

Костін Ю.Д.,

*д. е. н., професор, професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою,*

Харківський національний університет радіоелектроніки

Шведкий В.А.,

аспірант,

Харківський національний університет радіоелектроніки

ПІДПРИЄМСТВА ПОСТАЧАЛЬНИКИ В УМОВАХ ЗМІНИ РЕГУЛЯТОРНОГО СЕРЕДОВИЩА ЕНЕРГОРИНКУ

Український енергетичний ринок енергоресурсів є доволі ємним. У 2021 р. сумарна вартість електроенергії, проданої кінцевим споживачам, становила 159,337 млрд грн, природного газу – 211,784 млрд грн (розраховано за [1; 2]). Попри те, що непобутовий сегмент є більш ємним (співвідношення 2:1), у побутовому сегменті зосереджено більше споживачів: понад 34 млн покупців електроенергії та понад 20 млн покупців природного газу [1; 2]. Пріоритети стратегічного розвитку постачальників в першу чергу визначаються тим, який сегмент вважається цільовим.

Так, попит у непобутовому сегменті є похідним, низькоеластичним, залежить від кон'юнктури тих ринків, де працюють споживачі. Контракти індивідуалізовані. Ціна суттєво залежить від обсягів споживання. Гостро стоїть проблема балансування. При перевищенні споживачем заявлених обсягів споживання постачальник має або шукати можливості балансування всередині клієнтської групи, або докупати енергоресурси на балансуєчому ринку за ціною, яка перевищує контрактну. Тому в непобутовому сегменті стратегічними орієнтирами для постачальників стає створення білінгових систем (моніторинг та прогнозування споживання клієнтів), високий рівень довіри між клієнтом і постачальником, а також співпраця з іншими постачальниками в сфері регулювання небалансів. Взагалі у цьому сегменті

постачальники намагаються глибоко інтегруватися у клієнтські бізнес-процеси, що також є одним зі стратегічних орієнтирів розвитку бізнесу.

Попит у побутовому сегменті, навпаки, є прямим, тобто для домогосподарств і газ, і електроенергія – товари кінцевого споживання. У цьому сегменті попит також низькоеластичний, але слід зважити на те, що при значних цінових диспаритетах можливий перехід частини домогосподарств з газу на електроенергію, та навпаки, а також на альтернативні види палива.

За сучасних умов привабливість побутового сегмента для постачальників є відносно невисокою. По-перше, склалися нерівні початкові умови: частина постачальників в результаті анбандлінгу «успадкувала» значну клієнтську базу, частина була змушена створювати її «з нуля» власними зусиллями, інвестуючи у розвиток сервісів. По-друге, попри задеклароване вільне ціноутворення, ціна встановлюється державою на рівні, що нижче ринкового. Для компенсації збитків постачальників введено механізм покладання спеціальних обов'язків. Постачальники купують газ у ГПК «Нафтогаз Трейдинг» (який єдиний має доступ до ресурсу власного видобутку) за спеціальною ціною, а потім продають кінцевому споживачеві.

Постачальники таким чином опинилися у складній ситуації [3]. Ними здійснено значні капіталовкладення у залучення клієнтів. Створено партнерські та агентські мережі, розроблено нові цифрові продукти. Але понесені витрати неможливо покрити, оскільки маржа (різниця між ціною, яку сплачує домогосподарство, та ціною ресурсу «Нафтогаз») є надзвичайно низькою. Навіть найбільш зацікавлені у роздрібних продажах постачальники не витримують тиску. Так, на жовтень 2022 р. місячні цінові пропозиції з поставки природного газу домогосподарствам оприлюднили лише 5 постачальників з понад 600, що мають ліцензію [4]. Серед них – один з найбільших постачальників природного газу – компанія ETG.ua.

ETG.ua будує власну стратегію розвитку на принципах інноваційності: інвестує у діджиталізацію бізнес-процесів (створення мобільного застосунку, електронних кабінетів клієнтів, електронного документообігу Idoc, впровадження системи 1С Білінг); нові моделі продажу (регіональна мережа,

розробка та підтримка власної трейдингової платформи ETG.Direct); нові продукти (Duel Fuel – пакет, який дозволяє клієнтам купувати одночасно природний газ та електроенергію). Компанія пропонує клієнтам зручні сервіси, нові моделі обслуговування, але її зусилля знецінюються регуляторною політикою. Продовжувати інвестувати у розвиток сервісів та інфраструктуру продажів за умов збереження регульованої ціни виявляється вкрай проблематичним. Тим не менш ETG.ua не покидає побутовий сегмент і намагається зберегти клієнтів.

Таким чином, стратегічні орієнтири розвитку постачальників на енергетичному ринку України багато у чому визначаються регуляторним середовищем. Збереження антиринкових регуляторних практик погрожує монополізацією побутового сегменту ринку та виходом з нього незалежних постачальників. А також ставить під сумнів виконання головного завдання енергетичних реформ – створення прозорого та конкурентного ринку енергоресурсів.

Перелік джерел посилання

1. Ціни на природний газ для споживачів, 2017-2021. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/energ/ser_cin_gas/ser_cin_gas_u/arh_sc_gaz2018_u.htm (дата звернення: 23.10.2022).

2. Ціни на електроенергію для споживачів, 2017-2021. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/energ/ser_cin_el_energ/ser_cin_el_energ_u/arh_sc_elen2018_u.htm (дата звернення: 23.10.2022).

3. Шведкий В. В. одні ворота: як фіксовані ціни ризикують поховати ринок газу в Україні. *Mind*. 2021. 25 січня. URL: <https://mind.ua/openmind/20221238-v-odni-vorota-yak-fiksovani-cini-rizikuyut-pohovati-rinok-gazu-v-ukrayini> (дата звернення: 23.10.2022).

4. Ціни на газ. Газотека. URL: <https://gasoteka.ua-energy.org/> (дата звернення: 23.10.2022).