

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Титов Евгений Сергеевич

аспирант

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский

Томский политехнический институт»

г. Северск, Томская область

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Аннотация: в современных условиях развитие естественных монополий является одним из важнейших направлений экономики России. Исследователями приводится много доводов об отрицательном эффекте вертикальной интеграции в электроэнергетике. В статье автором дана оценка основных доводов опыту зарубежных стран, предложена модель для дальнейшего развития электроэнергетики.

Ключевые слова: естественная монополия, вертикальная интеграция, электроэнергетика.

На формирование естественных монополий оказывают влияние исторические, технологические, институциональные, рыночные, социально-экономические и политические факторы. Условия сложившейся в Советском Союзе командно-административной системы управления экономикой предопределили создание естественной монополии особого типа, весьма существенно отличающейся от монополий, возникших в процессе концентрации капиталов в странах Запада. Если в условиях рыночных отношений возникновение монополий было предопределено законами конкуренции, то в системе общественного производства на создание монополистических структур объективно работали законы планомерного пропорционального развития. В СССР естественная монополия, в том числе и в электроэнергетике, развивалась в направлении растущей интеграции –

от отдельных отраслей специализации к отраслевой региональной структуре и отраслевой структуре единого народнохозяйственного комплекса.

Технологические особенности отраслей естественных монополий (единство технологических процессов, их непрерывность и взаимосвязь), их институциональная структура, а также централизованное управление инвестициями в данных отраслях привели к технологическому монополизму и способствовали формированию естественных монополий в различных общественно-значимых сферах деятельности.

Большинство естественных монополий являются инфраструктурными отраслями, в которых выделяются, как минимум, две вертикально объединенные стадии: создание продукта (стадия производства) и сетевое обслуживание. В электроэнергетике выделяют также третью стадию – распределение.

Следовательно, именно инфраструктурный характер естественных монополий определяет вертикальную интеграцию хозяйствующих субъектов, а также специфику сетевой технологии производства инфраструктурных услуг.

Следует отметить, что как в теоретическом, так и в практическом аспектах до сих пор остается дискуссионным вопрос о самой целесообразности вертикальной интеграции, ее масштабе, а также связи интеграции с монопольными силами.

Речь идет именно о вертикальной интеграции, которая имеет место в случае объединения производителей, которые осуществляют разные стадии единого технологического процесса. В этом случае наблюдается межотраслевая концентрация и централизация производства. Данный вид интеграции позволяет снизить издержки, поскольку переход продукта из одной фазы производственного процесса в другую происходит, минуя рынок. Фирма расширяет также сферу своего влияния и контроля над рынком.

В экономической литературе можно встретить утверждения о невозможности трансформирования путем интеграции монопольных сил из одного уровня в другой и безуспешности создания ею больших рыночных сил, чем существуют при горизонтальных уровнях. В соответствии с другими взглядами с помощью

интеграции заключается сделка, исключается рынок и соперничество продавцов за доступ к ресурсам [4, 2].

Вертикальная интеграция является объединением стадий производства и распределения по технологической цепочке. Фирмы, интегрирующиеся «вперед» по этой цепочке, двигаются по направлению к конечной продукции или полуфабрикатам, оптовым и розничным операциям, которые передают готовые товары непосредственно потребителям. Фирмы, интегрирующиеся «назад» по цепочке, т. е. с поставщиками сырья, полуфабрикатов и т. д., начинают с сырья и полуфабрикатов, которые могли бы быть приобретены у независимых производителей.

Возможность заключения долгосрочных контрактов с поставщиками и покупателями имеется и у неинтегрированных фирм. В таких контрактах, называемых вертикальными ограничениями, кроме цен оговариваются вопросы особых условий поставки и реализации произведенной продукции, нормативов запасов, минимальной (максимальной) цены перепродажи и т. д.

