливаются в размере не выше максимального предельного тарифа и не ниже минимального предельного тарифа. Максимальный предельный тариф и минимальный предельный тариф рассчитываются соответственно как отношение максимальных и (или) минимальных финансовых потребностей для реализации аналогичными организациями производственной программы к расчетному объему реализации аналогичными организациями соответствующего вида товаров и услуг.

Максимальные и (или) минимальные финансовые потребности аналогичных организаций, устанавливаемые на каждый финансовый год периода действия тарифов, изменяются на:

1) индекс, отражающий повышение эффективности расходов, необходимых для реализации производственной программы, устанавливаемый органом регулирования в виде единого показателя для всех организаций, в отношении которых применяется данный метод регулирования;

2) индексы потребительских цен, определяемые Министерством экономического развития Российской Федерации на каждый финансовый год периода действия тарифов;

3) индекс, отражающий изменение расходов, вызванное изменением объемов производства и реализации товаров и услуг.

*Метод индексации тарифов* заключается в определении регулируемого тарифа путем индексации ранее утвержденного регулируемого тарифа.

Применение метода индексации часто ограничивают в целях защиты интересов потребителей. Например, при регулировании тарифов на тепловую и электрическую энергию регулирующие органы вправе применять метод индексации тарифов, если уровень инфляции (индекс потребительских цен), определенный в прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации, не превышает в расчетном периоде регулирования 12 процентов в год.

При применении метода индексации необходимо учитывать всевозможные изменения, которые могут произойти в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, к которым относятся:

* + программы сокращения расходов организаций, осуществляющих регулируемую деятельность, согласованные с регулирующими органами;
  + изменение состава и (или) объемов финансирования инвестиционной программы;
  + отклонение фактических показателей производства продукции на розничном рынке и оказываемых услуг от прогнозных;
  + отклонение фактических цен на топливо от прогнозных;
  + отклонение фактического индекса потребительских цен от принятого при установлении регулируемых тарифов прогнозного индекса;
  + изменение нормативных правовых актов, влияющие на размеры расходов организаций, осуществляющих регулируемую деятельность;
  + изменение регулируемых тарифов на топливо в соответствии с решениями регулирующих органов;
  + изменение ставок налогов и сборов в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;
  + прочие изменения.
    1. **Процедура формирования тарифов**

Изложение методов тарифного регулирования естественных монополий, принятых в Российской Федерации, было бы неполным без описания процедур, по которым осуществляется регулирование.

В общем случае для пересмотра тарифа необходимо пройти 4 стадии:

* Сбор информации.
* Анализ информации, расчет тарифа и принятие решения о его величине.
* Официальное объявление о решении регулирующего органа (и возможные апелляции).
* Реализация (применение установленных тарифов).

Особенностью ценообразования на продукцию коммунальных предприятий современной России являются сроки, на которые устанавливаются тарифы. Период действия тарифов на товары и услуги организации коммунального комплекса не может быть менее одного года и должен соответствовать сроку реализации производственной программы организации коммунального комплекса Период действия тарифов на основе долгосрочных параметров на товары, услуги организаций коммунального комплекса составляет от трех до пяти лет.

4. Период действия тарифов организаций коммунального комплекса на подключение и период действия надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса не могут быть менее трех лет каждый и должны соответствовать срокам реализации их инвестиционных программ (этапов их инвестиционных программ).

5. Период действия тарифов на подключение к системе коммунальной инфраструктуры не может быть менее одного года.

6. Период действия надбавки к ценам (тарифам) для потребителей в размере, необходимом для финансового обеспечения утвержденной инвестиционной программы организации коммунального комплекса, устанавливается на срок реализации данной инвестиционной программы (ее этапа).

7. В период действия надбавки для потребителей, установленной в соответствии с частью 6 настоящей статьи, по решению представительного органа муниципального образования может производиться изменение (увеличение или уменьшение) размера надбавки для потребителей в связи с утверждением новых инвестиционных программ и (или) в связи с окончанием сроков реализации инвестиционных программ. При этом данное изменение размера надбавки для потребителей производится с учетом обеспечения финансовых потребностей организаций коммунального комплекса, необходимых для реализации как действующих инвестиционных программ, так и новых инвестиционных программ.

8. Изменение (увеличение или уменьшение) размера надбавки для потребителей может производиться не чаще одного раза в год.

.Минимальный срок действия тарифов составляет 1 год. Но по причине нестабильной экономической ситуации в конце XX века, тарифы устанавливали и продолжают устанавливать на указанный минимальный срок. Система регулирования коммунальных предприятий должна стимулировать их к снижению издержек. В мировой практике стимул к сокращению издержек создается за счет того, что регулируемому предприятию тариф устанавливается на достаточно долгий срок, в пределах которого оно имеет возможность проводить мероприятия по снижению издержек и использовать полученную экономию по своему усмотрению.

