

Круглый стол журнала «Экономическая политика»
«ПОСЛЕДСТВИЯ СЛАБОЙ КОНКУРЕНЦИИ:
КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ОЦЕНКИ
И ВЫВОДЫ ДЛЯ ПОЛИТИКИ»

4 декабря 2012 года

Оіковочіа • Політка

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ • ΡΟΛΙΤΙΚΑ

Андрей ШАСТИТКО (*доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС*). Уважаемые коллеги, в этом году нам довелось выполнить очень интересную работу по поручению министра Российской Федерации М. А. Абызова, поставившего перед руководством РАНХиГС следующий вопрос: «Можно ли посчитать количественно, во что обходится слабая конкуренция российской экономике?»

В общих чертах все понимают роль конкуренции с точки зрения как благосостояния, так и условий и результатов экономического развития. Более того, можно даже подискутировать на предмет того, как связана добросовестная конкуренция на рынке с устойчивостью политической системы, — но мало кто усомнится в том, что развитие конкуренции положительно воздействует на экономическое развитие.

Но если это так, возникает следующий вопрос: развитие конкуренции, скорее всего, происходит не бесплатно для каждого из участников рынка и, очевидно, кто-то должен чем-либо пожертвовать для того, чтобы эта конкуренция развивалась. И в то

же время — если конкуренция не развивается, то возникают потери, которые тем или иным образом распределяются между участниками рынка и — шире — между различными группами в обществе.

Соответственно, возникает закономерный вопрос: настолько ли велика та цена, которую общество платит за слабую конкуренцию, чтобы поставить этот вопрос ребром: выстраивать системно, последовательно, в свете долгосрочных ориентиров экономического развития политику защиты и развития конкуренции или согласиться с тем, что вопросы конкуренции — просто мода, которая никак не пройдет, и потому надо просто соответствовать? Какие политические выводы относительно государственной конкурентной политики в зависимости от ответа на поставленный вопрос — не по форме, а по существу, то есть в проектах нормативных актов, в решениях антимонопольного органа и судов, применяющих антимонопольное законодательство, в программах развития отраслей и регионов — должны при этом последовать?

То, что мы ничуть не оригинальны в самой постановке подобного вопроса о важности конкуренции и о потерях в случае ее ограничения, показывает анализ зарубежной литературы. Так, например, в работе Дж. Коннора [Connor, 2004] оценки потерь по витаминному картелю составляют порядка 13 млрд долл. Это всего один картель, фактически по одному лишь виду рынков. А если брать другие виды рынков, то там тоже будут очень серьезные суммы.

В то же время развитие конкуренции позволяет достичь впечатляющих результатов. Один из самых интересных примеров — дерегулирование телекоммуникационного сектора в Великобритании, где всего за 10 лет, с 1992 по 2002 год, произошло десятикратное снижение тарифа за минуту международного разговора. В США развитие конкуренции с области госзакупок привело к снижению цен в зависимости от отрасли с 6,5 до 30%. Иными словами, в зарубежной литературе эмпирические оценки развития конкуренции в отдельных отраслях и сферах представлены довольно широко. Более того, есть уже и попытки интегральных оценок, например качества антитраста и совокупной производительности факторов. В частности, в 2009 году Войтом была выявлена положительная связь между ними [Voight, 2009]. Прежде всего, мы хотели бы количественно оценить порядок потерь от слабой конкуренции для России — понимая, естественно, что они будут очень приблизительными.

Несмотря на то что речь идет об интегральных оценках, мы опирались на методологию, согласно которой в качестве единицы анализа выбирается конкретная сфера (отрасль). Нами было выбрано несколько значимых и, что не менее важно, разнородных отраслей, поскольку, подобно тому, как у классика все счастливые семьи счастливы одинаково, а каждая несчастливая семья несчастлива по-своему, у каждой из отраслей мы выявили свои «болячки», которые нам хотелось рассмотреть более предметно. Одним из результатов данно-

по проекта стал вывод о невозможности подходить с единой меркой к решению проблем развития конкуренции в разных отраслях, где проблемы различаются довольно серьезно. Данный вопрос затрагивает одну из фундаментальных дилемм конкурентной политики, которая связана с поиском баланса между набором универсальных и отраслевых мер защиты и развития конкуренции.

Нам удалось оценить общий эффект от слабой конкуренции в отдельных отраслях. Мы исходили из того, что проблема слабой конкуренции обуславливает меньшие объемы производства, более высокие цены, большие издержки на смежных рынках. Именно эта связка между той сферой, где конкуренция ограничивается, и смежными рынками — один из значимых компонентов нашей работы. Соответственно, здесь наблюдаются два источника потерь: недостаточная эффективность внутри самой отрасли и потери от завышенных издержек в смежных отраслях.

Была разработана методология, нацеленная на то, чтобы оценить в том числе масштабы завышения цен в результате слабого развития конкуренции и завышения издержек. Кое-где получилось использовать количественные оценки эластичностей объемов выпуска в отрасли (в натуральном выражении) по ценам или издержкам; эластичностей объемов выпуска в смежных отраслях по ценам или издержкам в рассматриваемой отрасли; эластичностей объема ВВП по ценам в отрасли; эластичностей объема инвестиций по издержкам. И, естественно, был учтен вклад конкретной отрасли в ВВП. Понятно, что некоторые сферы очень значимы с точки зрения объема, некоторые — выглядят как микроскопические, однако не менее важны в качественном плане (ниже я скажу, почему).

Итак, нами было выбрано пять сфер. Изначально мы хотели рассмотреть пять отраслей: газовую отрасль, сектор грузовых перевозок, строительство, фармацевтическую отрасль и оборонно-промышленный комплекс, но довольно быстро поняли, что реализовать методологию, на которой базировалось наше исследование, в последнем секторе не получится по одной простой причине — ни российских, ни сопоставимых зарубежных данных, которые были бы доступны для независимой внешней экспертной оценки, по этой сфере нет. В качестве пятой нами была выбрана сфера импорта. С учетом ряда особенностей, связанных с системным, надотраслевым характером проблемы ограничения конкуренции со стороны импорта, были также получены количественные оценки последствий слабой конкуренции.

По газовой отрасли итоговая оценка получилась, возможно, не столь уж и впечатляющая — всего лишь 200 млрд руб. Для ВВП 2011 года это где-то около 0,4%. Но это консервативная оценка, за которую мы уже можем более-менее отвечать, то есть это никоим образом не преувеличение.

Сектор грузовых перевозок — это второй сектор, где нам удалось детально рассмотреть различные варианты и подходы в оценках по-

следствий слабой конкуренции. Получилось, что потери составляют около 0,85% годового ВВП 2011 года, или порядка 450 млрд руб.

