

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Шаститко А.Е., Голованова С.В., Курдин А.А.,
Новиков В.В., Павлова Н.С.**

**Макроэкономические эффекты ограничений
конкуренции**

Москва 2014

Аннотация. Работа представляет собой попытку дать первую для России интегральную количественную оценку потерь, возникающих в результате ограничений конкуренции. Для анализа выбрано несколько основных сфер: газовая отрасль, грузовые железнодорожные перевозки, строительство, фармацевтическая отрасль и ограничения конкуренции со стороны импорта. Представленные в докладе эмпирические оценки позволяют переосмыслить роль конкурентной политики в обеспечении экономического роста и развития. Для специалистов в области конкурентной политики и экономического регулирования, студентов, изучающих современные проблемы экономического развития, а также всех интересующихся вопросами современного развития экономики России.

Шаститко Андрей Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, Директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ.

Голованова Светлана Викторовна – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, профессор кафедры экономической теории и эконометрики НИУ ВШЭ - Нижний Новгород;

Курдин Александр Александрович – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ;

Новиков Вадим Витальевич – старший научный сотрудник РАНХиГС при Президенте РФ;

Павлова Наталья Сергеевна – советник Управления контроля промышленности и оборонного комплекса ФАС России, старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ;

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2013 год.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ	6
2.1. Характеристика отраслевого рынка	10
2.2. Проблемы ценообразования в газовой отрасли	11
2.3. Перспективы российского газового рынка.....	14
2.4. Влияние на ВВП	16
3. СЕКТОР ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК	20
3.1. Характеристика сектора	20
3.2. Ценообразование в секторе грузовых железнодорожных перевозок: потенциал снижения тарифов.....	24
3.3. Влияние на ВВП	28
4.1. Характеристика отрасли.....	32
4.2. Оценка влияния конкуренции в строительном секторе на ВВП	36
5. ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ.....	39
5.1. Состояние и развитие отрасли	39
5.2. Поддержка отрасли и доступ на рынок	43
6. ОГРАНИЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ИМПОРТА	53
6.1. Характеристика ситуации	53
6.2. Влияние на ВВП	56
7.1. Предотвращение (части) потерь общества от монополии	58
7.2. Количественные оценки эффектов конкурентной политики.....	60
7.3. Примерим результаты на себя: что российский ВВП мог бы получить от эффективной конкурентной политики	63
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ.....	65

Список таблиц

Таблица 1. Оценка эластичности реального ВВП по цене на нефть для стран ОЭСР (аккумулятивный эффект по итогам 3 лет) при повышении цены на нефть на 1%.....	18
Таблица 2. Группы лиц в составе ОАО «РЖД» и его дочерних компаний – операторов железнодорожного подвижного состава, включенные ФАС России в Реестр хозяйствующих субъектов с долей на рынке более 35%.....	24
Таблица 3. Оценка прямой эластичности спроса на услуги ж/д транспортировки (в тонно-километрах) по величине транспортных расходов.....	31
Таблица 4. Расчет влияния конкуренции в секторе грузовых перевозок на ВВП.....	32
Таблица 5. Себестоимость строительства квадратного метра жилья в России, 2011 г.....	38
Таблица 6. Потери от протекционизма в США и России.....	58

Список иллюстраций

Рисунок 1. Цены российского газа по долгосрочным контрактам и биржевые цены газа в ЕС, долл./тыс. куб. м, 2008 – 2012 гг.....	13
Рисунок 2. Доля транспортной работы по грузообороту видов транспорта, %.....	22
Рисунок 3. Взаимосвязь между относительной развитостью инфраструктуры автомобильных и железных дорог (как показателем интенсивности конкуренции между альтернативными видами транспорта) и величиной инфраструктурной составляющей ж/д тарифа.....	26
Рисунок 4. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (кв. м/ чел.).....	34
Рисунок 5. Воздействие себестоимости строительства на инвестиции в жилье.....	39
Рисунок 6. Динамика объемов локального фармпроизводства в России, 2001-2011, млрд. долл. США.....	41
Рисунок 7. Динамика российского рынка лекарственных средств, млрд. долл. США.....	42
Рисунок 8. Соотношение оригинальных препаратов и дженериков на российском фармрынке (по секторам), 2010, в натуральном выражении.....	43
Рисунок 9. Соотношение оригинальных препаратов и дженериков на российском фармрынке (по секторам), 2010, в стоимостном выражении.....	44
Рисунок 4. Выданные разрешения на клинические исследования (2004-2011 гг.)...	47
Рисунок 5. Структура рынка КИ по видам, I полугодие 2012 г.....	50
Рисунок 6. Структура рынка КИ по видам, 2004-2011 гг.....	50
Рисунок 13. Изменения стоимости оригинальных препаратов и дженериков для лечения ВИЧ, долл. США.....	52
Рисунок 14. Средние ставки импортных тарифов различных стран, 2011 г.....	55

ВВЕДЕНИЕ

Одна из фундаментальных задач государства состоит в том, чтобы обеспечить благоприятные условия для экономического роста. Результативность решения данной задачи проявляется в изменениях валового внутреннего продукта в реальном выражении. Важнейшим фактором обеспечения таких результатов в долгосрочной перспективе является конкуренция.

Конкуренция, если это не конкуренция за привилегии, выстраивание исключительных отношений с государством, и если это не конкуренция, основанная на обмане потребителей и дискредитации конкурентов, – двигатель экономического развития. С этим тезисом редко спорят – правда, на словах, а не на деле. Это связано с тем, что ядром конкуренции, также как и экономического развития, является процесс нововведений, в результате которых появляются новые продукты, новые технологии, новые ресурсы и рынки, а также новые способы организации производства. Против таких характеристик конкуренции как процесса сложно что-либо возразить публично. Но есть и обратная сторона – конкуренция доставляет массу неудобств участникам рынка, держит их в постоянном стрессе.

Работа задумывалась как способ привлечь внимание к проблеме, которая до сих пор вообще не имела никаких количественных оценок. НИКАКИХ - ни плохих, ни хороших. Но отсутствие количественных оценок фактически было равнозначно тому, что и проблемы как таковой тоже не существует. Это коренным образом неверно. **Цель работы - дать ПЕРВУЮ для России оценку потерь от неправильного решения проблем, связанных с конкуренцией, ЧТОБЫ ПОКАЗАТЬ, что недостаточный интерес к конкуренции на самом деле ДОРОГО СТОИТ.**

В числе задач, которые предстоит решить:

- объяснение роли и значения конкуренции, в том числе через имеющиеся оценки последствий ограничений конкуренции;
- варианты количественных оценок той цены, которую приходится платить обществу за слабое развитие конкуренции в России. Фактически, эти оценки – обратная сторона другого вопроса: какую цену готовы заплатить участники рынка за то, чтобы конкуренция не подвергалась ограничениям. Ведь ни для кого не секрет, что

конкуренция – это еще и процесс, который связан с причинением ущерба любому участнику рынка законными действиями конкурентов;

- эффекты конкурентной политики. Представленные в докладе оценки и описание ситуаций, складывающихся в различных сферах российской экономики, ставят принципиальный вопрос: достаточно ли усилий одного ведомства – Федеральной антимонопольной службы – чтобы обеспечить более полное использование потенциала развития конкуренции, или потребуется более сложная настройка системы государственной власти на обеспечение действенности и эффективности конкурентной политики?