Достаточно короткие сроки утверждения тарифов отразились на порядке разработки тарифов и подачи документов в регулирующий орган. Зарубежный опыт регулирования тарифов говорит, что процесс сбора информации, как правило, начинается за два года до даты вступления в силу новой величины тарифа. Регулирующий орган получает информацию от самого предприятия и других заинтересованных сторон (потребителей, инвесторов), а также осуществляет активное взаимодействие как с предприятием, так и со всеми заинтересованными сторонами.

Общение между предприятием и регулирующим органом в процессе сбора информации очень важно. Проблемы, которые могут возникнуть в дальнейшем, гораздо проще разрешить на самой ранней стадии. Поэтому желательно, чтобы подача документов осуществлялась как можно раньше. На этой стадии можно повысить и качество поступающей информации. Одновременно с этим регулирующий орган может информировать другие заинтересованные стороны и выяснять их точки зрения.

Следующий шаг в процессе регулирования — анализ полученной информации и принятие решения. Информация должна быть достаточной для принятия обоснованного решения, а также должна быть представлена в требуемом регулирующим органом формате.

Как показывает практика регулирования, не стоит полностью полагаться на информацию, предоставленную предприятием. Каждое регулируемое предприятие осознает, что его доходы зависят от того, какие прогнозы относительно своих будущих финансовых потребностей оно сделает. Поэтому очевидна его заинтересованность в том, чтобы их завысить, а задача регулирующего органа будет состоять в том, чтобы получить независимое подтверждение финансовых потребностей предприятия. Например, некоторую информацию об издержках можно получить, сравнивая их с издержками аналогичных компаний. Дополнительная информация может быть получена от независимых экспертов, а также путем сравнения ряда показателей предприятия с такими же показателями предприятий-аналогов в других странах.

После того, как регулирующий орган совместно с предприятием разрешает все возникшие вопросы, он производит оценку финансовых потребностей предприятия на следующий регулируемый период с подготовкой соответствующего заключения по экспертизе, и принимает решение о том, каким будет тариф. Это решение должно быть обнародовано (опубликовано в средствах массовой информации).

После обнародования решения регулирующего органа предприятию необходимо предоставить достаточное время для того, чтобы оно приняло решение о том, устраивают ли его новые значения тарифов. В российской практике такой срок составляет, как правило, один месяц.

Арбитром при возникновении каких-либо разногласий по размеру тарифа в Российской Федерации выступает Федеральная служба по тарифам.

В регулируемом периоде, при применении утвержденных тарифов, могут возникнуть причины, приводящие к недостаточности установленного тарифа. Тогда коммунальное предприятие должно обратиться в регулирующий орган о досрочном пересмотре тарифов.

*Причинами обращения предприятия в регулирующий орган о пересмотре тарифа могут быть:*

*- изменение затрат на производство более чем на 10%, вызванное ростом цен на топливо, оборудование, другие материальные ресурсы или пересмотром условий тарифного соглашения по заработной плате;*

*- изменение перечня и размера установленных нормативными актами Российской Федерации и/или соответствующего субъекта федерации обязательных отчислений и платежей в бюджеты и внебюджетные фонды;*

*- изменение ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации более чем на 10%.*

Перечень оснований, по которым тарифы могут досрочно пересматриваться, должен дополняться или изменяться законодательством и подзаконными актами с учетом специфики конкретного регулиру­емого предприятия, однако существенным является то, чтобы данный перечень был закрытым (т.е., в него не могут вноситься изменения) в течение регулируемого периода, и чтобы существова­ла возможность четкого определения того, наступили ли перечисленные в нем события или нет.

Кроме того, регулирующий орган может направить регулируемому предприятию предписание подготовить заявку на пересмотр тарифа по результатам мониторинга, либо по решению суда.

Стоит отметить, что процедура подготовки заявки с расчетом нового тарифа – процесс достаточно длительный, а рассмотрение заявки требует от регулирующего органа проведения большого объема работ. Поэтому процедура автоматической индексации представляется более целесообразной. К тому же частый пересмотр тарифов предприятия лишает его стимула проводить мероприятия по сокращению издержек, так как в процессе пересмотра тарифа у предприятия должна быть изъята вся экономия, полученная им в результате проведенных мероприятий по повышению своей эффективности.

Таким образом, рассмотрев основу формирования тарифов на коммунальные ресурсы и их утверждения, перейдем к детальному изучению порядка расчета тарифов.