Целесообразность вертикальной интеграции обусловлена:

во-первых, возможностью снижения транзакционных издержек (издержек при заключении контрактов – первый тип транзакционных издержек, или издержек по причине неопределенного спроса на производимый продукт – второй тип транзакционных издержек);

во-вторых, возможностью избежать «риска безответственного поведения» одной из заключивших контракт сторон;

в-третьих, стремлением фирм к увеличению прибыли за счет решения проблемы «двойной надбавки» или «двойной маржинализации»;

в-четвертых, получением возможности скрытого использования ценовой дискриминации при использовании промежуточного продукта в производстве других конечных продуктов;

в-пятых, стремлением к снижению давления государственного регулирования, в т. ч. уменьшению объема налоговых отчислений;

в-шестых, возможностью диверсификации производства, позволяющей снизить общий риск хозяйствования;

в-седьмых, стремлением к снижению потерь от монопольной власти.

Традиционно в экономической литературе [3, с. 57–60] обозначается ряд издержек вертикальной интеграции, которые в условиях естественной монополии являются дискуссионными [1].

Так, одной из таких издержек называется возможное снижение эффективности производства и рост издержек на единицу продукции, обусловленные отказом от разделения труда и специализации.

Спорность такого утверждения состоит в том, что вертикальная интеграция вовсе не означает отказа от преимуществ разделения труда. С позиции методологического подхода организационная структуризация суть следствие, но не причина развития взаимосвязанных процессов разделения труда, его специализации, кооперации и автоматизации. Организационная структура компаний отражает способы, цели и методы функционирования организации и представляет собой определенный результат эволюционирования управленческого труда. Так, в результате научно-технического прогресса произошло изменение содержания труда, разделение его на различные виды (производственный, управленческий) в результате процесса специализации. По мере совершенствования средств труда и обобществления производства выделились основные виды управленческой деятельности (управление производством, материально-техническим обеспечением, финансами, собственностью и др.). Результатом разделения управленческого труда явилось иерархическое построение предприятий – появление уровней подчинения внутри самой управленческой деятельности. Таким образом, основными тенденциями развития управленческого труда становятся иерархическая и функциональная дифференциация.

Принцип иерархичности построения предприятий обусловил появление вертикальной специализации управленцев, что, в свою очередь, определило то обстоятельство, что структура предприятий начинает выступать в качестве одного из условий специализации управленческого труда и знаменует собой

окончательное отделение собственника от управленческой деятельности. Эти процессы оказывают непосредственное влияние и на эффективность (производительность) управленческого труда, находящегося под прямым воздействием процессов автоматизации и информатизации.

Следовательно, вертикальную интеграцию необходимо в определенной мере рассматривать в качестве результата развития отношений управления, проявляющегося в необходимости координации производства и обращения (или только обращения) под руководством и контролем (или только контролем) одного предприятия.

Таким образом, вертикальная интеграция как форма реализации организационно-управленческой деятельности, развивающаяся под влиянием и являющаяся прямым следствием процессов разделения и кооперации труда как в сфере производства, так и в управлении, никоим образом не означает одновременного отказа от преимуществ таких процессов.

Другими издержками вертикальной интеграции называют усложнение процесса управления вместе с ростом масштаба компании, и, следовательно, с увеличением издержек на управление. Впрочем, данный аргумент также оспаривается исследователями [1]. Идея увеличения издержек вытекает из механистического смысла структурных трансформаций, что не является верным. В экономическом смысле увеличение и усложнение организационной системы, предполагающее наибольшее количество внешних взаимосвязей, приводит к росту выпуска и обменных стоимостей. Поскольку в условиях вертикальной интеграции обмен служит уже не рынку, а производству, то основным фактором развития организационной системы становится координация обменных взаимодействий технологически взаимосвязанных производственных подразделений. В таком случае рост компании определяется каждый раз тем или иным статусом производства, взаимосвязанного с новым статусом внешних транзакций. В свою очередь, это означает, что процесс роста фирмы связан с интернированием транзакций нового статуса, что определяет, в конечном итоге, новый качественный пе-

реход, порождающий и новый характер внешнего взаимодействия. В таком случае системная интеграция отражает не неизменность рынка, а наоборот, его динамику, определяющую как характер взаимозамещения интеграции и рынка, так взаимосвязь процессов интегративного роста и иерархического построения и развития организационной системы. Поскольку же количество внутренних транзакций в процессе организационной интеграции снижается и приобретает новое качество и никак не определяется изменениями числа внешних, то это не может свидетельствовать в пользу роста издержек на управление. Напротив, эффективность вертикальной интеграции связана с эффектом масштаба, снижающим издержки производственной деятельности на выпуск каждой дополнительной единицы конечного продукта. Издержки на управление, в свою очередь, являются производными от производственных издержек, а, следовательно, определяются все тем же эффектом масштаба.