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Конкуренция – один из ключевых источников экономического развития и, соответственно, экономического роста. В свою очередь, экономический рост – важнейший источник роста общественного благосостояния, и потенциально – средство решения множества социальных проблем. Низкий уровень конкуренции приводит к тому, что экономика не достигает тех результатов, которых могла бы достичь, если бы возможности конкуренции были использованы более полно.

Каковы источники потерь, связанные с ограниченной конкуренцией на рынках? Во-первых, это чистые потери благосостояния, возникновение которых самым непосредственным образом связано с меньшими объемами производства и более высокими ценами. В таких условиях продавцы, обладая рыночной властью, далеко не всегда могут присвоить выигрыш потребителя в условиях конкуренции. Во-вторых, более высокие издержки в расчете на единицу продукции или услуги, обусловленные «организационной расслабленностью», отсутствием сильных стимулов к применению наиболее эффективных технологий, использованию более дешевых ресурсов при заданном уровне их качества или более высокого качества ресурсов при заданной стоимости. В-третьих, расходы участников рынка на получение исключительных прав, которые обеспечат в дальнейшем получение распределительных преимуществ и, как следствие – ренты (рентоориентированное поведение). В-четвертых, ослабленные стимулы к нововведениям, что в долгосрочной перспективе приводит к снижению динамической эффективности.

Максимальные количественные оценки чистых потерь благосостояния колебались в интервале от 0,1% до 5-6% ВВП. Гораздо более существенным источником потерь, которые удалось зафиксировать, стали потери от так называемой Х-неэффективности, вызванной слабыми стимулами монополистов снижать издержки. Счет превышения издержек над потенциально возможными пошел на десятки процентов. В некоторых случаях речь шла о превышении в разы. Безусловно, конкуренция – не единственный инструмент дисциплинирования менеджеров компаний. Есть еще и механизмы корпоративного управления. Однако надежда на то, что эти механизмы будут созданы и станут эффективно применяться в ситуации, когда капитализация компании зависит от стоимости акций, а стоимость акций от величины экономической прибыли – не так крепка, как могло бы показаться на первый взгляд. Потери в динамической эффективности, также как и количественные оценки масштабов и последствий рентоориентированного поведения, имеют большое практическое значение, однако результаты исследований в этой области по сей день остаются дискуссионными.

Экономическое развитие находит отражение в экономическом росте (изменениях ВВП в реальном выражении). Тезис о тесной связи между конкуренцией и экономическим ростом, основанным на нововведениях, настолько распространен, насколько сложно эмпирически доказуем и проверяем, несмотря на многочисленные попытки выявить искомые зависимости. Данное обстоятельство связано с тем, что установление причинно-следственных связей предполагает решение ряда сложных методологических, теоретических и технических вопросов. Уровень и динамика ВВП зависит в любой из выбранных периодов от большого количества факторов, многие из которых (а) также связаны друг с другом, (б) не всегда могут быть легко количественно оценены, (в) направленность действия многих из значимых факторов может быть неоднозначной. В этой связи факторный анализ, возможно, являясь полезным способом оценки конкуренции, вместе с тем сопряжен с решением комплекса проблем, выходящих за пределы условий поставленной в рамках данного доклада задачи, особенно в части точности количественных оценок в абсолютном или относительном выражении.

Вместе с тем сложность поставленных задач не означает, что вопрос о роли конкуренции в свете экономического роста и развития в принципе не поддается количественной оценке и, соответственно, не может быть предметом дискуссий, а также основанием для принятия важных политических решений. Даже если не во

всех случаях удастся эмпирически подтвердить гипотезу о пользе конкуренции и, соответственно, вреде ограничений конкуренции, исследователи раз за разом получают подтверждения преимуществ конкуренции.

Следует также помнить, что последствия неразвитости конкуренции на рынках могут иметь и важное политическое измерение, особенно в долгосрочной перспективе – неустойчивость политической системы, проблемы с легитимностью власти. Это связано не только с проблемами сугубо материального плана – например, низким реальным доходом на душу населения, но и с проблемами удовлетворения таких потребностей человека как самореализация, основанная на возможности выбора из множества доступных альтернатив деятельности, тестирование на деле пределов возможностей и на основе накопленного опыта – их расширение.

В свою очередь, легитимность власти (не путать с законностью процедур ее формирования и смены) и устойчивость политической системы – неотъемлемые свойства благоприятных институциональных рамок ведения бизнеса. Таким образом, развитая конкуренция – важный элемент механизма положительной обратной связи в системе отношений между бизнесом и государством.

Развитие и защита конкуренции при всех благотворных последствиях для общества в целом и для экономического роста в долгосрочной перспективе предполагают, что каждому из участников конкуренции, чьи интересы могут быть затронуты, придется чем-то пожертвовать здесь и сейчас. Развитие и защита конкуренции не бесплатны хотя бы потому, что каждый из участников конкурентного рынка здесь и сейчас может быть признан как страдающий от конкуренции на том основании, что конкуренты своими действиями (отметим – законными!) наносят ему ущерб (в экономической теории данный эффект можно рассматривать в терминах перекрестных отрицательных внешних эффектов). Стоит ли игра свеч? Результаты зарубежных исследований дают положительный ответ на этот вопрос. Что можно сказать применительно к России?

Эмпирические исследования в России продемонстрировали связь между жесткостью конкуренции и преобразованиями в структуре управления, обновлением производственной базы, ассортимента выпускаемой продукции, мерами по экономии издержек. Однако в этих исследованиях отсутствуют интегральные оценки потерь от слабой конкуренции и, соответственно, тех выигрышей, которые можно было бы

получить в результате ее развития и защиты. Отсутствие таких оценок может объясняться не только колоссальными сложностями, которые необходимо преодолеть, чтобы получить надежные оценки. Другая причина – отсутствие запроса на такого рода оценки. В настоящее время запрос на количественную оценку последствий слабой конкуренции появился, а представленный доклад дает возможность читателю оценить первые попытки анализа. Также как и запрос на те эффекты, к которым приводит применение инструментов конкурентной политики.

