

Лекция 2. Монополия и регулирование

1. Потери общества от монополии: подходы к оценке и измерению

Как доказать, что монополия – это плохо? Можно ли верить теории?

2. Компромисс в регулировании естественной монополии: производственная эффективность против аллокативной.

В чем состоит компромисс (trade-off) в сфере государственной политики в отношении естественных монополий? Как различалось представление об этом компромиссе в различные периоды и в разных экономических школах?

3. Инструменты регулирования естественной монополии:

Каким образом разные инструменты регулирования естественных монополий влияют на эффективность (X-эффективность и общественное благосостояние)?

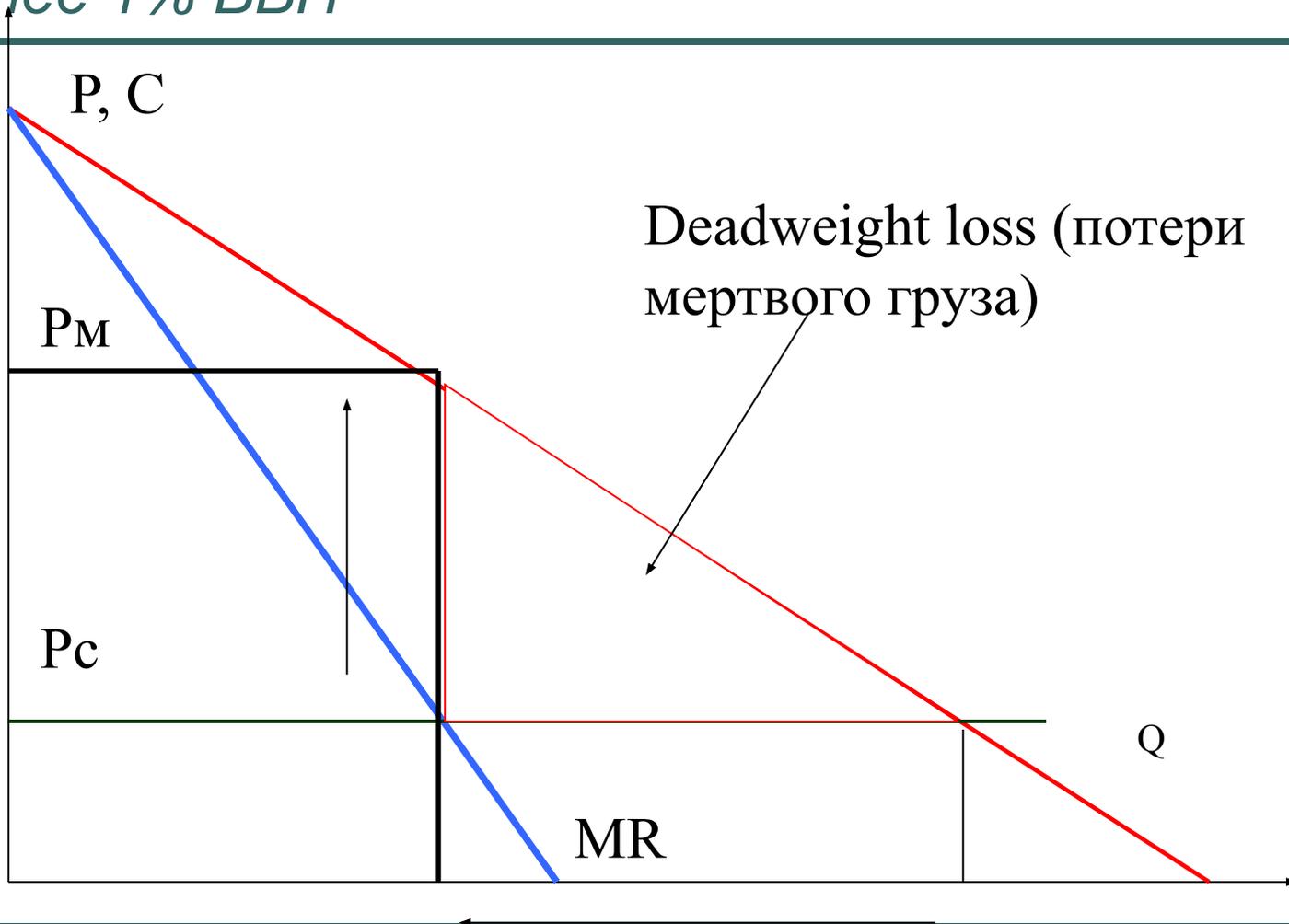
4. Экономические проблемы внедрения конкуренции на рынок естественной монополии.