*Отраслевые особенности формирования объемов реализации коммунальных ресурсов*

Первым и, наверное, наиболее важным этапом формирования производственной программы коммунального предприятия, которая служит основой расчета тарифов, является планирование объемов продукции, подлежащей производству и реализации.

Первым и, наверное, наиболее важным этапом формирования производственной программы коммунального предприятия, которая служит основой расчета тарифов, является планирование объемов продукции, подлежащей производству и реализации.

Вне зависимости от сферы деятельности коммунального предприятия: теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение, газоснабжение, можно выделить жестко-регламентируемую последовательность технологических этапов, которые направлены на получение коммунальных ресурсов в необходимых количествах с необходимым качеством. К таким технологическим этапам можно отнести производство (добычу) коммунального ресурса, придание этому ресурсу необходимых свойств (качеств), транспортировка данного ресурса до потребителей. Для оказания услуг водоотведения сохраняются все те же производственные этапы, но следующие друг за другом в обратном порядке.

Рассмотрим показатели производственной программы на примере водоканала и теплосети.

Показатели *производственной программы водоканала* могут быть представлены следующими объемами:

* Объем потребности в воде, всего:

в том числе

1. объем подъема (забора) воды (Qпр.);
2. объем покупки воды (Qпок.);

* Объем поданной воды на очистку (Qочист.);
* Объем воды на собственные нужды водоснабжения (Qтех.);
* Объем подачи воды в сеть (Qсеть.);
* Объем потерь технической и питьевой воды (Qпотерь);
* Объем полезного отпуска воды, всего (Qпол.отпуск):

в том числе:

1. объем отпуска воды на нужды подразделений предприятия (Qпот.подр.);
2. объем реализации потребителям питьевой воды, всего (Qреализ.питьев.):

в том числе: населению,

организациям;

1. объем реализации потребителям технической воды(Qреализ.тех.).

Показатели *производственной программы теплоснабжающего предприятия* могут быть представлены следующими объемами:

* Объем производства тепловой энергии (Qпр.);
* Технологические нужды котельных (Qтех.);
* Объем отпущенной тепловой энергии в тепловую сеть (Qотпуск );
* Объем покупки тепловой энергии у сторонних производителей (Qпокуп.);
* Потери тепловой энергии в тепловых сетях (Qпотерь.);
* Объем полезного отпуска тепловой энергии, всего (Qпол.отпуск):

в том числе:

1. объем отпуска тепловой энергии на нужды подразделений предприятия (Qпот.подр.);
2. объем реализации потребителям тепловой энергии, всего (Qреализ.):

в том числе: населению,

организациям;

Вне зависимости от сферы деятельности коммунального предприятия – водоснабжение, теплоснабжение, электроснабжение, газоснабжение существуют *особенности формирования производственной программы*, присущие каждому предприятию.

Первой особенностью составления производственной программы является *балансовый метод ее подготовки.* Сам термин баланс предполагает равновесие или сопоставимость показателей какой-либо системы. То есть все показатели производственной программы взаимосвязаны и не могут существовать сами по себе. В целом они составляют единую систему, каждый из которых соподчинен с остальными показателями. Кроме того, балансовый метод подразумевает сопоставимость показателей не только в структуре, но и в динамике. То есть планируемые показатели должны быть сопоставимы с фактическими и наоборот.

Второй особенностью подготовки производственной программы является *порядок ее разработки.* Формирование производственной программы начинается с конечных показателей, то есть с объемов реализации. Далее, как бы поднимаясь вверх, добавляются объемы потребления тепловой энергии, электрической энергии, воды, отведения стоков, газа собственными подразделениями предприятия, потери в сетях, технологические нужды, получая в конце объемы производства.

То есть, расчет производственных показателей должен строиться по следующей последовательности:

1. Qреализ.питьев.+ Qпот.подр.= Qпол.отпуск

2. Qпол.отпуск.+ Qпотерь.= Qпокуп.+ Qотпуск

3. Qотпуск+ Qтех.= Qпр.

Третьей особенностью формирования предприятием объемов производства и реализации является то, что *объемы производства могут быть в составе одной или нескольких программ* в зависимости от следующих условий:

1. состава технологических стадий процесса производства тепловой энергии, электрической энергии, воды, газа, отведения стоков, результатом которых является реализация потребителям услуг или их передача между подразделениями предприятия;
2. вида систем: например для водоснабжения – централизованная и децентрализованная, для теплоснабжения – закрытая или открытая система водоразбора;
3. способа присоединения потребителей к централизованной инженерной системе. Например, для водоснабжения непосредственное или дистанционное (подвоз воды, водопроводные колонки, вывоз жидких нечистот);
4. вида реализуемой потребителям и передаваемой между структурными подразделениями предприятия продукции: например для водоснабжения питьевая или техническая вода, для теплоснабжения в зависимости от вида теплоносителя – горячая вода или пар.