Итак, «усложнение» процесса управления, приписываемое вертикальной интеграции, целиком и полностью отвечает экономической природе предприятия и означает ни что иное, как результат роста, определяющего новое качественное состояние организационной системы. Экономия же на масштабах позволяет значительно сократить издержки на управление, прежде всего, за счет реализации стратегии трансформационного роста.

Аналогичным образом можно объяснить и дискуссионность еще одной обосновываемой издержки вертикальной интеграции, которая может быть сформулирована как сопряженность таких форм вертикальной интеграции как слияние и (или) поглощение со значительным объемом расходов (как явных, так и неявных) на совершение такого рода сделки.

Другим видом издержек вертикальной интеграции является создание барьеров входа на рынок и монопольная власть фирм-продавцов. Действительно, объединяя поставщиков промежуточной и производителей конечной продукции на любом этапе технологической цепочки, вертикальная интеграция содействует снижению фактической и потенциальной конкуренции на рынках как промежуточной, так и конечной продукции.

Однако на сегодняшний день выработаны и широко применяются особые формы вертикальных ограничений, позволяющие мелким фирмам снизить риск деятельности и одновременно преодолеть барьеры входа на рынок, связанные с необходимостью инвестировать в собственную репутацию. Например, одной из таких форм служит стимулирование объема продаж дистрибьютора на основе реализации взаимовыгодной системы франчайзинга, при которой франчайзеры получают возможность осуществлять вертикальный контроль за деятельностью мелких фирм, не прибегая к методам, запрещенным антимонопольным законодательством.

Сегодня одним из вариантов решения проблемы развития методологии реформирования естественных монополий является формирование конкурентных рынков. Порой его сопрягают с необходимостью упразднения вертикально-интегрированных структур, что, как нам представляется, не является верным, и о чем свидетельствуют, в частности, вышеприведенные аргументы.

В настоящее время глобализация требует значительных изменений в государственном регулировании деятельности вертикально-интегрированных энергетических компаний. В XXI в. новые условия хозяйствования, связанные с тотальной информатизацией и стремительно протекающими процессами развития интеграции производства приводят к осознанию необходимости активной транснационализации отечественных вертикально-интегрированных энергетических компаний, расширению их участия в зарубежных инвестиционных проектах. Необходимы более адекватные способы и формы государственного вмешательства, создание новых экономических механизмов, которые будут способствовать оперативной разработке и внедрению эффективных принципов ценообразования и налоговой политики.

Рост экономической и политической стабильности в государстве сопровождается применением рыночных методов регулирования экономики, развиваются механизмы саморегуляции, которые обеспечивают условия для эффективной работы энергетических компаний на внутреннем и внешнем рынках. С обострением социально-политической обстановки государство применяет все большее

количество административных методов контроля и регулирования экономической сферы. Безусловно, деятельность электроэнергетического сектора, находящаяся под государственным контролем, гарантирующим стабильность поставок энергоносителей потребителям, позволяет обеспечить надежный уровень энергетической безопасности страны в целом.

Однако обеспечение энергетической безопасности посредством монополизма в электроэнергетической отрасли сопровождается отсутствием гибкости в функционировании энергетических предприятий, а также стимулов к снижению затрат на строительство новых энергетических установок, к разработке и внедрению передовых энерготехнологий.

Цель либерализации рынка электроэнергии – создание выгод за счет введения стимулирующих мер для повышения эффективности и активизации инновационных процессов. Эффективные стимулы создаются благодаря внедрению конкуренции между участниками рынка. Из-за конкуренции участники рынка подвергаются риску утраты доли на рынке или даже банкротства, но только если их деятельность будет недостаточно эффективной или недостаточно прогрессивной. Но конкуренция также обеспечивает и вознаграждение за принятие риска и превосходство над конкурентами.

Неудачные попытки внедрить эффективную конкуренцию могут перечеркнуть выгоды от либерализации, сведя на нет повышение эффективности, а возможно, даже понизив эффективность. Кроме того, злоупотребление рыночной властью имеет недопустимые последствия для распределения финансовых средств и капитала.