По строительству итоговая оценка получилась в широкой вилке от 100 до 295 млрд руб. в ВВП 2011 года. В данном случае мы в качестве основы использовали разработки Европейского университета в Санкт-Петербурге. Хотя результаты предыдущих обсуждений в этой сфере показывают, что, по оценкам, представленным коллегами, за счет снижения барьеров можно было бы уменьшить себестоимость строительства 1 кв. м жилья с 25 до 33%, но при ближайшем рассмотрении возникают некоторые методологические вопросы, связанные с оценкой этих барьеров в плане технологии реализации данных инвестиционных проектов. Так что, возможно, оценка значимости барьеров с этой точки зрения оказалась бы более скромной.

Фармацевтическая отрасль отличается от всех предыдущих тем, что интегральная оценка здесь, можно сказать, микроскопическая, на порядок ниже вышеупомянутых отраслей — всего около 20—22 млрд руб. в год. Однако из перечисленных отраслей она самая инновационно-емкая, где мы видим ограничение конкуренции прежде всего со стороны некачественного регулирования. Могу сказать, что даже один пример с составлением досье на новое лекарственное средство заставляет задуматься, каким образом у нас появляются такого рода барьеры.

Действующий в России порядок регистрации лекарственных средств делает отечественных производителей, использующих российскую исследовательскую и клиническую базу, неконкурентоспособными. Помимо требований к квалификации и аккредитации (что также представляет проблему), значительная часть вопросов упирается в элементарные отличия от лучшей зарубежной практики в части порядка формирования регистрационного досье — неотъемлемого элемента системы государственной регистрации лекарственных средств.

В зарубежной практике сначала проводятся доклинические испытания, затем клинические, а потом производитель подает заявку на регистрацию, где представляет результаты проведенных исследований. В России — сначала необходимо сформировать регистрационное досье, где требуется дать ответы на вопросы, которые могут быть получены только в результате испытаний. В результате российские компании вынуждены искать выход из тупиковой ситуации: либо проводить испытания за рубежом (что наверняка для них дороже и, кстати, затрудняет формирование фармацевтических кластеров в России), либо заниматься приписками и сначала выдумывать результаты исследований для досье, а затем все равно проводить испытания в России. Такая ситуация стала возможной из-за того, что процесс исследований был искусственно включен в процесс регистрации, хотя должен его предварять.

Фактически честным российским производителям и разработчикам придется провести эти испытания дважды. И это реальные проблемы

именно для российских компаний, поскольку применяемая процедура приводит либо к задержке выхода на рынок новых препаратов, либо к значительному повышению регуляторных рисков, либо к тому и другому.

У этого вопроса довольно прозрачное решение. Мы даже провели нехитрый подсчет (поскольку имеется экономическая оценка человеческой жизни) и получили, что если бы приведение в нормальное состояние методов регулирования регистрации лекарственных средств, а также сокращение сроков регистрации позволило бы сохранить 40—42 тысячи человеческих жизней, то это полностью окупило бы все затраты на соответствующую федеральную целевую программу по разработке этих новых лекарственных средств.

Что касается ограничения конкуренции со стороны импорта, то у нас получается, что, по самой консервативной оценке, потери составляют порядка 1% ВВП, 500—550 млрд руб., а если брать умеренные оценки, то суммы могут дотягивать и до 2 трлн руб.

Таким образом, даже с учетом того, что у нас охвачено всего 5 сфер и мы «отлавливаем» не все эффекты, потери у нас составляют примерно 1 трлн 300 млрд руб., или 2,5% ВВП 2011 года. Эта цифра почему-то уже начала гулять в Интернете как итоговая и окончательная, хотя при ближайшем рассмотрении, конечно же, оценки должны быть существенно более высокими и, скорее всего, речь может идти о двузначных процентных пунктах потерь ВВП.

Хотел бы также сказать несколько слов о политической подоплеке и о выводах, вытекающих из данного доклада. Во-первых, если мы сопоставляем свои оценки с тем, что происходит в публичном пространстве, где только ленивый не говорит о конкуренции, то получается, что конкуренция и в самом деле очень походит на падчерицу экономической политики. Все вроде бы знают, что она есть, все вроде бы даже о ней говорят (более того, на словах о ней заботятся), но реальной заботы не проявляют. В этой связи нельзя не отметить появившиеся в середине 2012 года оценки о полном провале Программы развития конкуренции, принятой в 2009 году. Возможно, это связано со слабым спросом на применение инструментов конкурентной политики, причем не столько защитной, сколько активной. Это как раз отдельный вопрос: к каким последствиям для России приводит слишком сильный крен в сторону применения инструментов защитной конкурентной политики (ядром которой является антитраст) и каким образом антитраст вырождается в экономическое регулирование. Именно слабым спросом на конкуренцию отчасти объясняется тот факт, что антимонопольный орган и антимонопольное законодательство существуют у нас уже более двадцати лет и уже даже есть методики оценки результативности различных направлений антимонопольной политики, но в России до этого года ничего интегрального по конкурентной политике предложено не было — были лишь отдельные разговоры.

Вместе с тем оценки показывают, что, даже по самым скромным подсчетам, реальные потери здесь значительно превышают ранее озвученные потери по коррупции. В общем, цена вопроса оказывается намного выше. Хотя, бесспорно, есть теоретический и практический вопрос, каким образом потери от коррупции пересекаются с потерями от слабой конкуренции. Однако эту проблему — безусловно крайне важную — в плане эффектов тем более никто не исследовал.

И с нашей точки зрения, если всерьез рассматривать повестку дня для российской экономической политики в плане как развития экономики, так и позиционирования российской экономики и международного разделения труда, то вопрос развития конкуренции, конечно же, является одним из ключевых. То есть можно сколько угодно говорить о других сферах, но серьезный подход к вопросу об устойчивости экономического развития подразумевает разнообразные инновации, а инноваций без конкуренции не бывает. Более того, даже в некоторых направлениях экономической теории в само определение конкуренции инновация заложена как важнейший элемент рабочего определения понятия.

И в связи с этим один из вопросов — возможно, для кого-то риторический, — который способен в то же время стимулировать исследовательскую мысль: несмотря на очевидно высокую цену вопроса, на все потери от слабой конкуренции, существуют ли в России коалиции в защиту конкуренции и если существуют, то где именно и в чем они себя проявляют, а если нет, то можно ли их создать? Или, быть может, имеющиеся здесь препятствия не оставляют никаких надежд на то, чтобы сформировать устойчивую коалицию в защиту конкуренции? Я уже неоднократно задавал этот вопрос. Хочу напомнить о книге Л. Зингалеса и Р. Раджана [Зингалес, Раджан, 2004] «Спасение капитализма от капиталистов», где описана весьма похожая ситуация: очень богатым рынки не нужны — как и очень бедным, страдающим от рыночной экономики, тоже вроде бы не нужны. Получается очень мощная коалиция против рыночной системы (а точнее — против рыночной конкуренции), которая, по сути, приносит блага только среднему слою, хотя от него требует использования возможностей, способностей как условий достижения успеха. Это один из постановочных вопросов, который на самом деле объединяет не только страны с развивающейся рыночной экономикой. Наличие данного исследования показывает, что довольно серьезные проблемы подобного плана существуют и в развитых странах.