Решение задачи получения интегральных количественных оценок последствий слабой конкуренции неизбежно обременено массой ограничений и допущений, составление перечня которых могло бы стать предметом отдельного доклада. Поскольку перед авторами доклада ставилась задача не получить точные оценки последствий слабой конкуренции, а сформулировать подходы и оценить порядок интегральных потерь, указанные оценки основаны как на допущении о неизбежной неполноте рынков и даже отраслей, по которым проводятся оценки, так и на предпосылке об аддитивности эффектов слабой конкуренции по отдельным сферам. Результаты российских исследований не представляют оценок эластичностей спроса по цене, которые можно было бы использовать, оценивая последствия слабой конкуренции. Вот почему в ряде случаев используются оценки, полученные в других странах.

Ограничения конкуренции проявляют себя на отдельных рынках, в отдельных отраслях и сферах. Были выбраны важные и в то же время разнотипные рынки и сферы. В их числе – газовая отрасль, строительство и жилье, фармацевтика, транспортировка грузов железнодорожным транспортом, конкуренция со стороны импорта.

Для каждой из сфер были получены количественные оценки последствий неразвитости конкуренции на основе ряда предположений. В их числе: слабая конкуренция приводит к меньшим объемам производства, к более высоким ценам, более высоким издержкам производства на смежных рынках и, соответственно, не только недополученным выигрышам – в первую очередь потребителями, - но и более высоким затратам, чем это необходимо для производства тех или иных товаров и услуг.

Полученные консервативные количественные оценки последствий недостаточного развития конкуренции в виде макроэкономических эффектов

позволяют сделать вывод о том, что ежегодно российский ВВП недопроизводится как минимум на несколько процентных пунктов, что в абсолютном выражении измеряется триллионами рублей (денежный эквивалент недополученного выигрыша потребителей может быть значительно больше).

Однако это не вся цена, поскольку оценки были сделаны пусть по важным, но лишь немногим сферам. Вот почему в качестве гипотезы, которая требует дальнейшего обсуждения и проверки, можно предположить, что суммарные потери от слабого развития конкуренции вполне могут измеряться двузначными цифрами в процентах ВВП, а в худшем случае – и двузначными цифрами в триллионах рублей.

Вот почему вопрос о развитии конкуренции – объективно – один из важнейших пунктов в повестке дня формирования долгосрочной экономической политики, диалога между государством и бизнесом. Более того, этот вопрос – один из ключевых в позиционировании России в глобальной конкуренции не только в отдаленной перспективе, но и в рамках горизонтов среднесрочного планирования, что предполагает разработку последовательности шагов различных групп интересов по формированию институциональной среды для развитой, добросовестной конкуренции, действенных механизмов сдерживания как монополистического поведения, так и антиконкурентных эффектов экономического регулирования.

2. ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ

2.1. Характеристика отраслевого рынка

Топливо-энергетический комплекс является важнейшим сектором экономики России. В 2011 г. отрасли ТЭК обеспечили около 16% валовой добавленной стоимости (ВДС) в основных ценах, в том числе 8,5% НДС России пришлось на добычу нефти и газа, еще 2,7% – на электроэнергетику¹. ТЭК также является поставщиком топлива и энергии для других отраслей, формируя тем самым значительную часть их издержек. Так, в 2010 г. расходы на топливо и энергию составили 6,2% издержек на производство и продажу продукции в обрабатывающей промышленности, 10% – в сельском хозяйстве, 10,3% – в секторе транспорта и

¹ Здесь и далее в разделе приводятся данные ФСГС РФ, если не оговорено иное.

связи, 6,7% – в добывающей промышленности, 29,5% – в секторе производства и распределения электроэнергии, газа и воды.

С точки зрения развития конкуренции наиболее проблемным направлением представляется, в первую очередь, газовая отрасль. Если на рынках угля, нефти, а после реформы электроэнергетики – также и электричества действуют хотя бы несколько относительно крупных фирм, пусть и обладающих значительной рыночной властью, но не контролирующих большую часть рынка, то в газовой отрасли безусловное лидирующее положение занимает «Газпром», за счет собственной добычи обеспечивающий около 70% российских потребностей в природном газе, не считая перепродажи газа независимых поставщиков (нефтяных компаний и независимых газовых компаний, крупнейшей из которых является НОВАТЭК).

2.2. Проблемы ценообразования в газовой отрасли

Несмотря на постепенное развитие конкуренции на рынке, исключительное положение «Газпрома» в стране может закрепиться надолго. Такой сценарий вероятен как минимум по двум причинам.

Во-первых, «Газпром» контролирует 72% доказанных запасов природного газа России. При этом «Газпром» имеет преимущества и при приобретении прав на новые месторождения: в частности, «Газпром» и «Роснефть» как госкомпании фактически обладают исключительными полномочиями на разработки месторождений континентального шельфа, хотя и могут создавать совместные предприятия.

Во-вторых, «Газпром» контролирует единую систему газоснабжения России (ЕСГ) – национальную сеть магистральных газопроводов. Закон «О газоснабжении в Российской Федерации» предусматривает порядок доступа независимых производителей к системе. Но у «Газпрома» остается достаточно широкий круг возможностей по использованию своего приоритетного положения в системе газоснабжения, равно как и при продаже газа. По информации газовых аналитиков ICIS², за 2008 – 2010 гг. ФАС России рассмотрела 45 заявлений против «Газпрома» и его дочерних компаний по поводу злоупотребления доминирующим

² ICIS Heren European Gas Markets # 19.07, 16 Apr. 2012. P. 5.

положением, включая необоснованные условия в адрес контрагентов и дискриминационный режим доступа к газотранспортным сетям.

Средняя цена реализации газа «Газпромом» потребителям в России составила в 2011 г. 2725,4 руб.³ за тысячу кубометров, что практически равно средней регулируемой оптовой цене «Газпрома» (2746,7 руб./тыс. куб. м). В то же время цены внешних рынков были существенно выше (7802,1 руб./тыс. куб. м для стран ближнего зарубежья, 9186,6 руб./тыс. куб. м для стран дальнего зарубежья⁴). Даже с учетом транспортной составляющей нынешний уровень внутренних цен, сформировавшийся за счет регулирования, фактически обеспечивает субсидии для других отраслей экономики. Средняя цена приобретения газа промышленными предприятиями в России в 2011 г. составила 3562 руб./тыс. куб. м, что гораздо ниже цен в европейских странах. По данным Международного энергетического агентства (МЭА), в странах Европы (ОЭСР) средняя цена приобретения газа промышленными потребителями составила примерно 500 долл./тыс. куб. м, то есть около 15000 руб./тыс. куб. м.

Но российские власти ставят задачу постепенного отказа от ценового регулирования, а следовательно, и неявного субсидирования, за счет поэтапного повышения цен на газ до уровней, соответствующих равной доходности экспортных и внутренних поставок. Именно такая цель была зафиксирована в Постановлении Правительства России № 1205 от 31 декабря 2010 г. Постановление предписывает устанавливать регулируемые оптовые цены на газ, добываемый «Газпромом», в 2011 – 2014 гг., по формуле, соответствующей поэтапному достижению равной доходности с экспортом. Иными словами, внутренняя цена должна базироваться на нетбэке с европейскими ценами «Газпрома», т. е. быть равной европейским ценам за вычетом транспортных расходов и экспортной пошлины. С 2015 г. предполагается отказ от регулирования цен на газ (будут регулироваться только тарифы на транспортировку).