Концепция полной либерализации рынка электроэнергии заключается во введении конкуренции и права выбора в максимальном количестве звеньев цепочки создания стоимости – от генерации до потребления электроэнергии.

В разных странах были предприняты различные шаги по прохождению стадий процесса либерализации. В некоторых странах первым и естественным шагом стало создание возможностей конкуренции между независимыми произво-

дителями электроэнергии и коммунальными компаниями, являющимися лидерами отрасли. Примером может послужить принятый в США Закон о регулировании коммунальных энергокомпаний. В других странах концепция права выбора поставщика внедрялась в несколько этапов, т. е. свобода выбора поставщика предоставлялась потребителям электроэнергии постепенно, с течением времени и в зависимости от объемов потребляемой ими электроэнергии [5, с. 55–56].

Конкуренция в сфере электроэнергетики может быть введена на большинстве участков цепочки создания стоимости, естественно, за редкими исключениями. Местные сети являются естественными монополиями, и даже если бы передающие сети в принципе могли конкурировать с генерирующими, они во многом по-прежнему являются регулируемыми монополиями.

Таким образом, деятельность передающих и распределительных сетей в значительной мере остается объектом регулирования, а эффективность инвестиций и деятельности этих сетей зависит от качества экономического регулирования и предлагаемых им стимулов.

Классическая структура коммунальной энергокомпании такова: это вертикально интегрированная организация, которая нередко находится в собственности государства. Для оптимизации такой модели, предпринимаются попытки внедрения конкуренции посредством разложения этой структуры на составные части. Отметим, что при вытеснении вертикально-интегрированных компаний конкурентными рынками, актуализируется задача непрерывного мониторинга уровня конкуренции и вмешательства государства в данный процесс.

Положительный эффект от усиления роли государства выражается в обеспечении условий для эффективной работы вертикально-интегрированных энергетических компаний на внутреннем и внешнем рынках. Со временем жесткое регулирование сменяется механизмами саморегуляции (ключевым из которых является ценовой механизм), а запуск рыночных механизмов приводит к прогрессу в экономике и обществе в целом. В случае тотального администрирования

без ясной стратегической цели и учета объективных законов экономики государственное регулирование ведет к стагнации отрасли и прекращению потока инвестиций.

Таким образом, исходя из того, что: во-первых, из интеграции в мировое сообщество, которое предполагает свойственность России общемировых тенденций, касающихся, в том числе, и изменений стратегических направлений и форм участия государства в развитии естественных монополий; во-вторых, из существования как минимум трех теоретических моделей реформ естественных монополий: классической модели вертикально интегрированного монополиста; модели вертикального разделения и модели вертикальной интеграции с конкуренцией; в-третьих, раскрытых в работе преимуществ вертикальной интеграции и дискуссионностью вопроса ее издержек, можно сделать вывод о возможности решения проблем реформирования естественной монополии в энергетической отрасли путем использования преимуществ модели вертикальной интеграции с конкуренцией.

По мнению автора, именно такая модель позволит обеспечить качественное, своевременное удовлетворение в полном объеме потребностей платежеспособного спроса на электроэнергию при наиболее экономически эффективном использовании имеющихся производственных ресурсов по всей технологической цепи добычи, переработки и сбыта продукции, т. е. в наиболее полной мере решить задачу энергетической безопасности.

Список литературы

1. Давыдовский Ф.Н. Вертикальная интеграция и создание конкурентных рынков – альтернативы развития естественных монополий // Проблемы системной модернизации экономики России: социально-политический, финансово-экономический и экологический аспекты: сб. науч. ст. СПб.: Институт бизнеса и права, 2010.

2. Древинг С.Р. Вертикально-интегрированные компании и их роль в развитии промышленных кластеров // Проблемы современной экономики. – №28. – 2008.

3. Земцова Л.В. Экономика отрасли. – Томск, 2012. – С. 57–60.

4. Тиrolь Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности. В 2 т. Пер. с англ. под ред. В.М. Гольперина и Н.А. Зенкевича. – СПб.: Экономическая школа, 2000.

5. Штридбек У. Уроки, извлеченные из либерализации рынков электроэнергии. Опыт энергорынков. / Пер. с англ. Международное Энергетическое Агентство, 2005. – С. 55–56.