Наряду с этим в последние полтора-два года есть некоторые формальные признаки появления институциональных свидетельств того, что на уровне принятия политических решений наметился хоть какой-то вектор движения в сторону решения данных вопросов. Прежде всего, речь идет о создании в 2012 году Комиссии Правительства РФ по вопросам конкуренции и развитию малого и среднего бизнеса. При этом очень интересно то, что ее сначала вроде бы решили не

создавать, а потом вдруг резко создали, и все это уместилось буквально в один календарный месяц — в течение июня. Чуть раньше началась разработка дорожной карты по развитию конкуренции. Безотносительно конкретного наполнения данного документа — сама постановка вопроса, бесспорно, очень важна. Ну и, конечно же, в связи с этим закономерен вопрос: можно ли каким-то образом ожидать, что все эти действия повлияют на интенсивность конкуренции? Вот на этом вопросе я и завершу постановочную часть обсуждения.

Светлана ГОЛОВАНОВА (*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и эконометрики НИУ ВШЭ — Нижний Новгород*). Моя зона ответственности в рамках проведенной нашей командой работы заключалась в оценке последствий слабой конкуренции в области грузовых перевозок. Если смотреть в разрезе различных секторов, то 80% грузовых перевозок в России осуществляется железнодорожным транспортом, соответственно именно на этом сегменте я и сосредоточила свое внимание.

Кратко охарактеризую проблемы развития конкуренции в секторе нашего железнодорожного транспорта. Долгие годы это был сегмент естественной монополии, где все сферы деятельности, связанные с железнодорожными перевозками, оставались подконтрольны Российским железным дорогам. Примерно с начала 2000-х годов производится реформирование этого сектора, которое нацелено на выделение потенциально конкурентного сегмента — сегмента железнодорожных операторов. Для этого в тарифе на железнодорожные перевозки выделено несколько составляющих, среди которых есть так называемая вагонная, она равна 15% и является платой за пользование подвижным составом. Вагоны могут находиться в собственности как операторов, так и непосредственно компании. И если компании используют собственные вагоны, то они эту составляющую платить не обязаны. Эта мера была изначально введена именно для того, чтобы развивался особый сегмент — сегмент железнодорожных операторов. Но в настоящий момент мы наблюдаем, что приблизительно 44,6% парка грузовых вагонов в России по-прежнему подконтрольны РЖД. Сейчас в собственности непосредственно РЖД вагонов практически нет, но через дочерние зависимые компании и общества этот контроль осуществляется, что нашло отражение и в нашей практике антимонопольных дел. По данным ФАС России, выделены группы лиц, в состав которых входит РЖД и так называемые операторы железнодорожного подвижного состава, среди которых, например, РЖД и «Рефсервис» — 35% в области перевозки скоропортящихся грузов; РЖД и «1-я грузовая компания», которая сейчас уже не стопроцентно зависима, но все равно там 25% плюс 2 акции находятся у Российских железных дорог; РЖД и «Русагротранс» — перевозка зерна, зерноовсы; РЖД и ОАО «Трансконтейнер». То есть это те самые группы лиц, которые занимают доминирующее положение и к которым применяется соответствующее регулирование.

Каким образом недостаток конкуренции влияет на добавленную стоимость, которая как раз и оценивалась в рамках данной работы, на ВВП, и в чем конкретно заключается неэффективность? Неэффективность проявляется по двум направлениям. Во-первых, неэффективность самого сектора. В секторе монополизированном это так называемая X-неэффективность, когда компания не заинтересована в правильном, эффективном расходовании собственных средств, в снижении издержек, тем более если есть мягкие бюджетные ограничения со стороны государства. Но и повышение тарифов приводит к сокращению выпуска в соседних секторах, которые используют услуги железнодорожного транспорта для своих перевозок. То есть рост тарифа означает, что спрос на конечную продукцию из-за роста ее цены снижается, и, таким образом, эта продукция в перспективе может быть и не произведена.

По X-неэффективности мы можем, например, сказать, что объем просроченного капитального ремонта путей — более 20%; что свыше 50% контактной сети эксплуатируется с превышением срока службы более 40 лет; что за последние 6 лет в 9,7 раз выросла доля магистральных тепловозов. Что касается использования магистральных путей, то здесь борьба с неэффективностью, скорее всего, находится в сфере развития интермодальной конкуренции, но в российских условиях это достаточно сложно. То есть развитие альтернативных путей, альтернативных железных дорог практически невозможно из-за большой протяженности, а автомобильный транспорт — достаточно проблематичная замена железнодорожных перевозок. Речь здесь скорее идет о развитии конкуренции именно в секторе операторов железнодорожного подвижного состава и о снижении тарифов на их услуги.

Опыт зарубежных стран показывает, что, например, в США после принятия акта Стаггера [Хусаинов, 2012] в начале 1980-х годов ставки тарифов на железнодорожные перевозки снизились на 50%; в Японии — на 40% (там реформа произошла где-то в начале 1990-х годов); в Канаде снижение продолжалось в течение 15 лет и составило 15%. На фоне этого наблюдается также увеличение производительности, рост объемов выпуска, то есть услуг грузовых железнодорожных перевозок, таким образом, этот процесс затрагивает разные сферы.

Итак, для оценки неэффективности использовалась данная методология. В материалах Федеральной антимонопольной службы, в деле 2011 года, фигурирует информация о том, что происходит рост стоимости перевозок грузов сверх тарифов, установленных Прейскурантом 10-01, причем оценки колеблются где-то от 20 до 100% в различных направлениях. Попытки оценить на основе открытых данных Интернета превышение реальной стоимости грузоперевозок над государственными тарифами также дают примерно от 15 до 30% (оценки производились на основе данных по перевозке зерна).

Если использовать эти данные применительно к другим секторам, то здесь прослеживалась такая зависимость: рост цен на перевоз-

ки товаров приводит к сокращению объемов перевозок. Эти оценки эластичности в принципе доступны по другим странам. Существует достаточно большое количество работ в этой области. Оценки эластичности для разных секторов, для разных стран варьировались где-то в районе от $-0,5$ до -1 , где-то чуть меньше, где-то чуть больше. В настоящем исследовании я использовала данные работы авторов Дж. Рич, О. Квейборг и К. Хансен [Rich, Kveiborg, Hansen, 2011], которые провели свое исследование по данным скандинавских стран. Эта работа понравилась мне тем, что в ней была использована матрица пункта назначения — пункта отправления и таким образом был учтен специфический эффект невозможности переключения с одного направления на другое. Этот эффект должен довольно сильно проявляться и в России. И оценки эластичности также вызывали доверие, они невысокие — примерно от $-0,15$ до $-0,4$.