От чего зависит выбор стратегии внедрения конкуренции на рынки естественных монополий и с какими проблемами столкнется такая политика?

Потери общества от монополии: подходы к оценке

- Представляют интерес по двум причинам:
 - Потери должны быть измерены/ оценены
 - Для этого должна быть выбрана адекватная методика
 - Желательно предложить метод точного измерения потерь, *или хотя бы косвенные индикаторы (пусть мы не знаем точную сумму потерь, но есть “прокси” – показатель, который растет вместе с суммой потерь).*
- Потери общества от монополии: разные подходы:
 - Аллокативная эффективность
 - Производственная эффективность
 - **Динамическая эффективность**

Монополия: потери аллокативной эффективности. Результаты эмпирических измерений (Harberger, 1951...) обескураживают не более 1% ВВП

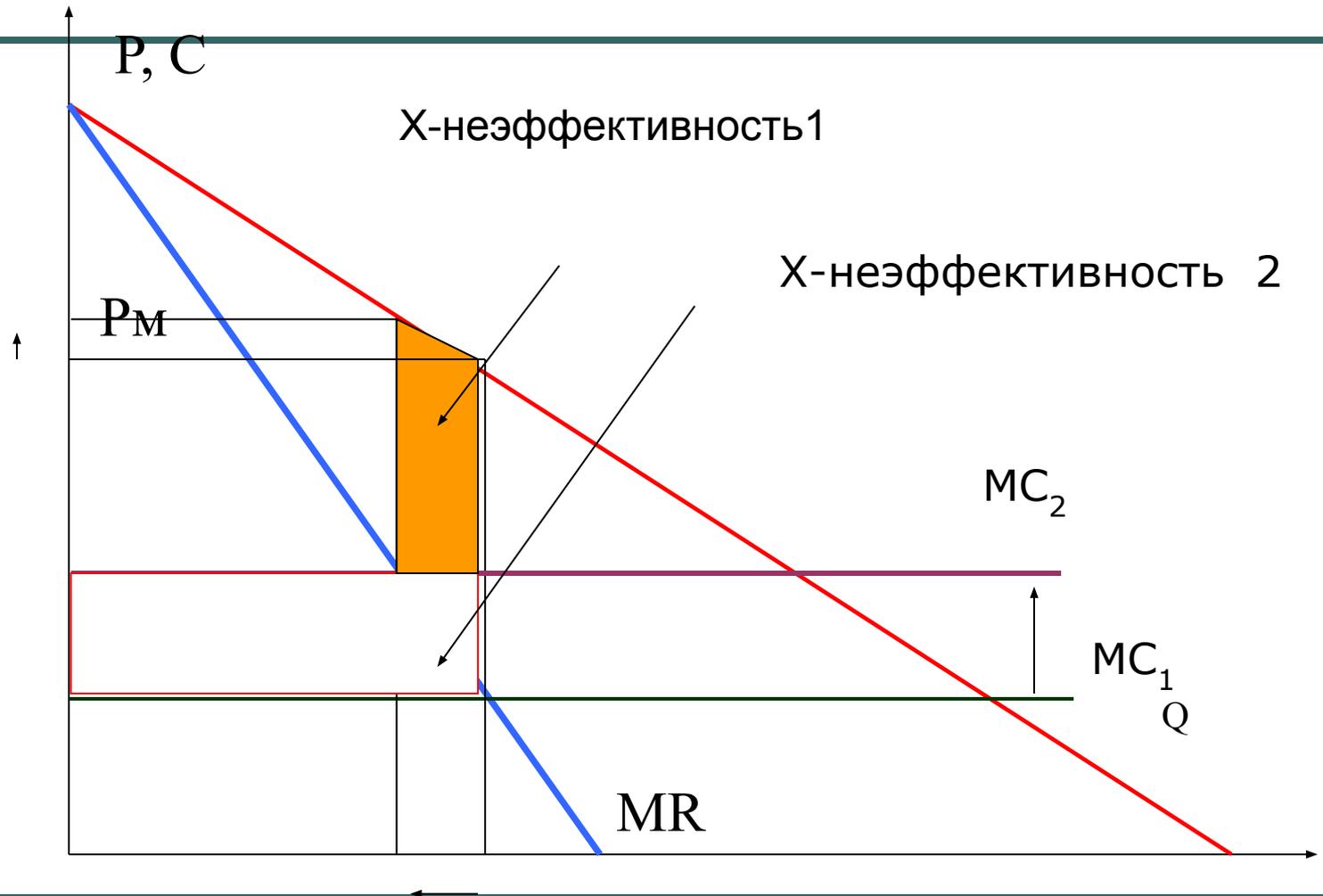


Методология и обоснованность результатов

- Харбергер сопоставил два состояния мира?
- «Технические» предпосылки (обоснованность?)
 - Постоянная отдача от масштаба (дает возможность связать сумму DWL с суммой прибыли)
 - Предельные издержки совпадают со средними издержками производителей
 - Альтернативная ценность собственных ресурсов нулевая
 - ... И тогда отчетная прибыль корпораций совпадает с экономической прибылью, а DWL равен половине прибыли
 - ... Также ставим знак равенства между понятием «крупная компания» и «монополист»

- И предполагаем, что они всегда максимизируют текущую

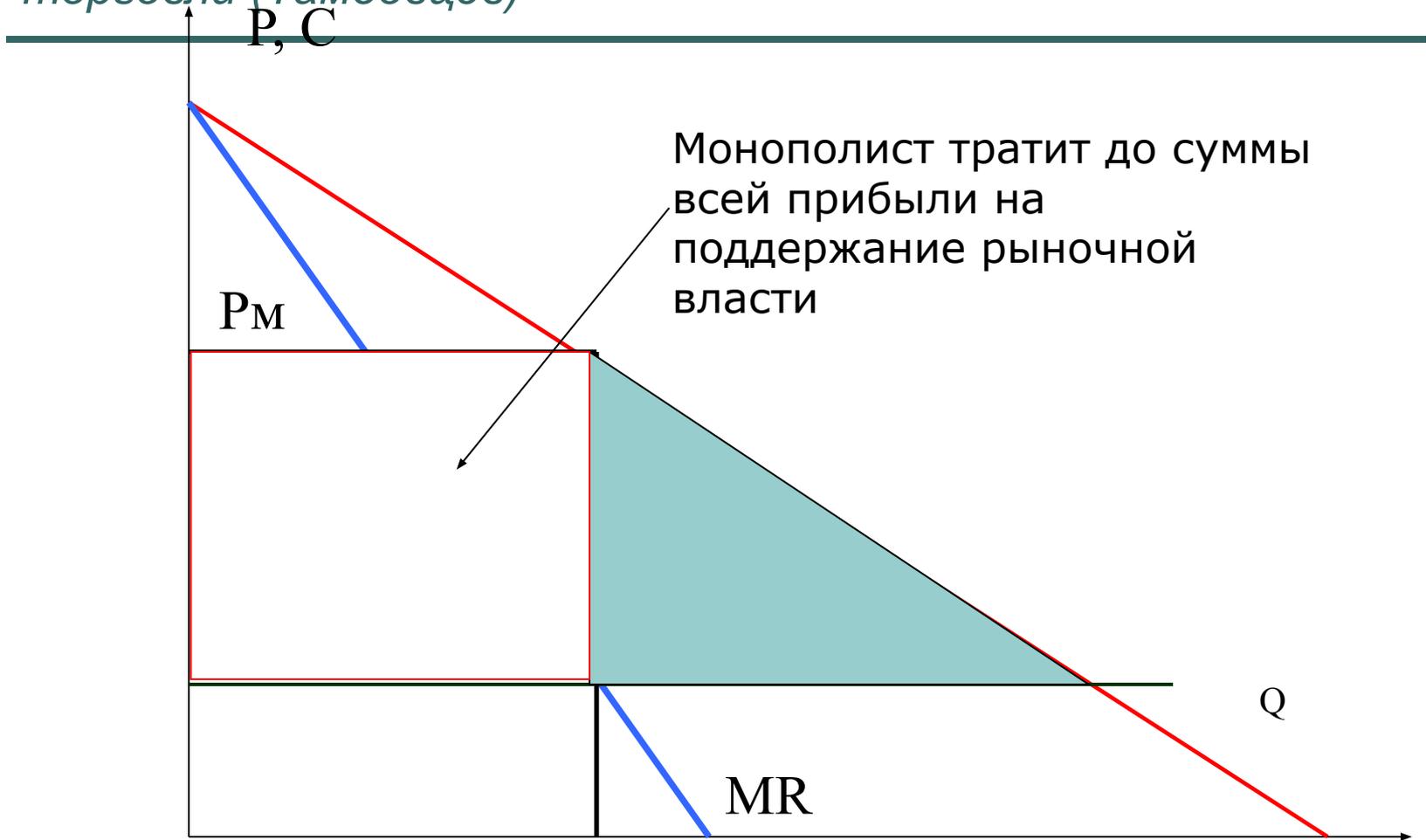
Монополия: потери производственной эффективности (Лейбенстайн, 1966 – результаты гораздо более обнадеживающие)