Каждое из приведенных условий предопределяет составление отдельной программы формирования объемов производства и реализации соответствующей одному из условий. Исходными показателями объемов производства и реализации по каждой из таких программ должны стать показатели сводной для предприятия программы объемов производства и реализации, в которой указываются общие по предприятию объемы производства и реализации.

Перейдем к рассмотрению порядка формирования каждого элемента производственной программы.

### Специфика формирования объемов реализации коммунальных ресурсов

объемы реализации могут быть определены одним из следующих способов:

* по приборам учета;
* по нормативам потребления;
* расчетно на основании физических параметров объектов потребителя.

Определение объемов реализации на основании приборов учета не вызывает особой трудности и заключается в периодическом снятии показаний (один раз в месяц, квартал, год). Таким образом, для тех потребителей, у которых установлены приборы учета, плановый объем реализации рассчитывается на основании *показаний приборов учета* за отчетный период с учетом планируемого потребителями изменения объемов потребления. Под планируемыми изменениями объемов реализации обычно подразумеваются такие изменения как:

- пересмотр договорных объемов потребления воды в планируемом периоде;

- тенденция изменения объема потребления воды, определяемая на основании статистических данных за 5 отчетных периодов, предшествующих периоду, в котором проводится расчет тарифов на планируемый период, с использованием методов статистического прогнозирования**[[1]](#footnote-1)**.

В тех случаях, когда покупателями продукции коммунальных предприятий являются юридические лица, приобретающие по договору электрическую энергию, тепловую энергию, воду, газ и осуществляющие прием стоков для нужд бытового потребления населением, изменение договорных объемов покупки может быть вызвано сносом ветхих и вводом новых жилых домов, миграцией населения и другими условиями.

При отсутствии приборов учета у такой группы потребителей, как население, при расчете объемов реализации обычно применяют *нормативы потребления.*

При отсутствии приборов учета у юридических лиц, часто применяются *расчетные методы* определения объемов реализации. При этом используются плановые, либо фактические показатели работы технологического оборудования предприятия-потребителя, физические параметры зданий, количество работающего персонала и технико-экономические показатели.

### Объемы ресурсов, используемых на собственные нужды

Объемы ресурсов, используемые на собственные нужды можно разделить на две части, которые в начале раздела были обозначены, как Qтех. (технологические нужды производства) и Qпот.подр. (потребность в коммунальных ресурсах основных производственных подразделений, производящих другую продукцию, вспомогательных подразделений, административного здания).

*Технологические потребности* коммунального предприятия в собственной продукции занимают не значительный объем в общем количестве производимой электрической энергии, тепловой энергии, воде, газе, приеме сточных вод, но в отличие от многих других показателей, вместе с потерями и утечками определяется эффективность работы коммунального предприятия.

*1) Технологическими нуждами в водоснабжении могут быть вода на дезинфекцию и промывку систем водоснабжения (в том числе водопроводных сетей), нужды насосных станций, отбор проб, проведение анализов и приготовление реагентов и хозяйственно-питьевые нужды работников предприятия, занятых водоснабжением.*

*2) При производстве тепловой энергии к технологическим нуждам относятся продувка паровых котлов, подогрев мазута, технологические нужды хим.водоподготовки, отопление и хозяйственно-бытовые нужды котельной.*

Расчет потребности в собственной продукции на технологические нужды выполняется на основании отраслевых методик, результатов режимно-наладочных испытаний, технических параметров установленного оборудования и плана по выпуску продукции. Очень часто количество потребляемых коммунальных ресурсов собственного производства принимают в процентном отношении от общего объема выработки. Такой порядок расчетов возможен при достаточно стабильной работе предприятия с незначительным расходом производимого коммунального ресурса на собственные нужды.

Отпуск коммунальных ресурсов подразделениям предприятия в большей степени связан с *потреблением их на хозяйственно-бытовые нужды*: отопление зданий, освещение, работу душевых сеток и санитарных узлов.

**Потери и их виды**

*Потери* - важнейший показатель экономичности работы коммунального предприятия, наглядный индикатор состояния системы учета, эффективности сбытовой деятельности организации.