Применительно к другим секторам исходная информация выглядела следующим образом: для разных секторов доступны данные по доле разделов в валовой добавленной стоимости страны, например сельское хозяйство — $3,8\%$. Если использовать данные по превышению тарифа над оптимальным (это превышение бралось как 15% — самая консервативная из всех возможных оценок) и применять эластичность спроса из той работы, на которую я ссылалась выше, то сокращение спроса на железнодорожные услуги (я имею сейчас в виду сельское хозяйство) составит $4,4\%$. Допустим, не весь этот объем не будет произведен. Допустим, только часть этого эффекта реально переложится на производство, то есть одно дело спрос на услуги перевозки, другое дело непосредственное производство товара. Я брала опять же консервативную оценку в 30% , потому что примерно такой объем товаров перевозится железными дорогами за рубеж, на экспорт. С учетом всех коэффициентов пропорциональности можно вычислить, что если объемы продукции сельского хозяйства будут меньше на $1,3\%$, то на сколько же изменится валовая добавленная стоимость в целом. И такие оценки были произведены по различным разделам, кроме транспорта и связи.

Для транспорта и связи был применен несколько другой подход. Здесь достаточно сложно получить оценку неэффективности самого сектора, но в работах, которые мы с коллегами использовали в ходе данного исследования, был найден подход, примененный в том числе в статье Е. Гурвича [Гурвич, 2010] и предполагающий, что неэффективность монополизированного сектора можно оценить по отставанию роста добавленной стоимости от объема производства. В данном случае для сектора железнодорожных перевозок это отставание составило примерно 3% , с учетом всех пересчетов это порядка $0,15\%$ от валовой добавленной стоимости России в целом. Таким образом, интегральный показатель получился примерно $0,84\%$ ВДС, то есть это те реальные затраты, которые несет Россия из-за неэффективности работы железнодорожного сегмента.

Исследования по наиболее проблемным, наиболее узким местам для нашего железнодорожного транспорта существуют; в расширенный вариант нашей работы тоже включена карта таких узких мест. К сожалению, основные участки, где образуются пробки — подходы к портам, то есть выход к Мурманску, выход на юг. В центральной части страны альтернативные варианты движения возможны. А, например, в Уральских горах, где для этого потребуются пробурить альтернативный тоннель, проложить другую трассу сегодня невозможно.

Здесь как раз (что, наверное, в целом характерно для проведенного исследования) практически отсутствуют необходимые оценки для России. То есть мы были вынуждены использовать оценки эластичности по зарубежным странам, поскольку для России их нет в принципе, и крайне проблематично получить исходные данные для достаточно оперативной оценки эластичности перевозок по цене. Я не знаю, есть ли эти данные в федеральных органах государственной статистики. Скорее всего, надо искать в каких-то региональных органах эту матрицу, отвечающую за перевозку отдельных товаров из конкретной точки в конкретную точку. Так что это вопрос и статистики, и наличия потенциально необходимых эмпирических центров в России, потому что далеко не везде подобные оценки могут быть проведены в принципе. Но есть коллективы, способные это сделать, хотя и не в те сроки, что были отведены в нашем случае, то есть это работа не недели, не месяца, а достаточно долгосрочная.

«Экономическая политика». Мы в журнале публиковали два интересных материала о развитии конкуренции в области транспорта в России в конце XIX и в начале XX века. В то время, в отсутствие авиа- и автоперевозок, конкурировали два основных на тот момент вида транспорта: железнодорожный и речной. И грузооборот их был не просто сопоставим, а в целом примерно паритетен, и конкуренция была чрезвычайно острой. Каково ваше мнение по этому вопросу: имеет ли смысл на данный момент конкретно исследовать это направление?

Светлана Голованова. Здесь сейчас разрывы огромные, железнодорожный транспорт занимает от 80 до 90% грузооборота. Но развивать альтернативные виды транспорта абсолютно необходимо — в противном случае у нас не будет возможности каким-либо образом ограничивать нашего владельца магистральных путей в росте тарифов. Увеличить тарифы он не может, поскольку он государственно регулируем, но они устанавливаются на уровне безубыточности, а безубыточность оценивается исходя из издержек, а издержки показывают опять-таки Российские железные дороги. Сейчас преysкурант будет меняться, и, насколько я поняла, основное направление — постепенное индексирование тарифов в сторону увеличения. То есть издержки растут, а следовательно, и тарифы на железнодорожные перевозки у нас будут расти. В США магистральные пути находятся в собственности разных компаний, и у них есть возможность замещать одно

направление другим. В Канаде, по-моему, тоже две компании, но здесь я могу ошибаться. И опять же при наличии конкуренции между ними тарифы на использование инфраструктуры, инфраструктурная составляющая, будет снижаться. Но если у нас нет возможности построить альтернативную ветку, то в нашем случае скорее всего придется развивать автомобильный транспорт, потому что нефть авиационным транспортом не перевезти, да и речной транспорт тут вряд ли поможет. Правда, Россия уникальная страна, где зерно перевозят автомобильным транспортом на очень далекие расстояния.

Андрей Шаститко. Если позволите, я все-таки скажу несколько слов в продолжение. Вы знаете, вероятно, это отчасти связано с логикой развития исследований в области теории организации отраслевых рынков. Возможно, С. Б. Авдашева меня здесь поправит в связи с эмпирическими оценками, в том числе и различного рода эластичности. Потому что есть очень большие массивы информации, которую в принципе невозможно получить от органа государственной статистики, поскольку он просто ее не собирает. И аналогичным образом это может происходить и в частной компании.

Просто ответы на многие вопросы, связанные с отраслевыми исследованиями или с исследованиями отдельных рынков в части, например, характеристик состояния конкуренции, — это результат специального исследования, где формируется свой массив информации. И я так понимаю, что новая эмпирическая теория организации отраслевых рынков построена именно на том, чтобы подбирать инструментарий, формировать не универсальные базы данных на все случаи жизни, а, скажем так, данные под конкретные исследования. Поэтому с точки зрения программы исследований это, бесспорно, очень мощный стимул для формирования базы для количественных оценок со стороны бизнеса, со стороны академического сообщества, со стороны государства для того, чтобы понять, в чем предмет, какова цена вопроса и каковы эффекты от применяемых мер экономической политики.

Александр КУРДИН (*кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС*). Хотел бы сказать несколько слов о газовой отрасли. Я достаточно давно занимаюсь российской и мировой энергетикой, и потому мне досталась сфера топливно-энергетического комплекса. Газовая отрасль, несомненно, является одной из наиболее проблемных с точки зрения конкуренции. И в нефтяной, и в угольной отрасли какие-никакие олигополии все же существуют, а в газовой — столь явное доминирование одной компании, которая вдобавок контролирует более 70% запасов газа и самое главное — газотранспортную систему. Все это обуславливает целый ряд проблем. Достаточно сказать, что за три года, с 2008 по 2010, более 40 дел было возбуждено Федеральной антимонопольной службой против «Газпрома» и дочерних компаний по фактам злоупотребления доминирующим положением.