Монополия и потери динамической эффективности (Гильфердинг за, Шумпетер против)

- Низкие стимулы к инновациям (“monopolies are lenient”)
- Более низкие стимулы к снижению издержек (инновациям процесса) и к повышению качества (инновациям продукта). Почему? Сравним прибыли до и после инноваций...
- Снижение объема расходов на НИОКР
- Близко к производственной (не)эффективности
- Шумпетер против! Монопольная рента – условие инноваций. Однако мы вернемся к этому вопросу чуть позднее...
- Эмпирические оценки противоречивые. Почему? Подумаем о *стимулах* и *возможностях* [«Выпьем за то, чтобы наши желания совпадали с нашими возможностями» – «Кавказская пленница» ©]

Монополия: потери распределительной эффективности (Г. Таллок, Р.Познер):
до 17% ВВП США (Познер), 10% от оборота розничной торговли (Тамбовцев)



Вопрос 2. Естественная монополия: производственная эффективность против аллокативной

«Обычная» монополия приносит потери эффективности

Однако к «ЕМ» этот вывод не вполне применим

Ценовая конкурентоспособность крупной компании повышается
благодаря положительному эффекту масштаба

Субаддитивность функции издержек. Глобальная и локальная
субаддитивность.

Субаддитивность одно- и многопродуктовой компании

Для наличия монопольной власти необходимо 2 условия:

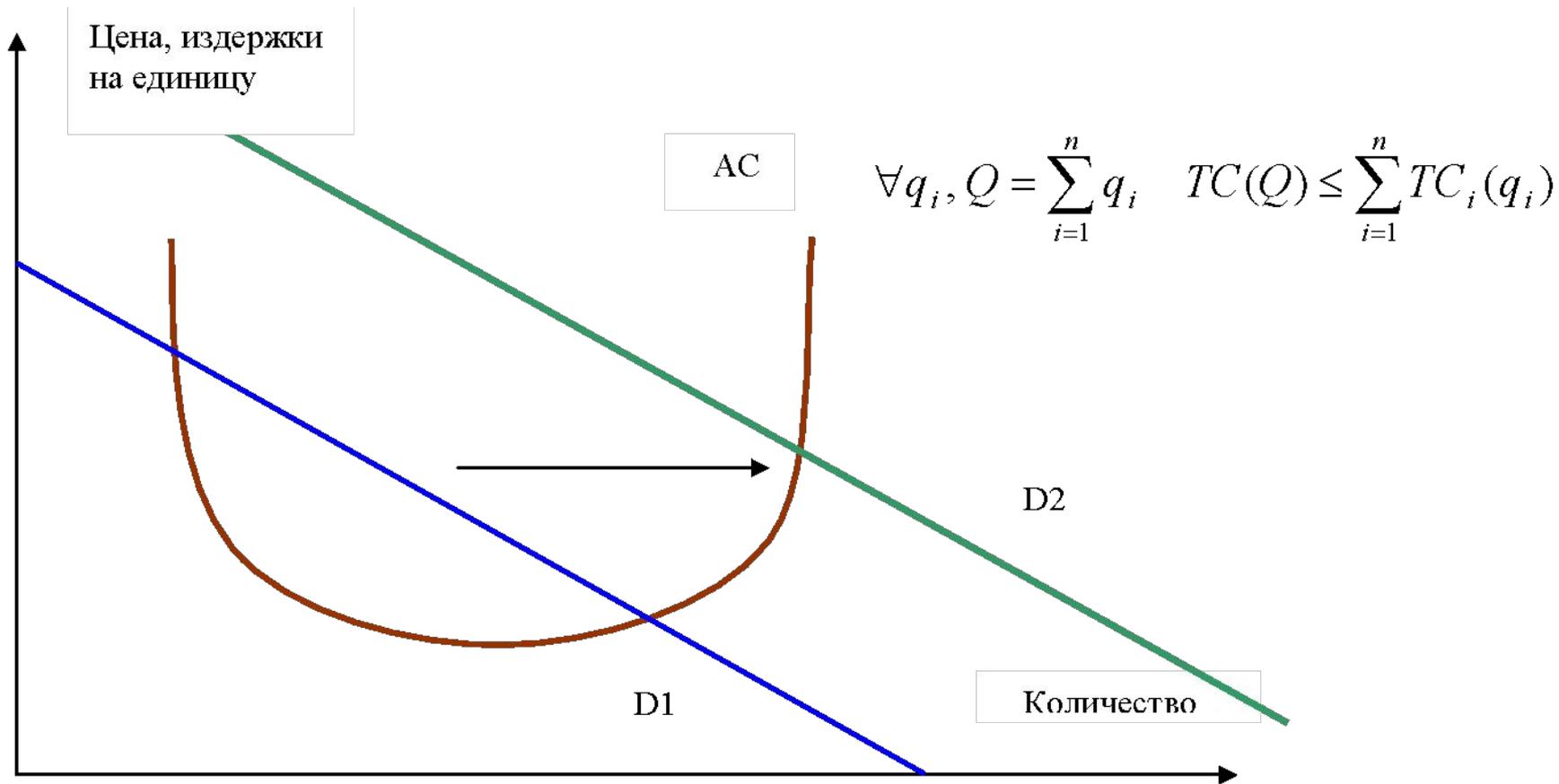
- Субаддитивность
- Устойчивость

Устойчивость (sustainability) далеко не всегда обеспечена, когда
присутствует субаддитивность (в особенности для
многопродуктовой компании)

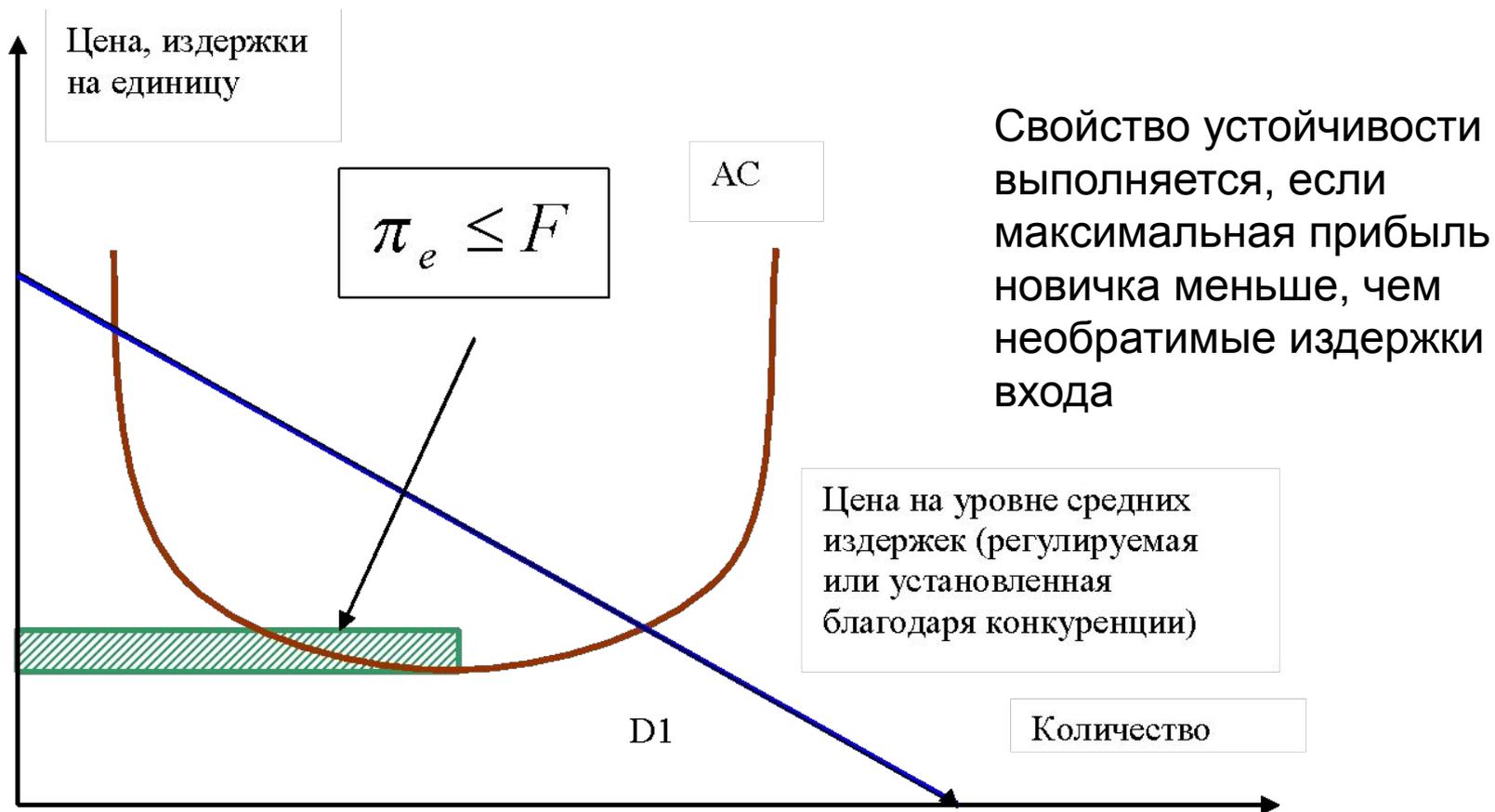
Что делать государству, когда свойства субаддитивности и
устойчивости выполняются?