В этой связи крайне важен вопрос о том, какой будет создающаяся рыночная структура в отсутствие государственного регулирования и каковы будут механизмы ценообразования. Особенности ценообразования, применяемого «Газпромом» в Европе, состоят в привязке цены газа к цене корзины нефтепродуктов – это традиционно называют «нефтяной индексацией». Следовательно, применение

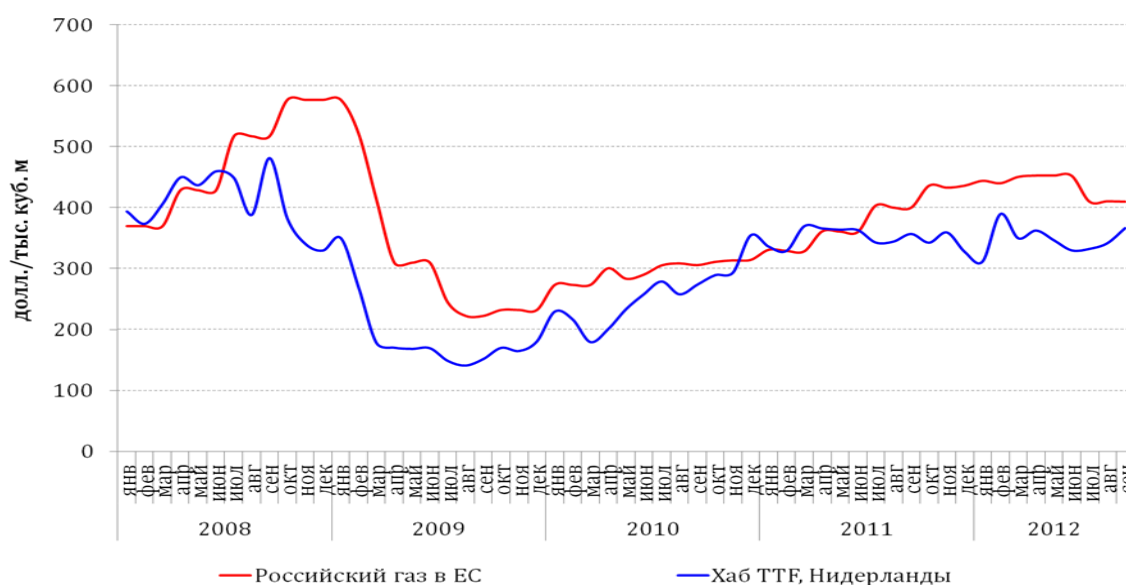
³ Включая транспортировку, без косвенных налогов. Источник: «Газпром».

⁴ Без НДС, пошлин, акцизов. Источник: «Газпром».

принципа равнодоходности с экспортными поставками для «Газпрома» де-факто означает применение нефтяной индексации к российским ценам.

Данные по европейскому рынку газа показывают, что цены российского газа в последние годы, как правило, превосходят европейские биржевые цены, формирующиеся на конкурентном рынке. В 2010-девять месяцев 2012 г. «премия» российского газа составляла 10-15% (рисунок 1).

Рисунок 7. Цены российского газа по долгосрочным контрактам и биржевые цены газа в ЕС, долл./тыс. куб. м, 2008 – 2012 гг.



Источник: МВФ, APX-ENDEX

На российском рынке, как уже отмечалось, цены (или регулируемые тарифы) существенно ниже. Вместе с тем можно с уверенностью утверждать, что и российские цены, в том числе регулируемые, имеют потенциал снижения при развитии конкуренции. На данный момент регулируемые цены не находятся в «точке безубыточности». Так, второй по масштабам поставщик газа в России НОВАТЭК в 2011 г. реализовывал газ по средней цене 2067 руб./тыс. куб. м⁵, что примерно на 25% ниже средней цены реализации газа «Газпромом» (в предыдущие три года разница составляла 15-20%). Как уже говорилось выше, средняя цена «Газпрома» при этом почти соответствовала среднему уровню регулируемых цен, отличаясь не более чем на 1%. Следует оговориться, что НОВАТЭК реализовал значительную часть своего газа (45,3%) не потребителям, а трейдерам, причем на

⁵ Без косвенных налогов. Источник: ОАО «НОВАТЭК».

входе в газотранспортную систему, то есть без транспортировки. Если учитывать только продажи конечным потребителям, то цены НОВАТЭКа оказываются существенно ближе к ценам «Газпрома», но все равно несколько ниже их уровня. По данным ICISHere, в 2010 г. цена реализации газа НОВАТЭКа конечным потребителям составила (с учетом транспортных расходов) 2310 руб./тыс. куб. м, что на 1,5% ниже средней цены реализации «Газпрома», а в 2011 г. – 2627 руб./тыс. куб. м, что на 3,6% ниже цены «Газпрома». При этом уровне цен НОВАТЭК проводит массивные инвестпрограммы (в частности, по проекту «Ямал СПГ»), расширяет продажи (реализация газа в 2011 г. в натуральном выражении возросла на 44,5% относительно 2010 г.) и, что самое главное, имеет высокий уровень рентабельности. В 2011 г. выручка НОВАТЭКа от реализации составила 176,1 млрд. руб., а чистая прибыль – 119,3 млрд. руб.⁶ Таким образом, рентабельность продаж компании составила 67,7%⁷. Отметим, что в отличие от «Газпрома» НОВАТЭК не имеет доступа к экспортным рынкам газа.

2.3. Перспективы российского газового рынка

Возможность извлекать существенную прибыль даже при ценах продажи, не превышающих регулируемые уровни, свидетельствует о том, что при функционировании свободного конкурентного рынка, подразумевающего в конечном счете снижение цен до уровня экономических предельных издержек, оптовые цены на газ могли бы существенно снизиться. Но на сегодняшний день потенциальные конкуренты «Газпрома» имеют возможность назначать достаточно высокие цены, близкие к регулируемым, и оказываться под «ценовым зонтиком» доминирующей компании. В то же время относительно небольшие запасы, а, следовательно, и ограниченные производственные мощности в совокупности с ограниченным доступом к трубопроводной системе не дают потенциальным конкурентам возможности соперничать с «Газпромом» на равных по объемам и по ценам.

Вместе с тем вопрос о потенциале снижения цен на газ неоднозначен. Дело в том, что происходит истощение легкодоступных месторождений, а вынужденный

⁶ Источник: отчетность ОАО «НОВАТЭК».