Кроме того, мы проходим сейчас период реформирования газовой отрасли. Но если в европейских странах с введением третьего энергопакета происходит отделение добычи от транспортировки, то у нас пока что этого нет, хотя у нас закон о газоснабжении провозглашает возможность недискриминационного доступа к газотранспортной системе, но тем не менее на данный момент все это остается под контролем одной компании, которая также удовлетворяет 70% внутреннего спроса.

Сейчас проводится попытка отказаться от регулирования цен на газ, но делается это не столько для того, чтобы обеспечить равновесие, схожее с конкурентным, сколько для того, чтобы обеспечить достаточный уровень цен для финансирования инвестиционной программы того же «Газпрома». Согласно Постановлению № 1205, принятому в 2010 году, цены будут постепенно повышаться до тех пор, пока не выйдут на уровень равной доходности с экспортным нетбэком, то есть достигнут уровня европейских цен «Газпрома» за вычетом экспортной пошлины и транспортных расходов. Но возникает вопрос: насколько это будет коррелировать с конкуренцией? Это достаточно спорно.

Как справедливо отметила С. В. Голованова, можно выделить несколько областей потерь от недостаточно интенсивной конкуренции. Во-первых, они связаны с неэффективностью работы самой отрасли, в которой, в отсутствие конкуренции, у предприятий недостаточно стимулов для того, чтобы снижать издержки, внедрять инновации, предлагать какие-то новые продукты, искать новые рынки. Это то, что можно назвать внутренней неэффективностью. Но кроме того, монопольное положение одной из компаний может привести к невыгодным условиям, в частности к завышенным ценам для тех, кто потребляет в данном случае газ. Но поскольку газ является в России важнейшим сырьем для производства электроэнергии (половина российской электроэнергетики основывается на газовом топливе), то впоследствии это рикошетом сказывается на целом ряде отраслей, особенно энергоемких, особенно тех, у которых в структуре затрат затраты на газ и электроэнергию играют большую роль. Следовательно, это может играть затормаживающую роль для целого ряда отраслей и для экономики в целом.

Можно ли говорить о том, что цены на газ в России сегодня завышены? На европейских рынках это, в общем, очевидно. Если мы сравним цены «Газпрома» за последние годы, то будет заметно, что по сравнению с биржевыми ценами, которые на европейских биржах формируются на конкурентной основе, с учетом возможности поставок сжиженного газа из других регионов и трубопроводного газа из Норвегии, Алжира и из других стран, видно, что биржевые цены регулярно ниже, чем цены «Газпрома» по долгосрочным контрактам, — как минимум на 10–15% (а то и больше) в отдельные периоды. В России, к сожалению, из-за отсутствия такой интенсивной конкуренции оценить потенциальный конкурентный уровень цен достаточно сложно.

Тем не менее можно сделать некоторые выводы хотя бы на основе той статистики, что имеется. В России, конечно, есть независимые производители газа, крупнейший из которых НОВАТЭК; есть газовые трейдеры, которые покупают газ у производителей и потом его перепродают; есть те же самые нефтяные компании, которые добывают попутный газ. На примере НОВАТЭКа можно сказать следующее: цены его реализации конечным потребителям в последнее время, в 2010—2011 году, были даже немножко ниже, чем цены «Газпрома». Цены реализации «Газпрома» средние — они близки к регулируемым ценам, различие там небольшое — плюс-минус 1%, а цены реализации НОВАТЭКа были на 1,5—2—3% ниже цен реализации «Газпрома». При этом НОВАТЭК, в отличие от «Газпрома», не имеет доступа к экспортным рынкам. Вместе с тем рентабельность НОВАТЭК показывает очень хорошую, то есть продажи газа на внутреннем рынке оказываются весьма доходными. В 2011 году рентабельность продаж НОВАТЭКа составила почти 68% — естественно, с учетом реализации жидких углеводородов. Но даже если мы уберем этот компонент, то получим, что на одних только продажах газа НОВАТЭК имеет рентабельность не менее 50%, что даже для добывающей отрасли в России, в общем, довольно неплохо, не говоря уже о других отраслях нашей экономики. То есть здесь есть явный резерв для снижения цен на газ, даже по сравнению с регулируемыми ценами. Еще раз подчеркну: НОВАТЭК имеет такую рентабельность, хотя продает газ дешевле, чем «Газпром».

Но такие позитивные оценки того, какими могли бы быть цены, будь у нас совершенная конкуренция, сейчас получить довольно сложно. Такие попытки были, они проводились в начале 2000-х годов. По словам Д. Тарра из Всемирного банка, когда в России были цены, регулируемые на уровне 20 долл. за 1000 кубометров, равновесие могло быть установлено на уровне 40 долл. за 1000 кубометров [Tarr, 2010]. Тогда, по его оценкам, регулируемые цены были существенно ниже равновесных — на 20 долл. меньше, чем 40. Сейчас уже на внутреннем рынке России газ продается по 90 с лишним долл. за 1000 кубов. И тот же самый исследователь отмечает, что еще несколько лет назад, при уровне цен в 70—80 долл., это уже было достаточно близко к конкурентным ценам, но с тех пор они еще выросли. То есть здесь прослеживается тенденция к завышению цен. Но для того, чтобы получить более-менее корректные и конкретные оценки, тем более в свете так называемой либерализации газовых рынков (которая по сути никакая не либерализация, а переход на ценообразование по нетбэку), я исследовал прогнозы Международного энергетического агентства [International Energy Agency, 2011]. Они провели расчет, какой могла бы быть цена на газ в России при использовании ценообразования на основе предельных издержек и какой могла бы быть цена при использовании принципа паритета с экспортными ценами, паритета с нетбэком. Был дан прогноз — правда, они проводили оценки для 2020 года. Они получили следующие результаты: конку-

рентные цены должны составлять менее 200 долл. за 1000 кубометров, цены паритета с нетбэком 225 долл. за 1000 кубометров, таким образом, разница составляет 15%. Мы получаем следующую картину: при установлении якобы рыночных цен на базе европейских рынков цены оказываются реально завышенными по сравнению с конкурентным уровнем, который мог бы существовать у нас при наличии совершенной конкуренции. Это влечет за собой рост издержек и снижение конкурентоспособности энергоемких отраслей — и сокращение экономической активности в перспективе.

Но возникает вопрос, как оценить это непосредственно применительно к потерям ВВП. Нам пришлось, как и в случае с транспортными перевозками, изучить массу зарубежных работ по поводу эластичности, а именно — как ВВП реагирует на завышение цен на основные энергоресурсы. Такие работы проводились довольно часто для цен на нефть, и, проанализировав ряд работ, я пришел к выводу, что, естественно, имеет смысл брать оценки для тех стран, которые более-менее близки к России по энергоемкости, по структуре экономики, по климатическим условиям. Я в основном базировался на оценках, сделанных для Канады, разумеется — с учетом ряда корректировок. Я брал оценки из работы Р. Хименес-Родригес и М. Санчеса [Jimenez-Rodriguez, Sanchez, 2004], проведенной на базе Европейского Центробанка. И вот, на основании оценки с помощью этих эластичностей были получены следующие результаты: завышение цен на 15%, то есть завышение цен при их установлении по нетбэку относительно конкурентных приводит к сокращению ВВП в России почти на 0,2%.