А если свойство субаддитивности выполняется, а устойчивости нет?

Глобальная и локальная субаддитивность



Субаддитивность не означает устойчивости



Вопрос 3. Инструменты регулирования естественной монополии

Идея – сохранить монополиста в отрасли для сохранения производственной эффективности, но при этом регулировать цены (тарифы) для предотвращения потерь аллокативной эффективности

Вопрос 1. Цены на уровне предельных или средних издержек?

В первом случае – проблема компенсации убытков

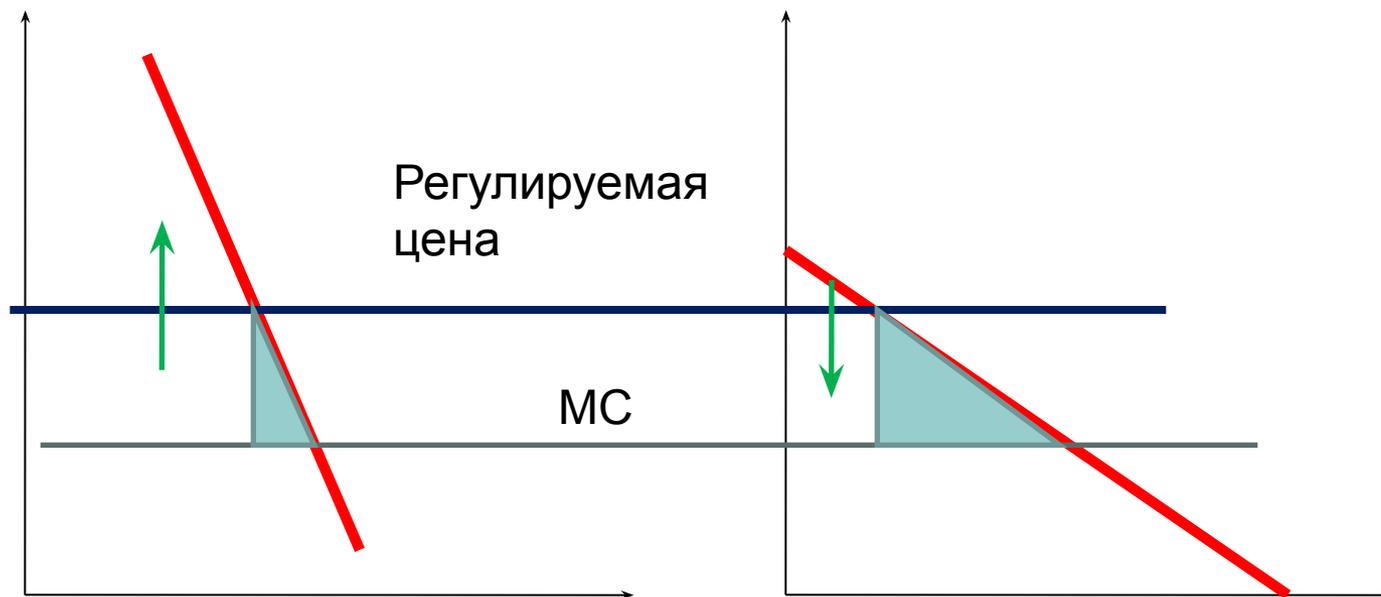
Вопрос 2. Одинаковые цены для разных групп покупателей или нет?