⁷ Необходимо отметить, что НОВАТЭК занимается не только газом, но еще и продажей жидких углеводородов, в том числе на экспорт. В 2011 г. выручка от продажи газа составила 110,9 млрд. руб., от продажи жидких углеводородов – 64,7 млрд. руб. Несложно рассчитать, что даже если бы выручка в сегменте жидких углеводородов равнялась прибыли, рентабельность продаж газа все равно составляла бы не менее 50%.

переход к неосвоенным и труднодоступным источникам ресурсов повлечет за собой рост издержек.

Целесообразно применить оценки МЭА. В 2011 г. в специальном разделе ежегодного международного обзора, посвященном российской энергетике, специалисты агентства указали, что в 2020 г., в случае формирования цены на основе предельных издержек добычи газа, средняя цена реализации газа в России может составить около 195 долл./тыс. куб. м (в ценах 2010 г.). В то же время при реализации принципа паритета с европейским нетбэком⁸ цена в России может составить 225 долл./тыс. куб. м⁹ (в ценах 2010 г.), то есть на 15% выше. В дальнейшем мы будем придерживаться именно этих оценок.

Продекларированный отказ от регулирования газового рынка к 2015 г. в условиях существующей рыночной структуры может привести к неблагоприятным последствиям в виде формирования необоснованно завышенной цены на газ. На данный момент российские власти продемонстрировали (в частности, в Постановлении № 1205), что приемлемым уровнем цен на газ может считаться уровень европейского нетбэка. Это означает, что соответствующие ему цены внутри страны, скорее всего, не станут предметом антимонопольных разбирательств, даже если эти цены установит доминирующая фирма. «Газпром», в свою очередь, отстаивает на европейских рынках принцип нефтяной индексации. При этом его доминирующее положение на российском рынке, вероятнее всего, позволит ему сохранять свои позиции даже в том случае, если предложенные им цены будут существенно превышать цены биржевого рынка, как это происходит сегодня в странах Европы. Потенциальные российские конкуренты в этом случае, скорее всего, воспользуются «ценовым зонтиком» доминирующей фирмы, если только им не будет предоставлена возможность равной конкурентной борьбы с «Газпромом».

В конечном счете, на российском газовом рынке может сформироваться «квазиконкурентная» структура, в рамках которой цены будут определяться не балансом спроса и предложения на российском рынке, а решением доминирующей фирмы в зависимости от ситуации на мировых рынках нефти и нефтепродуктов и на европейских газовых рынках. Но это положение может не вызывать претензий со

⁸ Иными словами, с корректировкой европейских цен на величину транспортных расходов и экспортных пошлин.

⁹IEA World Energy Outlook 2011.P. 256.Предполагается, что указанные цены будут действовать для промышленных потребителей.

стороны регуляторов благодаря соблюдению паритета с европейским нетбэком. При этом возникает угроза завышения внутренней цены, способного негативно сказаться на экономике страны в целом.

Альтернативным путем для газовой отрасли является развитие конкурентных внутренних рынков, цены на которых определяются балансом спроса и предложения в стране. МЭА в обзоре говорит о возможности формирования «прозрачной, регулируемой рынком цены, устанавливаемой на газовой бирже или хабе»¹⁰. Опыт функционирования подобных площадок в России уже был. В частности в 2006 – 2008 гг. на платформе «Межрегионгаза» работала электронная торговая площадка (ЭТП), но с 2009 г., после окончания этого «эксперимента», ее деятельность была свернута.

Следует отметить, что развитие конкурентных внутренних рынков необязательно означает отказ от поддержки отдельных российских компаний на внешних рынках и, в частности, отказ от идеи сохранения существующей монополии «Газпрома» на экспорт газа. Наличие одного крупного экспортера действительно способно повысить переговорную силу во взаимодействии с зарубежными контрагентами. Этот вопрос следует рассматривать отдельно от развития внутреннего рынка.

2.4. Влияние на ВВП

Монополизированная структура газового рынка может приносить негативные эффекты по ряду направлений. Наиболее важными представляются два из них. Первое связано с негативным влиянием на потребителей топлива и энергии, второе – с неэффективностью работы самой отрасли.

Последствия высоких цен на газ для электроэнергетики России неоднозначны и зависят от структурных характеристик самого этого сектора. В случае интенсивной конкуренции между электроэнергетическими компаниями повышение цен на газ может не в полной мере и не сразу быть перенесено на потребителей, но в сложную позицию при этом попадут производители электричества. Впрочем, сценарии развития сектора электроэнергетики выходят за рамки данного анализа.

Повышение издержек на приобретение топлива и энергии негативно воздействует на конкурентоспособность «торгуемого сектора», т. е. отраслей,

¹⁰IEA World Energy Outlook 2011.P. 256.Хаб – узел газовой торговли.

конкурирующих с импортом. Фактически повышение издержек отечественных производителей обусловит укрепление реального курса рубля, что приведет к ухудшению торгового баланса и, следовательно, к потерям ВВП.

Повышение цены газа также приведет к снижению реального дохода потребителей газа, что скажется на их спросе на другие товары и услуги. Впрочем, этот эффект может быть отчасти компенсирован ростом спроса со стороны самой газовой отрасли.

Эффекты влияния завышения цен на энергоносители на ВВП страны исследовались экономистами, в частности, в отношении влияния цен на нефть на ВВП¹¹.

С точки зрения проведения аналогий с российской экономикой более релевантным может оказаться исследование, проведенное для стран ОЭСР Р. Хименес-Родригес и М. Санчесом (2004)¹². Они оценили эластичность ВВП по цене на нефть эконометрически для ряда стран ОЭСР (таблица 1).

Таблица 1. Оценка эластичности реального ВВП по цене на нефть для стран ОЭСР (аккумулятивный эффект по итогам 3 лет) при повышении цены на нефть на 1%

США	ЕС	Канада	Франция	Италия	Германия	Великобритания	Норвегия
- 0,043	-0,013	-0,008	-0,024	-0,031	-0,040	-0,023	+0,026

Источник: Jimenez-Rodriguez R., Sanchez M. Oil price shocks. Empirical evidence for some OECD countries / ECB Working Paper No. 362, May 2004. P. 41

Наилучшей страной для сравнения в целях данной работы является Канада. С одной стороны, она является чистым экспортером нефти, но в то же время значительную часть добытой нефти (примерно две трети) Канада потребила сама (в отличие, к примеру, от Норвегии). Нечто подобное относится и к российскому газу: будучи экспортером газа, Россия сама использовала около 70% добытого газа. Россия и Канада схожи также и по климатическим условиям. При этом, несмотря на то что Канада экспортирует нефть по более высоким ценам, она несет потери от

¹¹ Обзор для экономики США приведен, к примеру, на сайте Администрации энергетической информации (АЭИ) США: http://www.eia.gov/oiaf/aeo/otheranalysis/aeo_2006analysispapers/efhop.html.

¹² Jimenez-Rodriguez R., Sanchez M. Oil price shocks. Empirical evidence for some OECD countries / ECB Working Paper No. 362, May 2004.

