

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНЦИИ НА ЕСТЕСТВЕННО-МОНОПОЛЬНОМ РЫНКЕ

Мингалимова А.В.

КНИТУ-КАИ им. А.Н. Туполева, г. Чистополь,
Российская Федерация

В статье рассматриваются проблемы конкуренции на естественно-монопольном рынке. Анализируются определенные типы совместимых с естественной монополией рыночных сред, содержащие элементы конкуренции.

Ключевые слова: естественная монополия; конкуренция; франшиза; ценообразование; дезинтеграция.

PROBLEMS OF COMPETITION IN THE NATURAL MONOPOLY MARKET

Mingalimova A.V.

Kazan National Research Technical University named
after A.N. Tupolev, Chistopol, Russian Federation

The article discusses the problems of competition in the natural monopoly market. The author analyze certain types of market environments compatible with the natural monopoly that contain elements of competition.

Keywords: natural monopoly; competition; franchise; pricing; disintegration.

Повышение эффективности функционирования естественной монополии является важной задачей регулирования деятельности субъектов естественной монополии. Альтернативным методом решения проблемы монопольной власти является использование такого метода, как внедрение конкуренции на рынок естественной моно-

полии. Однако существуют разные подходы к определению роли и места конкуренции в системе и механизме регулирования субъектов естественной монополии.

В современной теории естественной монополии выделяют определенные типы совместимых с естественной монополией рыночных сред, содержащие элементы конкуренции и способствующие повышению социальной эффективности естественной монополии. Например, конкуренция франшизного ценообразования для естественной монополии.

В этом случае конкуренция на монопольном рынке организуется в форме конкурса (тендера) за исключительное право производства продукции или оказания услуг (франшизу) в масштабах страны или на локальном рынке. Вместо государства монопольные права предоставляются фирме (например, телевидение и радиотрансляция в Соединенных Штатах), а государство имеет монопольное право на арендную плату.

Модель регулирования технологической естественной монополии была предложена в конце 60 – начале 70-х годов XX века учеными Чикагского университета Г. Демсецом, Дж. Стиглером и Р. Познером. Учитывая экономическую нецелесообразность организации нескольких однопрофильных конкурирующих коммунальных предприятий в регионе, было предложено организовать конкуренцию только на начальном этапе – при организации торгов за право быть единственным поставщиком товара или услуги на данном рынке, то есть за право получения франшизы на естественную монополию, являющуюся государственной или муниципальной собственностью. То есть, если конкуренция внутри рынка невозможна, то ее роль может сыграть конкуренция за получение права действовать на этом рынке. Иными словами, подача заявок на получение франшизы по обслуживанию рынка потенциальными производителями представляет собой форму конкурентной борьбы, которую часто называют «конкуренцией Демсеца».

Как правило, победителем в тендере является кандидат, предлагающий наиболее высокую цену за право работать на рынке естествен-

ной монополии. Правительство может также требовать в качестве условия франшизы, чтобы фирма способствовала повышению общественного благосостояния до уровня конкурентной отрасли. Например, решая кому предоставлять привилегию, государство может рассматривать не только плату за право использования, которую предлагает держатель франшизы, но также и цену, назначаемую для потребителей. В этом случае привилегия предоставляется не тому, кто предлагает самую высокую арендную плату, позволяющую государству иметь монопольную ожидаемую прибыль, а фирме, которая способна обеспечить наилучшие условия для потребителей. Такая практика использовалась столетие назад на железной дороге, франшиза предоставлялась фирмам, назначающим самые низкие тарифы. Если операторы будут вынуждены устанавливать низкие цены, то монопольные сверхприбыли устраняются [3].

Хотя торги за франшизу и могут устранять монопольную прибыль, они не обязательно обеспечивают эффективное ценообразование. Эти проблемы также рассматривались зарубежными экономистами. Эффективность распределения ресурсов требует, чтобы установленная цена равнялась предельным издержкам, но если фирма – естественная монополия, она может терпеть убытки при таком установлении цены. В результате, ни один из операторов в условиях естественной монополии и запрещения ценовой дискриминации не желает установления эффективных цен [1].

Дж. Черч отмечает также ряд других моментов, которые делают модель торгов за франшизу не применимой в отношении большинства естественных монополий. Наиболее неблагоприятным фактором, способным подорвать политическую и экономическую стабильность общества, может стать перерыв в предоставлении услуг [2]. Кроме того, экономист указывает на тот факт, что компания, работающая на рынке в течение определенного времени, будет обладать таким предопределяющим дорогостоящим фактором как человеческий капитал, что поставит эту компанию в преимущественное положение по сравнению с другими компаниями, участвующими в торгах за франшизу.