все потери принято разделять на 2 большие группы:

1. *Технические потери* **–** потери, обусловленные физическими процессами передачи и распределения электрической энергии, тепловой энергии, воды, газа и приема стоков, определяются расчетным путем.
2. *Коммерческие потери* – потери, определяемые как разность абсолютных и технических потерь.

**Формирование себестоимости реализации коммунальных ресурсов**

*Себестоимость* составляют выраженные в денежной форме затраты на производство и реализацию продукции*.*

Из общего определения себестоимости можно выделить *себестоимость производства* и *себестоимость реализации*.

Тогда *себестоимость производства* можно обозначить как сумму расходов предприятия на производство продукции, формирующуюся в цехах основного и вспомогательного производства. *Себестоимость реализации* обозначим как сумму расходов предприятия на производство и реализацию продукции, формирующуюся из себестоимости производства и общехозяйственных расходов.

*Цеха основного производства* это подразделения предприятия, участвующие Существует одна общая особенность калькулирования себестоимости, которую можно отнести к любому коммунальному предприятию. Она заключается в том, что себестоимость формируется по процессам, состоящим как из отдельных технологических стадий, так и из нескольких технологических стадий.

***Пример.***

*Для водоснабжения могут быть выделены следующие стадии калькулирования себестоимости:* ***Подъем воды.******Очистка воды.******Транспортировка воды****.*

В тех случаях, когда коммунальное предприятие отпускает однородный продукт (например, отпускает только питьевую воду) и у него отсутствуют другие виды деятельности, то все стадии производства объединяются в единый процесс.

### Формирование тарифов

Подытоживая предыдущие разделы настоящей главы можно выделить несколько этапов формирования тарифов:

1. Началом расчета тарифа является разработка производственной и инвестиционной программы.
2. После разработки производственной программы коммунальным предприятием готовятся планы мероприятий по выполнению капитального и текущего ремонта, план по труду, расчет потребности в материалах и прочих ресурсах.
3. На основании разработанной производственной программы и планов работы, рассчитываются расходы по статьям затрат.
4. Калькулируется себестоимость производства и себестоимость реализации.
5. На основании инвестиционной программы определяется потребность в капитальных затратах, которые будут учтены в тарифах. К ним добавляется сумма расходов из чистой прибыли, и налог на прибыль.
6. Суммированием общей себестоимости реализации и прибыли получается общая стоимость электрической энергии, тепловой энергии, воды, отведения стоков и газа. Ее также называют необходимая валовая выручка (НВВ).
7. На основании рассчитанной по пункту 6 стоимости и объемов реализации, определенных в производственной программе рассчитывается тариф, делением НВВ на объем реализации.

Обычно итоги расчета тарифов оформляются в виде плановой калькуляции, которая помимо плановых показателей может содержать показатели работы предприятия за несколько предыдущих плановому периоду лет. Существует несколько условий, когда порядок расчета тарифов несколько изменяется – дополнятся дополнительными этапами, либо усложняется.

К таким условиям можно отнести формирование тарифов при перекрестном финансировании и расчет двухставочных тарифов. В первом варианте дополнительно появляются несколько этапов. При формировании двухставочных тарифов происходит, кроме того, усложнение алгоритмов расчета тарифов.

**Двухставочные тарифы**

Как следует из приведенного названия, одноставочный тариф формируется из одной стоимостной составляющей тепловой энергии, формирующейся за счет суммирования всех затрат теплоснабжающей организации на всех этапах производства, транспортировки и распределения тепловой энергии. Вышеуказанная стоимостная составляющая в итоге определяет цену единицы энергии, поставляемой потребителю (тариф) В настоящее время тарифы на тепловую энергию для потребителей города Москвы устанавливает Региональная энергетическая комиссия, руководствуясь положениями «Методических указаний по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую энергию) на розничном (потребительском рынке)», утвержденных Приказом ФСТ России от 06.08.2004 №20-э/2.

Основным преимуществом одноставочных тарифов является простота расчета и применения. Все издержки суммируются, учитывается необходимая величина прибыли и, исходя из энергетического баланса, рассчитываются тарифы. Практически не возникает вопросов с его применением. Сколько показал счетчик (или какие установлены нормативы), столько и необходимо оплатить. Однако такие тарифы имеют ряд существенных недостатков, к которым относится Ярко выраженная сезонность – наибольшие платежи осуществляются в холодное время года, в то время как наибольшая потребность в средствах у энергоснабжающих организаций наступает в летнее время (период ремонтных кампаний). В результате у теплоснабжающих организаций, образуются кассовые разрывы, которые закрываются привлеченными средствами, стоимость обслуживания которых в свою очередь закладывается в тарифы. Как следствие снижается общая экономическая эффективность в системе ЦТ.