Это одна часть неэффективности, связанная с завышением цен. Вторая часть связана с недостаточной внутриотраслевой эффективностью, X-неэффективностью. Здесь я также базировался на тех оценках, на том методе, который предложил Е. Гурвич, он как раз сравнивал нефтяную и газовую отрасли и говорил, что в нефтяной отрасли, в которой какая-то конкуренция все же существует, темпы роста добычи и темпы роста добавленной стоимости были примерно одинаковыми за десятилетие, а газовая отрасль демонстрирует существенное отставание, добавленная стоимость практически не выросла при росте производства на 12% [Гурвич, 2010]. Добавленная стоимость в условиях хоть какой-то конкуренции могла бы расти темпами, сопоставимыми с темпами добычи. Таким образом, здесь можно говорить о том, что газовая отрасль потенциально потеряла более 10% добавленной стоимости, и с учетом доли газовой отрасли в ВВП России мы можем сказать, что это эквивалентно примерно 0,2% от валовой добавленной стоимости в стране. Таким образом, суммируя 0,2 и 0,2, мы получаем, что потери могут составлять примерно 0,4%.

Но, конечно, здесь есть ряд оговорок, связанных с тем, что и метод Гурвича может быть не вполне бесспорен, по крайней мере те оценки, что он приводил, и те сопоставления по ценам, что приводил я, конечно, связаны с прогнозом Международного энергетического

агентства относительно европейских и российских цен, поскольку по текущему году я, к сожалению, не имею возможности показать, каков был бы уровень цен при предельном ценообразовании, — ценообразовании на основе предельных издержек. Тем не менее эти оценки как минимум дают некий порядок величин, о которых мы можем рассуждать, говоря о недостатке конкуренции в газовой отрасли.

Олеся ХОМИК (*аспирант НИУ ВШЭ*). У меня вопрос относительно методологии расчета. Правильно ли я понимаю, что, когда мы оцениваем потери от какой-либо неэффективности (я имею в виду внешнюю, не внутреннюю X-неэффективность), то мы учитываем потери, возникающие не только в первой смежной отрасли, но и во всех дальнейших, или только в первой смежной отрасли?

Александр Курдин. Оценивая эти потери, мы, естественно, базировались на эконометрических оценках, проведенных для ряда различных стран и для ряда периодов. Безусловно, потери несут не только первые потребители, но и все остальные. И, конечно, при таком серьезном моделировании все это учитывается, то есть учитываются все агрегированные эффекты. Вместе с тем при оценке эластичностей на основе эконометрических методов, естественно, учитываются фактически все потери, которые несет ВВП, которые несут все отрасли — потребители как первого, так и второго и третьего порядка; по идее, они все уже должны быть учтены по итогам наших оценок. Поэтому непременно должны учитываться все потери потребителей всех уровней, и при проведении эконометрических оценок они исследователями отлавливаются, то есть при оценке этой эластичности все это, безусловно, включается в круг потерь.

В случае повышения у нас цен на столько-то процентов наш ВВП реагирует тем или иным образом. То есть когда у нас есть некая эконометрическая оценка, если мы, условно говоря, сравниваем случай неожиданного или плавного завышения цен на энергоноситель и, разумеется, отсутствие такого завышения, поскольку идет оценка для всего ВВП, то учитываются потери сразу всех отраслей. При этом следует отдавать себе отчет в том, что завышение цен может, например, положительно сказываться на других отраслях. Допустим, при завышенных ценах на газ, который продает газовая отрасль, газовики могут себе позволить, к примеру, купить больше более дорогих труб — это будет заказ для металлургов и т. д. и т. п., то есть здесь у нас пойдет уже обратная цепочка. И, например, были получены оценки для Норвегии — там в случае завышения цен на нефть они оказываются даже в небольшом плюсе по сравнению с отсутствием такого завышения, что, в общем, вполне естественно: когда мировые цены поднимаются, при условии того, что потребление нефти в Норвегии относительно мало, а доходы от экспортных цен существенно поднимают отрасль, то это оказывает заметное положительное влияние на ВВП страны. Иное дело, когда мы говорим о внутренних ценах на газ в России, которые у нас сами по себе, а внешние цены — сами по себе, и вдобавок экспорт существенно

меньше, чем внутреннее потребление газа, — в этом случае неизбежно возникает негативный эффект. При этом, разумеется, есть некоторый баланс положительных и негативных эффектов, но в конечном счете общий эффект получается негативным.

Вадим НОВИКОВ (*старший научный сотрудник РАНХиГС*). Тема импортных тарифов, которую я освещал в докладе, на мой взгляд, является наилучшим индикатором того, что происходит в сфере конкурентной политики. Очевидно, в сфере конкурентной политики есть сложные вопросы, такие как реформа естественных монополий (там множество соображений различного характера, в том числе технического, можно всерьез рассматривать разные варианты реформы), но импортный тариф прост как правда и незатейлив как грабли.

Чем примечательна эта тема? Во-первых, целью данной политики, целью установления импортных тарифов почти во всех случаях (я не буду касаться исключений) является именно ограничение конкуренции. Импортный тариф обычно устанавливается именно для того, чтобы ограничить конкуренцию. Так что относительно целей никаких сомнений нет. Есть другой момент. Очень часто политики объясняют свое бездействие тем, что приходится выслушивать множество противоречивых советов, что приглашаешь экономистов — а как известно: где два экономиста, там три или четыре мнения. Здесь тема опять-таки совершенно иная. Чтобы получить второе мнение о том, что, возможно, с отменой тарифов стоит быть поосторожнее, понадобится собрать уже от пяти до десяти экономистов. При этом даже левые экономисты типа Пола Кругмана, посвятившего свою жизнь (если не брать публицистику), всю свою научную деятельность, поиску разного рода исключений из принципа полезности свободы торговли, говорят, что современному студенту, по большому счету, ни к чему все эти новейшие достижения — он должен в первую очередь учить то, что два столетия назад написали Дж. Милль и Д. Рикардо. Таким образом, что ни говори — это область консенсуса.

Что происходит у нас в сфере импортных тарифов? Россия является страной с довольно высоким уровнем таможенных тарифов, средне-взвешенный тариф составляет около 10%, и подобный уровень тарифов ставит Россию в середину списка государств, то есть речь идет о государстве пусть и не с экстремально высоким уровнем тарифов, но и не с низким. Для сравнения в других странах «Большой восьмерки» импортный тариф составляет порядка 2–3% в зависимости от страны. При этом импортный тариф существует, введен на все так называемые социально значимые товары. Многие из тех, кто несколько лет назад следил за обсуждением закона о торговле, наверное, помнят, как правительство декларировало заботу об отечественных потребителях — и прежде всего о потребителях социально значимых товаров. В нашем докладе показано, что каждый из этих товаров облагается импортной пошлиной, самая маленькая пошлина на соль — 5%, но основная масса товаров облагается пошлиной в 15%. И это по сути

еще один индикатор того, как на самом деле наше правительство относится и к вопросам конкуренции, и к потребителям. То есть мы имеем дело с откровенно антиконкурентной политикой, мы имеем консенсус или что-то близкое к этому среди экспертов. Вообще говоря, тема импортных пошлин (я специально изучил данные различных опросов) — наиболее консенсусная из тех, что обсуждаются экономистами. Тем не менее и здесь не видно никакого прогресса.