повышения цен внутри страны, ведь на рынке нефти внешние и внутренние цены тесно связаны между собой за счет развитой конкуренции как в национальном, так и в международном масштабе.

Применяя аналогию с Канадой, мы делаем несколько весьма важных допущений, а именно: (1) эффекты воздействия газовых цен аналогичны (в том числе количественно) эффектам воздействия нефтяных цен, (2) в российской и канадской экономике эти эффекты действуют одинаково. Предполагается также, что завышение цены на внутреннем рынке сопровождается аналогичным завышением цены на внешнем рынке, которое оказывает положительный «компенсирующий» эффект на ВВП. В применении к рассматриваемому случаю это означает, что переход к конкурентному ценообразованию на рынке газа в стране обусловил бы и соответствующее снижение экспортных цен на российский газ. Эта предпосылка представляется весьма сомнительной при условии сохранения экспортной монополии, но используемая модель не позволяет разграничить эти эффекты.

Но следует осуществить и ряд корректировок: во-первых, энергоемкость ВВП России в 2011 г. была на 20% выше канадской, а следовательно, канадский эффект воздействия цен энергоносителей на ВВП умножается на коэффициент 1,2 по этой причине. Кроме этого, доля нефти в структуре энергопотребления Канады составляет около 30%, а доля газа в структуре энергопотребления России равна примерно 55%. Поэтому канадский нефтяной эффект умножается также на поправочный коэффициент 1,83 (отношение 55% к 30%). В то же время предполагается, что цены в РФ будут завышены только для промышленных потребителей (около 2/3 потребления), поэтому канадский эффект умножается на 0,67.

Мы предполагаем, в соответствии с оценками МЭА, что завышение цены российского газа вследствие монополистического ценообразования по принципу паритета с европейским нетбэком может составлять 15%. Канадский коэффициент эластичности ВВП по цене на нефть составляет -0,008. Российский коэффициент после всех указанных поправок оказывается равным -0,012. Следовательно, завышение цены российского газа на 15% приводит к сокращению ВВП на **0,18%, или в абсолютном выражении около 100 млрд. руб., если брать за основу расчета уровень ВВП 2011 года.**

Отметим, что это оценки потенциальных потерь экономики после выхода газовых цен «Газпрома» на паритет с нетбэком за счет различий между «монополистической» ценой нетбэка и конкурентной ценой, которое ожидается не ранее 2015 г. Они даны на основе предельных издержек производства российского газа, то есть конкурентных цен, с одной стороны, и цены на основе европейского нетбэка (с учетом вычета транспортных расходов и экспортной пошлины), с другой стороны. Эти показатели основаны на оценке МЭА для 2020 г.

Мы предполагаем, что подобные масштабы потерь существуют и сейчас, хотя нынешние тарифы ниже паритета с нетбэком, но и предельные издержки добычи пока еще ниже ожидаемых уровней 2020 г. Высокая рентабельность продаж газа НОВАТЭКа (не менее 50%), продающего газ по ценам даже ниже средних регулируемых цен «Газпрома», косвенно указывает на наличие превышения внутренних цен над уровнем предельных издержек. Дэвид Тарр (2010), проводивший исследование российского газового рынка в контексте вступления в ВТО для Всемирного банка, на основе данных 2000-2001 гг. оценивал равновесную цену для российского рынка газа в 40 долл./тыс. куб. м (регулируемые цены составляли тогда около 20 долл./тыс. куб. м), т. е. на тот момент цены рассматривались как заниженные относительно равновесного конкурентного уровня. Но Д. Тарр отмечает, что в 2007 г., когда внутренние цены составляли 64-72 долл./тыс. куб. м, они находились уже намного ближе к уровню предельных издержек, чем в 2001 г., пусть даже издержки тоже существенно увеличились за прошедший период. В настоящее время внутренние цены на газ, как было указано выше, составляют уже около 90 долл./тыс. куб. м.

Особняком стоит вопрос о недостаточной эффективности развития самой газовой отрасли вследствие существования монополизированной структуры рынка газа. Красноречивые цифры приводятся в статье Е. Гурвича¹³. По оценкам автора, добавленная стоимость в газовой отрасли за 2000-2008 гг. (до кризисных колебаний) выросла лишь на 0,2% (в постоянных ценах), тогда как добыча – на 12,2%. Для нефтяной отрасли, действующей в менее монополизированной рыночной структуре внутри страны, аналогичные показатели составляли 59% и 60% соответственно.

Нефтяная отрасль может в данном случае служить примером для сопоставления: она также представляет собой отрасль по добыче и переработке

¹³ Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. № 11. 2010.

углеводородов, получающую большую часть выручки за счет экспортных поставок. Если предположить, что в газовой отрасли темпы роста добычи должны примерно соответствовать темпу роста добавленной стоимости, как и в нефтяной, то окажется, что добавленная стоимость, созданная в секторе, у газовиков ниже оптимального уровня примерно на 12%. В целом ВДС нефтегазового комплекса составляет 8,5% ВДС России (в основных ценах). При этом выручка нефтяной отрасли в 3-4 раза превышает выручку газовой¹⁴. Если исходить из того, что между ВДС отраслей существует примерно такое же соотношение, то ВДС в газовой отрасли составляет около 2% ВДС России. Следовательно, потеря 12% ВДС в газовой сфере означает **снижение ВДС страны примерно на 0,2%.**

В итоге, принимая во внимание как влияние увеличения цены российского газа вследствие монополистического ценообразования по принципу паритета с европейским нетбэком, так и недостаточную эффективность развития самой отрасли, *интегральная оценка потерь от недостаточного развития конкуренции в газовой сфере может быть ориентировочно оценена в объеме около 0,4% годового ВВП, или более 200 млрд руб. для ВВП 2011 года.*

3. СЕКТОР ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

3.1. Характеристика сектора

Вклад сектора «Транспорт и связь» российской экономики в валовую добавленную стоимость (ВДС) в 2011 году в текущих ценах составил 8,89%. В том числе доля деятельности сухопутного транспорта составила 4,55%; водного транспорта – 0,08%; воздушного и космического транспорта - 0,41%; вспомогательной и дополнительной транспортной деятельности - 1,75%.¹⁵

Расходы на транспортировку товаров составляют значительную часть издержек для других отраслей российской экономики. Доля полных затрат на услуги транспорта и связи в суммарных затратах в зависимости от отрасли составляет от 5,2% до 13,1%¹⁶. Проблемы низкой конкуренции в секторе грузовых перевозок оказывают воздействие на ВВП преимущественно через изменение выпуска и

¹⁴ Оценки Российского энергетического агентства.

¹⁵ По данным Федеральной службы государственной статистики.