2. Одноставочные тарифы приводят к образованию кассовых разрывов у жилищно-эксплуатационных и управляющих компаний, обслуживающих жилые дома, население которых рассчитывается за услуги теплоснабжения и горячего водоснабжения, как правило, по нормативам, установленным в расчете на месяц, в то время как данные организации рассчитываются с теплоснабжающей организацией по одноставочному тарифу, имеющему ярко выраженную сезонность.

3. «Погодная зависимость». Как это ни парадоксально, теплая зима ведет к существенным убыткам для теплоснабжающих организаций. Постоянные издержки (в том числе и на проведение ремонтных работ) слабо зависят от погоды, в то время как выручка напрямую определяется объемами отпущенного тепла, в свою очередь зависимых от температуры наружного воздуха.

4. Отсутствие со стороны энергоснабжающих организаций мотивации и стимулов для энергосбережения со стороны потребителей. Наоборот, чем больше «съест» потребитель, тем выгоднее поставщику.

5. Отсутствие стимулов к экономической и технологической оптимизации производства тепловой энергии. В результате часто наблюдается ситуация, когда при неполной загрузке комбинированных источников на общую сеть работают котельные. Котельным выгодно работать, т.к. в противном случае при сохранении постоянных издержек (зарплата того же обслуживающего персонала) снижается выручка.

Решить вышеперечисленные проблемы можно путем установления многоставочных тарифов. Переход к многоставочным тарифам означает, что платежи коммунальному предприятию разделяются на несколько составляющих при том, что общая сумма остается прежней, а структура тарифа (следовательно, и структура доходов предприятия) соответствует структуре издержек предприятия.

### *Сущность двухставочного тарифа*

Универсальный – двухставочный тариф в виде платы за заявленную мощность и за отпущенную энергию имеет более глубокий технологический смысл и отвечает технологии производства энергии (воды). По этому тарифу оплата производится в виде:

а) Платы за возможность потребления коммунального ресурса. Она прямо пропорциональна заявленной мощности (нагрузке). Плата компенсирует все затраты на содержание оборудования в работе или в резерве и не зависит от того, сколько было отпущено тепловой энергии, воды, сброшено сточных вод;

б) Плата за фактически потребленные коммунальные ресурсы определяется прямо пропорционально потребленным коммунальным услугам. Эта плата компенсирует все переменные затраты. Двухставочный тариф более сложный в понимании потребителем, но он нагляднее определяет взаимную ответственность покупателя и продавца и по нему проще производить взаиморасчеты.

Таким образом, выручка предприятия складывается из двух частей:

* плата за потребление, взимаемая пропорционально объему потребления тепловой энергии, электрической энергии, воды: поскольку объем потребления колеблется от месяца к месяцу, размер этого платежа будет иметь переменный характер;
* *«плата за мощность» (которую можно назвать абонентской платой)*, которая по своей экономической сути является платой за то, чтобы потребитель мог в любой момент воспользоваться продукцией коммунального предприятия.

Анализ себестоимости производства и транспортировки тепловой энергии показывает, что плановые затраты теплоснабжающей организации, которые будут составлять двухставочный тариф, состоят из двух основных частей – условно-постоянная и условно-переменная.

К первой части затрат относятся расходы на зарплату, топливо для компенсации тепловых потерь в сетях, воду на подпитку сетей, электроэнергию на перекачку теплоносителя, ремонт, амортизационные отчисления. Эта часть затрат пропорциональная расчетной мощности системы теплоснабжения и связана с необходимостью поддержания в рабочем состоянии источников тепловой энергии, сетей и теплопотребляющих установок и не зависит от количества отпущенной тепловой энергии и горячей воды. Основную долю условно-переменной части составляют расходы на топливо, электроэнергию и воду, необходимые для генерации и транспортировки полезно используемой тепловой энергии [15].

Помимо прямых эффектов от введения двухставочного тарифа, таких как выравнивание структуры платежей, возникновение прямой заинтересованности энергоснабжающих организаций в энергосбережении у потребителей, выравнивание фактических и договорных нагрузок, возникает целый ряд косвенных эффектов, дающих в масштабах города существенные результаты. По экспертным оценкам, технологическая оптимизация системы теплоснабжения города Москвы, основанная на системе двухставочных тарифов, позволит ежегодно экономить более 1 млрд. куб. м газа без ущерба для энергоснабжающих организаций и потребителей Тема введения двухставочных тарифов в сфере теплоснабжения не нова: во многих зарубежных странах двухставочные тарифы широко применяются в расчетах между теплоснабжающими организациями и потребителями. Ведущие российские специалисты в области теплоснабжения достаточно аргументировано и обоснованно предлагают изменение существующего порядка тарифообразования и переход к двухставочным тарифам, стимулирующим энергосбережение и направленным на повышение эффективности функционирования систем теплоснабжения

В сфере электроэнергетики крупные потребители практически повсеместно перешли на расчеты по двухставочным тарифам, которые в обязательном порядке применяются на оптовом рынке и все шире используются на розничном (потребительском) рынке. Также такой порядок тарификации широко распространен в области телефонной связи, как в мобильной, так и с недавних пор в стационарной, а также в других сферах, где традиционно применяется абонентная плата (интернет, кабельное телевидение, IP-телефония, транспорт).