Другим способом организации конкуренции в монополизированной отрасли является дезинтеграция компании. Возможность данного пути обусловлена тем, что определенные сегменты естественно-монопольных отраслей часто неестественно монополизированы. Многие компании, действующие как естественные монополии, являются вертикально интегрированными структурами. При этом черты естественной монополии присущи только одному из сосредоточенных в их рамках производств. Так, в железнодорожном хозяйстве естественной монополией могут быть железнодорожные пути, но не подвижной состав; в телекоммуникациях – каналы телефонной проволочной связи, но не передающие устройства; в газовой промышленности – трубопроводы, но не добывающие производства, в электроэнергетике – линии электропередачи, а не электрические станции. Поэтому для организации эффективной конкуренции в данных отраслях необходим доступ к сетям. И если собственники инфраструктурных объектов сами предоставляют эти услуги, они не могут быть заинтересованы в появлении конкурентов и всегда найдут способ отказать в доступе к сетям или назначить запретительную цену. Неудивительно, что конкуренция в вертикально интегрированных отраслях – редкое явление [1].

Решением проблемы может стать принудительное организационное отделение инфраструктурных объектов (с характеристиками естественной монополии) от непосредственного производства и продажи конечных продуктов – путем полного выделения из компании или раздельного ведения счетов. Ведь не представленный на рынке конечных продуктов владелец сети уже не заинтересован отваживать ее пользователей.

Альтернативой дезинтеграции компании может быть государственный контроль над платой, взимаемой владельцем инфраструктурных объектов за доступ к сети. Проблемой здесь является определение тарифа за доступ к сети. Американский экономист У. Баумоль утверждает, что и в этой ситуации в основе ценообразования должны быть предельные издержки, важно только правильно их определить. Цена должна не только покрывать издержки по амортизации

сети, но и компенсировать ее владельцам потерю дохода вследствие допуска конкурента. Целесообразным в данном случае является двухставочный тариф, который, с одной стороны, дает правильные ценовые сигналы новым конкурентам относительно того, должны ли они входить на рынок, а с другой, обеспечивает покрытие издержек сети, и наконец, исключает необходимость разделять сеть и производство конечного продукта (услуги) [1].

Таким образом, и дезинтеграция вертикально интегрированных компаний-монополистов, и контроль над платой за использование принадлежащих им сетей способствуют конкуренции в производствах, примыкающим к естественным монополиям.

Еще одним типом конкурентной среды, совместимой с естественной монополией и способствующей повышению ее эффективности, можно считать классическую модель монополистической конкуренции по Чемберлину. Это межвидовая конкуренция в рамках агрегированной отрасли между субституциональными рынками в форме борьбы за потребителя.

Например, наибольшее развитие получила межвидовая конкуренция внутри рынка транспортных услуг, который состоит из нескольких субституциональных рынков (сегментов): рынок авиaperевозок, рынок железнодорожных перевозок, рынок автомобильных перевозок и т.д.

Российские инфраструктурные естественные монополии включают в рамках одного хозяйствующего субъекта широкий спектр видов деятельности, не отвечающих критериям естественной монополии (производство, распределение, социальная инфраструктура и т.п.) и не подлежащих регулированию. Это превращает естественные монополии в квазиестественные, приносящие квазиренду. Они заинтересованы в крепости юридических барьеров, стоящих на пути конкуренции, посредством лоббирования добиваются принятия нужных законопроектов для удержания ренты.

Ограничение монопольного сектора исключительно передающими функциями (газа, электроэнергии, почтовых, телефонных и телеграфных сообщений грузов и пассажиров) и соответствующи-

ми инфраструктурными сетями существенно упростит вертикальную дезинтеграцию отрасли, формирование конкурентного сектора и процесс «выращивания» реальных конкурентов.

Таким образом, можем сделать вывод, что противоречивость положения естественных монополий заключается, с одной стороны, в нецелесообразности и неэффективности конкуренции, с другой – в наличии у них потенциальных возможностей конкуренции.

Список литературы

1. Ермишина А.В. Государственное регулирование естественных монополий: институциональный анализ: Дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2000. 208 с.
2. Church J., Ware R. Industrial organization: A strategic approach. International editions, 2000. P. 601.
3. Demsez H. Barriers to Entry. American Economic Review. 1982. №72, pp. 48–57.

References

1. Ermishina A.V. Gosudarstvennoe regulirovanie estestvennykh monopoliiy: institutsional'nyy analiz: Dis. ... kand. ekon. nauk. Roštov n/D, 2000. 208 с.
2. Shurch J., Ware R. Industrial organization: A strategic approach. International editions, 2000. P. 601.
3. Demsez H. Barriers to Entry. American Economic Review. 1982. №72, pp. 48–57.