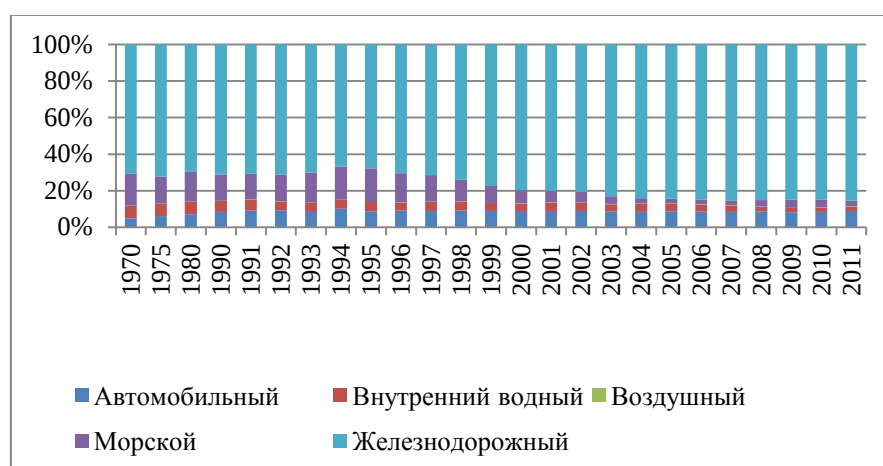
¹⁶ Источник: Система таблиц "Затраты - Выпуск" России за 2003 год", Росстат, 2006 г.

экспорта товаров ключевых смежных секторов – потребителей транспортных услуг. Высокие тарифы на грузовые перевозки товаров для реализации внутри страны и особенно на экспорт ограничивают возможности отечественных производителей конкурировать на равных на зарубежных рынках. В первую очередь это относится к грузовым железнодорожным перевозкам (секторами массового экспорта по железной дороге являются, например, металл, зерно и др.).

Можно выделить пять основных сегментов сектора грузовых перевозок (не считая трубопроводный транспорт): перевозки железнодорожным, воздушным, автомобильным, внутренним водным и морским транспортом.

Большую часть грузовой работы в транспортной системе России выполняет железнодорожный транспорт. За период с 1970 по 2011 год его доля в общем объеме грузооборота страны выросла с 70% до 85% (рисунок 2).

Рисунок 8. Доля транспортной работы по грузообороту видов транспорта, %



Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата.

Это обуславливает два основных направления стимулирования конкуренции в секторе грузовых перевозок:

- а) развитие интермодальной конкуренции (ограничения обусловлены протяженностью территории страны);
- б) развитие конкуренции в рамках железнодорожного сегмента.

В сфере грузовых перевозок железнодорожным транспортом присутствует один доминирующий публичный перевозчик и владелец магистральных путей (85 000 км) – ОАО «Российские железные дороги» (далее - ОАО «РЖД»). 100% акций компании принадлежат государству. Более 97% всех перевозок грузов

осуществляются через инфраструктуру, контролируемую ОАО «РЖД»; оставшаяся часть приходится на магистральные пути, контролируемые ОАО «Железные дороги Якутии» (360 км), по 50% акций которого принадлежит ОАО «РЖД» и Республике Якутия.

ОАО «РЖД» является владельцем магистральной инфраструктуры, подавляющего большинства магистральных локомотивов и маневровых тепловозов. Публичность железнодорожной перевозки зафиксирована действующим законодательством и означает обязанность перевозчика перевезти все предъявленные грузы при наличии технологической возможности. Тарифы ОАО «РЖД» регулируются государством.

С 2003 г. в составе тарифа на грузовые железнодорожные перевозки выделены две составляющих: плата за использование инфраструктуры железных дорог (инфраструктурная составляющая, 55%), локомотивов (локомотивная составляющая, 30%) и плата за использование вагонного парка железных дорог (вагонная составляющая, 15%). Компания, обладающая собственным парком вагонов и локомотивов, получает скидку с тарифа на перевозку грузов на величину вагонной и локомотивной составляющих. Цель реформы – либерализация рынка услуг по предоставлению грузовых вагонов.

На настоящий момент сформировались два типа независимых (от ОАО «РЖД») операторов железнодорожного подвижного состава¹⁷: компании, осуществляющие общесетевые перевозки, и компании, осуществляющие технологические перевозки от производителя сырья к переработчику или от производителя готовой продукции к потребителю. Согласно «Рейтингу операторов подвижного состава железных дорог России»¹⁸ на конец 2011 года крупнейшими из них по количеству вагонов в управлении являются ЗАО «НефтеТрансСервис», GlobalTrans, RailGarant, ООО «НТК», ООО «Трансойл», ООО «Газпром-Транс», ХК «Новотранс» и др.

¹⁷ В соответствии с Федеральным законом «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» под оператором железнодорожного подвижного состава понимается юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие вагоны, контейнеры на праве собственности или ином праве, участвующие на основе договора с перевозчиком в осуществлении перевозочного процесса с использованием указанных вагонов, контейнеров.

¹⁸ Рейтинг операторов подвижного состава железных дорог России. Исследование Deloitte&Touche и InfraNews, Москва, Май 2012 г.

По данным ОАО «РЖД» на 1 сентября 2011 года объем российского парка грузовых вагонов составил 1029 тыс. единиц. Из них:

- 99 тыс. (9,6%) – в собственности ОАО «РЖД»;
- 360 тыс. (35%) – в собственности дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД»;
- 570 тыс. (55,4%) – в собственности других владельцев.

Согласно этим данным ОАО «РЖД» имеет возможность оказывать прямое или опосредованное влияние на использование 44,6% парка грузовых вагонов России. Более того, практически весь специализированный подвижной состав инвентарного парка передан ОАО «РЖД» в уставной капитал и (или) долгосрочную аренду юридическим лицам, входящим в холдинг ОАО «РЖД» или контролируемым менеджментом ОАО «РЖД».

В процессе предусмотренной реформой железнодорожного транспорта передачи вагонного парка от ОАО «РЖД» дочерним компаниям сформировалась сегментированная структура рынка услуг по предоставлению грузовых вагонов. В рамках отдельных его сегментов, выделенных по типу вагонов и, соответственно, ориентированных на грузоперевозчиков ограниченного круга отраслей, дочерние и зависимые компании ОАО «РЖД» зачастую занимают доминирующее положение.