Основное отличие двухставочного тарифа на тепловую энергию от традиционно применяемого в России одноставочного тарифа состоит в том, что в случае двухставочного тарифа затраты, формирующие тариф на тепловую энергию, отпускаемую теплоснабжающей организацией, распределяются между двумя ставками – ставкой за энергию и ставкой за мощность (нагрузку). Ставка за энергию соответствует переменным затратам, а ставка за мощность - постоянным затратам предприятия, в то время как при одноставочном тарифе все затраты считаются переменными и относятся на ставку за энергию.

Двухставочный тариф, по оценкам многих экспертов, имеет ряд преимуществ:

1. Выравнивание финансовых потоков теплоснабжающих организаций, за счет «мощностной» ставки (равномерно распределенной по году). Это позволяет гораздо точнее осуществлять финансовое планирование деятельности компании, снижает потребность в привлеченных средствах.

2. Для теплоснабжающих организаций – снижение потерь выручки в условиях уменьшения фактического объема поставок тепловой энергии по сравнению с плановыми объемами, для потребителей – сокращение расходов на теплоснабжение при увеличении потребления тепловой энергии по сравнению с одноставочным тарифом.

3. Стимулирование к проведению энергосберегающих мероприятий, т.к. снижение выручки за проданное количество тепловой энергии в результате энергосбережения компенсируется снижением издержек на «топливную» составляющую, что не ведет к снижению рентабельности или прибыли.

4. Стимулирование к выравниванию договорной и фактической присоединенной мощности (нагрузки), что в свою очередь позволяет оптимизировать энергетические балансы и высвобождать дополнительные резервы по мощностям.

5. Устранение экономических препятствий технологической оптимизации загрузки источников, работающих на единую сеть. Котельные переводятся в пиковый режим работы без убытков (сохраняется оплата мощности). Это позволяет не только оптимизировать загрузку источников, но и снижать стоимость вырабатываемой энергии (за счет загрузки более эффективных источников) и снижать объемы неэффективно сжигаемого газа [29].

Использование двухставочного тарифа стимулирует упорядочивание договорных отношений потребителя с поставщиком и приводит к тому, что при временном отказе потребителя от тепла, электроэнергии, воды поставщик имеет возможность возместить остающиеся при этом затраты.

Внедрение системы оплаты на базе двухставочных тарифов стимулирует потребителей к экономии тепловой энергии, не ограничивая при этом интересов поставщиков. Поставщики заинтересованы в осуществлении энергосберегающих мероприятий у потребителей, потому что благодаря этому они могут присоединять новых потребителей, поддерживая высокий уровень использования мощностей.

При этом следует учитывать некоторые условия, при которых эффект от внедрения двухставочного тарифов будет более ощутим.

1. Двухставочные тарифы более целесообразно принимать прежде всего для потребителей, у которых установлены приборы учета, и при этом потребитель имеет возможность влиять на характеристики потребляемых услуг.

2. Поскольку условно-постоянная часть составляет значительную часть тарифа (45-55%), исходные данные для ее расчета целесообразно подтвердить независимой экспертизой. В случае превышения нормативных потерь тепловой энергии, воды, затрат топлива и электроэнергии, как правило, проводится энергоаудит, устанавливающий фактические величины статей расходов, причины превышений и мероприятия по их устранению.

3. У предприятия нет стимулов сокращать избыточные мощности, если постоянных доходов вполне достаточно для содержания простаивающего оборудования, высвобождающегося при сокращении потребления услуг. В результате экономика города в целом проигрывает, ресурсы расходуются неэффективно как у потребителей, так и у производителей. Для того чтобы уменьшить указанные недостатки, следует при расчете «платы за мощность» (абонентской платы) учитывать не имеющиеся производственные мощности предприятия, а только суммарную заявленную максимальную потребность (мощность) всех потребителей. Такой подход заставит производителя сокращать или консервировать избыточные мощности.