Теперь по поводу того, как рассчитывались оценки. Д. Тарр [Tarr, 2010], на которого ссылался А. Курдин, и еще несколько экономистов делали по России работу со схожими оценками, а для случаев относительно умеренного снижения тарифов (хотя не настолько умеренного — в два раза) результаты работы Тарра были экстраполированы, более того, результаты работы, написанной специально для анализа российской ситуации, я сравнил с тем, что делалось в Соединенных Штатах Америки для их ситуации, и, таким образом, получился еще один диапазон оценок.

В США ситуация следующая: на каждый доллар, который поступает в бюджет от импортных пошлин, приходится 2,7 доллара, которые отправляются в карман производителю, потому что нужно понимать, что импортная пошлина вводится специально для повышения цен на продукцию. Можно сказать, что это такой расщепляемый налог. Некоторые налоги расщепляются между федерацией и регионами, а некоторые — между федеральным бюджетом и карманом производителей. Итак, на каждый уплаченный доллар пошлин приходится еще 2,7 доллара, которые получает производитель, и, как водится при любых подобных перераспределительных процессах, наряду с теми долларами, что получает производитель, есть доллары, которые исчезают в никуда, — это потери экономической эффективности — 1,7.

Если экстраполировать американские данные на российский случай, то это дает общую оценку потерь потребителей примерно 4—5,5, около 8%, а одни лишь чистые потери экономической эффективности 2,5%.

Светлана АВДАШЕВА (*профессор, департамент прикладной экономики, кафедра экономического анализа организаций и рынков НИУ ВШЭ, заместитель директора, институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ*). Я бы хотела оценить результаты, представленные в докладе, с двух точек зрения. С точки зрения развития экономического дискурса в российских исследованиях и с точки зрения экономической политики. Потому что роль доклада для экономического дискурса, для экономических исследований и для экономической политики, на мой взгляд, несколько различается.

В чем заключается его важная роль для дискурса? В том, что в последние 10 лет наметилось довольно большое расхождение между так называемыми прикладными и так называемыми теоретическими исследованиями, основанными на «настоящих», научных предположениях. Так называемые теоретические исследования боятся делать вообще какие бы то ни было количественные выводы. Стало очень

модно (и становится все более популярно) проводить исследования, не заканчивающиеся абсолютно никаким выводом: что хорошо, что плохо, насколько хорошо, насколько плохо, кто выиграл, кто проиграл и, самое главное, сколько — сколько выиграл и сколько проиграл. А это очень плохо — по сути исчезает смысл проведения всех этих экономических исследований, если в результате они не дают оценок в рублях. Для обычного человека этот вопрос очень существенный, да и для того, кто занимается экономической политикой, этот вопрос не менее важен. Если вы ничего не измерили в рублях, то, собственно говоря, зачем нужно было все это затевать?

При этом наметилась еще одна тенденция — то, что давать любые количественные оценки стало не просто не модно, но и неприлично. Как только ты попытаешься открыть рот по поводу полученной оценки, тебе всегда скажут: «Но ведь на самом деле это оценка с точностью до предпосылок, а предпосылки могут быть неточны, а можно использовать другие предпосылки, и потому это может быть не триллион, а, предположим, на 5—10% больше или на 5—10% меньше». И это тоже очень опасная тенденция. Во-первых, всегда можно возразить теоретикам: «Но, коллеги, на самом деле все теоремы доказаны вами тоже с точностью до введенных предпосылок, и покажите мне хоть один результат, полученный экономистом, который инвариантен введенным предпосылкам».

И, во-вторых, есть очень важное возражение. По большому счету правильная научная дискуссия в этой связи, по поводу цифр, должна была бы вестись так: вы даете одни оценки, а мы считаем, что, поменяв предпосылки на более правильные, мы получим другие оценки. Строго говоря, в той же новой эмпирической теории отраслевых рынков (The New Empirical Industrial Organization) дискуссии велись именно так. Портер количественно оценил потери от деятельности картеля на рынке грузовых железнодорожных перевозок, а Эллисон ввел другие предпосылки и показал, что нет — при других предпосылках потери и поведение оцениваются иначе. Вот нормальный способ организации дискуссии. А вариант организации дискуссии «Ты дал количественные оценки, не доказав все свои предпосылки», — это нечестный уровень, который, тем не менее, крайне популярен сегодня в российском экономическом дискурсе в первую очередь потому, что формирует такое распределение бремени издержек между автором эмпирических оценок и его оппонентами, которое приводит к простому выводу: зачем вообще нужны какие-то эмпирические оценки, имеющие отношение к реалиям? В результате облегчается жизнь тех участников дискуссии, которые либо неспособны ни на какие количественные оценки, либо не заинтересованы в том, чтобы их давать.

Я такой тенденцией развития дискурса, естественно, не удовлетворена, поскольку он обладает рядом негативных эффектов. В частности, высокая теория начинает расходиться по различным направлениям этой высокой теории и очень быстро становится абсолютно непонят-

на представителям смежных направлений — о чем там вообще может идти речь, раз ничего не оценено. Ничего не измерено ни в процентах, ни в штуках, ни в тоннах, ни рублях, ни в чем бы то ни было еще. Поэтому такая вещь в принципе опасна — как для высокой теории, так и для экономического сообщества.

С точки зрения прикладных исследований у нас другая беда — это когда мы что-либо измеряем и боимся сделать хоть какой-то шаг к обобщению. Например, у нас исследование заканчивается так: мы опросили тысячу респондентов, из них 400 человек нам сказали, что жить плохо, остальные — что жить хорошо. Ну, и что дальше? Понятно, что я утрирую, но это вторая большая беда нашего экономического дискурса — прикладные исследования, которые по-хорошему не обращаются ни к теории, ни к обобщению.

Опять-таки — можно ли предъявлять претензии к докладу как с точки зрения первого подхода, так и с точки зрения второго? Безусловно, можно, поскольку здесь уже обращали внимание на то, что для всех пяти секторов была использована разная методология расчета потерь общества, что, по большому счету, не очень хорошо. Предпочтительным вариантом было бы получить три разные оценки для каждого сектора, использовав при этом одинаковый набор из трех подходов. И тем не менее и с первой, и со второй точки зрения данный доклад очень важен.