Ценовая дискриминация

- второго типа (меню двухставочных тарифов)
- или третьего типа (ценообразование по Рамсею)

повышает благосостояние по сравнению с унифицированным тарифом (см. Ramsey Pricing).

Правило Рамсея: решение задачи максимизации CS при условии безубыточности удовлетворяет



- $L_1/L_2 = Ed_2/Ed_1$

Издержки тарифного регулирования

- Необходимость «обоснования» тарифов
- Издержки калькуляции
- Ведение учета по видам деятельности (как регулируемым, так и нерегулируемым)
- Переменные и постоянные издержки. Принципы определения амортизации.
- Экономические издержки в противоположность бухгалтерским
- Отдача на капитал. Эффект Аверча-Джонсона
- Обратим внимание! Не просто «сложности расчета», а отрицательное воздействие системы регулирования на стимулы принятия решений и эффективность

Неэффективность тарифного регулирования

Регулирование цен в условиях асимметричной информации:

- Неблагоприятный отбор: регулятор не знает фактического уровня цен, что приводит к завышению издержек, на основе которых формируется тариф;
- Моральный риск: регулируемый монополист не заинтересован в снижении издержек.

Выход? Оторвать регулируемые тарифы от издержек.

Проблема выбора между

- формула «издержки плюс»;
- стимулирующее ценообразование (price-cap)

Индекс цен [корзины услуг] = RPI - X.

Выбор между «сильными стимулами» и «изъятием ренты»

4. Проблемы внедрения конкуренции на рынок естественной монополии

Либерализация цен для покупателей является конечной целью, но отнюдь не средством (тем более единственным) реформы

Отделение потенциально конкурентных сегментов от естественно-монопольных – *Локализовать потери от неэффективности регулирования!*

Какое именно отделение? Зависит от доступных моделей развития конкуренции

Различные модели развития конкуренции (по отношению к инфраструктуре как естественно-монопольному компоненту):

- конкуренция инфраструктур (сети связи);
- конкуренция за инфраструктуру (коммунальное хозяйство);
-  конкуренция на одной инфраструктуре (отрасли с капиталоемкой инфраструктурой – электроэнергетика, газ).

Проблемы внедрения конкуренции...

- Вертикальное разделение или нет?
- Правила использования ключевых мощностей (в особенности - в случае сохранения вертикально-интегрированной компании)
 - Проблема координации
 - Тарифное регулирование? Или нет?
 - Цена использования мощностей? По ценам, равным (средним) издержкам или выше?

Efficient component pricing rule

$P = AC$ + альтернативные издержки инфраструктурной компании
Преимущества ЕСПР. Входит на рынок, только если (прибыль положительна):

$$P_e - (C_e + P_w) = P_e - C_e - P_i + C_i = (P_e - P_i) + (C_i - C_e)$$

Преимущества либо в цене, либо в качестве

Но при этом участники оплачивают монопольную прибыль...

Проблемы внедрения конкуренции...

- Размещение ограниченных ресурсов (радиочастотный спектр)
 - Административная процедура или аукционы?
 - Если аукционы, то какие?
- Организация финансирования универсальной услуги и обслуживания «льготных категорий»
 - «Обременение лицензий» или специализированный фонд?
- Полномочия регулирующих органов
 - Отраслевой или антимонопольный орган?
Специализированный орган, независимый от правительства?

Основные выводы

- Существуют разные подходы к объяснению и измерению потерь общества от монополии
- Существует особый тип монополий (естественные монополии), где дискуссии о выигрышах/ потерях общества особенно остры
- Регулирование естественных монополий должно решать проблемы аллокативной эффективности (насколько решает – неизвестно), но одновременно создает производственную неэффективность
- Именно поэтому возникают стимулы к дерегулированию естественных монополий, но при этом процесс дерегулирования сам по себе сопряжен с проблемами (издержками) и рисками