### *Порядок определения двухставочного тарифа*

Эффективность введения двухставочного тарифа во многом обусловлена обоснованностью распределения расходов на условно-постоянные и переменные. При этом в зависимости от условий осуществления деятельности по производству тепловой энергии, электрической энергии, воды, главным образом, от технологического процесса производства и транспортировки, уровня автоматизации производства и прочих причин, доля постоянных и переменных расходов может меняться.

Покажем принципиальную схему распределения затрат на постоянные и переменные по видам услуг и порядок определения платы за «мощность» и тепловую энергию, которые являются составными частями двухставочного тарифа.

*По теплоснабжению*

Под системой теплоснабжения понимается совокупность взаимосвязанных источников теплоты, тепловых сетей и систем теплопотребления.

Под источником теплоты понимается энергоустановка, производящая тепло (тепловую энергию).

Тепловая сеть – совокупность трубопроводов и устройств, предназначенных для передачи тепловой энергии.

Система потребления – комплекс теплопотребляющих установок с соединительными трубопроводами и тепловыми сетями.

Тепловая энергия используется на цели отопления, вентиляции, кондиционирования воздуха, технологические цели и цели горячего водоснабжения.

Основные расходы на теплоснабжение, которые подлежат распределению на постоянные и переменные формируются при производстве тепловой энергии в котельных.

Таким образом, *к постоянным расходам*, которые формируются в котельных и ЦТП можно отнести:

- сырье и материалы для обеспечения технологических процессов;

- покупная тепловая энергия (расходуемая на собственные нужды);

- плата за электроэнергию (за мощность);

- амортизация котельных, ЦТП, сетей газоснабжения и всего оборудования котельных, ЦТП (котлы, насосы, установки водоподготовки и т.п.);

- расход электроэнергии на хозяйственно-бытовые нужды котельных и ЦТП (при наличии в котельных и ЦТП приборов учета, регистрирующих общий расход электроэнергии), без выделения расхода электроэнергии на хозяйственно-бытовые нужды, указанный расход следует определять расчетным путем (на основании количества, мощности и времени использования осветительных приборов, розеток и т.п.);

- расход воды на собственные технологические и хозяйственно-бытовые нужды котельных и ЦТП (промывка и продувка котлов, на нужды химводоочистки, хозяйственно-бытовые нужды);

- расходы на заработную плату работников, занятых на котельных и ЦТП;

- отчисления по обязательным платежам (в соответствии с действующим законодательством);

- расходы по обслуживанию, текущему и капитальному ремонту зданий котельных и ЦТП, механического оборудования, электрооборудования, КИПиА;

- расходы по уборке помещений котельных и ЦТП;

- работы и услуги производственного характера сторонних организаций;

- эксплуатация машин и оборудования;

- общепроизводственные расходы;

- общехозяйственные затраты;

- подготовка и освоение новых мощностей и проведение мероприятий по социальной защите работников Предприятий.

Расходы, образующиеся на сетях (амортизация, вода на заполнение сетей, ее подпитку, промывку, обслуживание и ремонты, в том числе на заработную плату) относятся к условно-постоянным расходам.

Анализ расходов теплоснабжающих Предприятий показал, что условно-постоянные расходы составляют 40-45%.

Плата за фактический объем потребленной тепловой энергии компенсирует условно- переменную часть затрат теплоснабжающей организации и содержит в себе затраты по следующим статьям:

* топливо (стоимость топлива, затраченного на выработку потребленной тепловой энергии);
* покупная тепловая энергия, (стоимость потребленной покупной тепловой энергии);
* электроэнергия (стоимость электроэнергии, затраченной на транспортирование теплоносителя);
* налог за выброс вредных веществ в окружающую среду от стационарных источников.

По своему характеру вышеперечисленные расходы различаются между собой по зависимости к объему реализации тепловой энергии – расходы, отнесенные к условно-постоянным, не изменяются при изменении объема реализации, прямые расходы – изменяются прямо пропорционально.

Порядок, предусмотренный Методическими указаниями по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую и тепловую энергию на розничном (потребительском) рынке, утвержденными постановлением Федеральной службой по тарифам РФ, предусматривает упрощенный порядок распределения расходов между двумя ставками двухставочного тарифа. В прямые расходы, которые служат одним из оснований формирования ставки платы за тепловую энергию, включаются только расходы на топливо и часть прибыли. Все же остальные расходы включаются в ставку платы за тепловую мощность.

1. Под статистическим методом прогнозирования понимается определение коэффициента изменения показателя на основе ряда статистических данных и определения математико-статистической зависимости изменения анализируемого показателя от факторов, влияющих на величину этого показателя. [↑](#footnote-ref-1)