Почему, чем важен этот доклад для экономической политики? В нем в очередной раз показано, что потери российской экономики от недостаточной конкуренции локализованы — подобно пресловутому Волан-де-Морту, кого нельзя называть, у нас та же самая история: мы сами знаем, где локализованы потери от слабой конкуренции, но их нельзя называть. И это при том, что конкурентная политика у нас базируется почему-то совершенно в другом месте. В частности, важной задачей конкурентной политики почему-то считалось урегулирование отношений ритейлеров с поставщиками. Однако проблемы «Газпрома» и РЖД по масштабам реально превосходят проблемы ритейлеров с поставщиками как минимум на порядок. Но поскольку, естественно, политически безопаснее возбуждать дела и принимать законы, направленные против ритейлеров, то наибольшая активность применения инструментов наблюдалась именно там.

Второй неприятный вывод: реальная потеря возможностей создания коалиций в защиту конкуренции и в защиту конкурентной политики. Это происходит именно по причине тех самых ошибок первого рода в применении антимонопольного законодательства в форме неверного установления факта нарушения закона. В отличие от ошибок при определении виновного, бывают ошибки, когда нарушения нет, а мы его видим, — ну, по типу: «Ты суслика видишь? — Нет. — А он есть». Аналогичным образом: «Ты видишь ограничение конкуренции? — Нет. — А оно есть». На самом деле ошибка квалификации поведения чрезвычайно опасна. И она очень типична для российской

конкурентной политики — видеть угрозу для конкуренции и основу для применения антимонопольных запретов и антимонопольных наказаний там, где этой основы нет и в помине.

Один из результатов ошибочного определения действий в качестве нарушения закона — потеря возможных союзников коалиции по защите конкуренции. Прошу прощения, кто у нас был бы в той же газовой отрасли основой коалиции в защиту конкуренции в том смысле, как нам это было объяснено? Кто у нас абсолютно естественные сторонники этой коалиции? Конечно же, независимые компании, добывающие газ (в смысле — все новые поставщики, альтернативные «Газпрому», в том числе нефтяные компании), правда? Они хотят доступа к экспортным рынкам, хотят честного доступа к использованию газотранспортной системы. А политически им легко войти в коалицию с Федеральной антимонопольной службой? Да нет, политически им это очень сложно, поскольку она возбуждает против них одно дело за другим, в том числе с весьма сомнительными стандартами установления вины.

Коалиция в поддержку конкуренции в сфере грузовых железнодорожных перевозок — кто у нас были бы естественные сторонники, естественные члены этой коалиции? Те, кто выигрывает от наращивания грузооборота — соответственно грузоперевозок, то есть грузоотправители. Но можно вспомнить грузоотправителей, которых Федеральная антимонопольная служба привлекала к ответственности вместе с их альтернативными грузоперевозчиками за то, что они нашли более дешевого. Был один пример обвинения в монопольно низкой цене, когда грузоотправитель нашел более экономного грузоперевозчика, а его за это привлекли к ответственности. Вот ему будет очень тяжело забыть об этом деле и вступить в коалицию с органом конкурентной политики. Кто у нас другой естественный сторонник такого рода коалиции? Например, операторы зерновых терминалов. Кто у нас очень много выигрывает, предположим — от наращивания экспорта зерна? Но многие из них — ответчики по антимонопольным делам.

На мой взгляд, на этот эффект ошибок в применении антимонопольного законодательства — с точки зрения формирования коалиции — вообще никто не обращал внимания. А он может быть очень значимым — действительно серьезным препятствием для развития конкурентной политики в России и еще одним подтверждением того, почему ошибки первого рода в правоприменении опасны не только в краткосрочном периоде, но и в долгосрочном.

Андрей Шаститко. Кстати говоря, такая постановка вопроса соответствует некоторым теоретическим аспектам, поскольку когда говорят о критериях достижения цели конкурентной политики, то правильнее было бы говорить о суммарных выигрышах. Или, если говорить в терминах рынка, — о суммарных выигрышах покупателей и продавцов. Но делается осознанный выбор в сторону оценки потребителей, то есть говорят о том, что критерием достижения цели

конкурентной политики является благосостояние потребителя — по разным причинам, в том числе и связанным с издержками коллективных действий, с асимметричным распределением информации, необходимой для оценки. Но тем не менее прокси для оценки того, достигается или нет цель конкурентной политики, — это изменения в выигрыше потребителей.

Литература

- Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 4—24.
- Зингалес Л., Раджан Р. Спасение капитализма от капиталистов / Институт комплексных стратегических исследований. 2004.
- Хусаинов Ф. И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте. М.: Наука, 2012.
- Connor J. M. Extraterritoriality of the Sherman Act and Deterrence of Private International Cartels. American Antitrust Institute // AAI Working Paper. 2004. No 04—02.
- Jimenez-Rodriguez R., Sanchez M. Oil price shocks and real GDP growth. Empirical evidence for some OECD countries // European Central Bank Working Paper. 2004. No 362. Frankfurt: ECB.
- International Energy Agency. World Energy Outlook 2011. Paris: OECD/IEA, 2011.
- Rich J., Kveiborg O., Hansen C. O. On structural inelasticity of modal substitution in freight transport // Journal of Transport Geography. 2011. Vol. 19. No 1. P. 134—146.
- Tarr D. Export Restraints on Russian Natural Gas and Raw Timber // World Bank Policy Research Working Paper. 2010. No 5195.
- Voight S. The Effects of Competition Policy on Development — Cross-Country Evidence Using Four New Indicators // Journal of Development Studies. 2009. Vol. 45. No 8. P. 1225—1248.

References

- Connor J. M. Extraterritoriality of the Sherman Act and Deterrence of Private International Cartels. American Antitrust Institute. *AAI Working Paper*, 2004, no. 04-02.
- Gurvich E. Neftegazovaja renta v rossijskoj jekonomike [Oil and Gas Rent in Russian Economy] *Voprosy Ekonomiki*, 2010, no. 11, pp. 4-24.
- Husainov F. I. *Jekonomicheskie reformy na zheleznodorozhnom transporte* [Economic Reforms on Railway Transport] Moscow, Nauka Publ., 2012.
- International Energy Agency. *World Energy Outlook 2011*. Paris: OECD/IEA, 2011.
- Jimenez-Rodriguez R., Sanchez M. Oil price shocks and real GDP growth. Empirical evidence for some OECD countries. *European Central Bank Working Paper*, 2004, no. 362. Frankfurt: ECB.
- Rich J., Kveiborg O., Hansen C. O. On structural inelasticity of modal substitution in freight transport. *Journal of Transport Geography*, 2011, vol. 19, no. 1, pp. 134-146.
- Tarr D. Export Restraints on Russian Natural Gas and Raw Timber. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2010, no. 5195.
- Zingales L., Radzhan R. *Spasenie kapitalizma ot kapitalistov* [Saving Capitalism from Capitalists] Moscow, Institut kompleksnyh strategicheskikh issledovanij, 2004.
- Voight S. The Effects of Competition Policy on Development — Cross-Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, 2009, vol. 45, no. 8, pp. 1225-1248.