В 2008 – 2011 гг. ФАС России охарактеризовал как занимающих доминирующее положение на рынках услуг железнодорожных перевозок и включил в Реестр хозяйствующих субъектов с долей на рынке более 35% следующие группы лиц в составе ОАО «РЖД» и его дочерних компаний – операторов железнодорожного подвижного состава (таблица 2):

Таблица 2. Группы лиц в составе ОАО «РЖД» и его дочерних компаний – операторов железнодорожного подвижного состава, включенные ФАС России в Реестр хозяйствующих субъектов с долей на рынке более 35%

Группа лиц	Рынок, на котором выявлено доминирование / доля группы лиц на рынке / дата включения в Реестр
ОАО «РЖД» и ОАО «Рефсервис» (доля ОАО «РЖД» - 100%)	Услуги по предоставлению транспортных средств для перевозок железнодорожным транспортом скоропортящихся грузов / доля более 35% / 3 апреля

	2009 г.
ОАО «РЖД» и ОАО «Первая грузовая компания» (доля ОАО «РЖД» на тот момент - 100%)	Услуги по предоставлению полувагонов для перевозок грузов насыпью и навалом железнодорожным транспортом общего пользования / доля более 50% / 15 сентября 2010 г.
ОАО «РЖД» и ЗАО «Русагротранс» (один из учредителей – ОАО «ПГК»)	Услуги по предоставлению специализированного подвижного состава для перевозки зерновых грузов железнодорожным транспортом общего пользования / доля более 50% / 03 июня 2009 г.
ОАО «РЖД» и ОАО «ТрансКонтейнер» (доля ОАО «РЖД» - 50%)	Рынок погрузочно-разгрузочных (крановых) работ с универсальными контейнерами (грузами в универсальных контейнерах) и услуг по хранению универсальных контейнеров (грузов в универсальных контейнерах), выполняемых на местах общего пользования (железнодорожных станциях, открытых по параграфам 5, 8, 10 Тарифного руководства № 4) / доля более 50% / 27 сентября 2011 г.

Источник: по данным официального сайта ФАС России

3.2.Ценообразование в секторе грузовых железнодорожных перевозок: потенциал снижения тарифов

Государство регулирует (в форме установления тарифов) только услуги ОАО «РЖД». Тем самым, после передачи инвентарного парка частным компаниям услуги по предоставлению грузовых вагонов фактически оказались дерегулированными.

Ценообразование в секторе грузовых железнодорожных перевозок имеет смысл рассматривать отдельно – в разрезе составляющих железнодорожного тарифа.

1. Плата за использование инфраструктуры железных дорог и локомотивов

Прямые международные сопоставления размера железнодорожного тарифа и его составляющих вряд ли возможны ввиду различия территориальных и

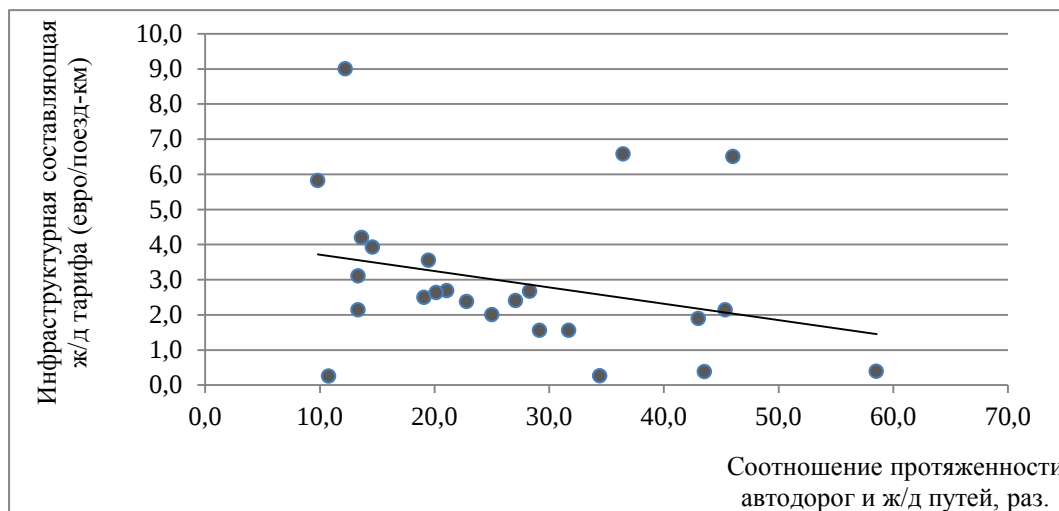
климатических условий, структуры и методологий расчета составляющих железнодорожного тарифа, развитости и состояния железнодорожной инфраструктуры и парка вагонов, формы собственности железнодорожных компаний и пр.

Российские железные дороги не предполагают дублирующих друг друга путей и, соответственно, конкуренции между маршрутами (за редким исключением для Европейской части России). В этом отношении современное состояние сектора ближе к «европейской» модели, подразумевающей конкуренцию перевозчиков на единой инфраструктуре, в отличие от альтернативной «американской» модели, где железнодорожная сеть разделена на отдельные частные участки.

В то же время в России грузы перевозятся на значительно большие по сравнению с Европой расстояния при относительно слабо развитой сети грузовых автомобильных перевозок. Это делает железнодорожный транспорт в России зачастую безальтернативным в отличие от стран Европы, где переключение на другие виды транспорта происходит относительно легко. Тем не менее, сравнительные данные по странам Европы дают возможность оценить потенциал развития интермодальной конкуренции в сфере грузовых перевозок с точки зрения воздействия на инфраструктурную составляющую железнодорожного тарифа.

Сопоставление данных по величине инфраструктурной составляющей железнодорожного тарифа и относительной развитости инфраструктуры авто- и железных дорог (отношение протяженности первых ко вторым) в 24 европейских странах выявляет отрицательную взаимосвязь между этими показателями (рисунок 3). Для сравнения, текущее соотношение протяженности автодорог и железнодорожных путей для России составляет 11,5.

Рисунок 9. Взаимосвязь между относительной развитостью инфраструктуры автомобильных и железных дорог (как показателем интенсивности конкуренции между альтернативными видами транспорта) и величиной инфраструктурной составляющей ж/д тарифа



Источник: расчеты автора на основе данных «Charges for the Use of Rail Infrastructure» International Transport Forum (2008) и данных Всемирного банка.

Развитие дублирующих авто- и/или железных дорог в первую очередь необходимо на наиболее грузонапряженных участках – «узких местах», общая протяженность которых по данным Группы «Эксперт»¹⁹ составляет 6,1 тыс. км. (7,15% современных магистральных линий). При этом со ссылкой на информацию Института экономики и развития транспорта отмечается, что «около 90 процентов узких мест приходится на направления, выполняющие до 80 процентов грузооборота». Пропускные способности инфраструктуры ограничены в направлении портов Дальнего Востока, юга России и Мурманска²⁰.

Наряду с выгодами улучшения логистической ситуации в стране в целом, эффект конкуренции (в т.ч. интермодальной), создающий потенциал для снижения транспортного тарифа в части инфраструктурной составляющей, может стать дополнительным фактором повышения эффективности сектора грузовых перевозок.

2. Плата за использование вагонного парка железных дорог (вагонная составляющая)

¹⁹Ступин И. Дайте дорогу экономике // Эксперт. 2012. N 25.

²⁰Итоговый доклад о результатах работы Экспертной группы (№ 18) «Реформа естественных монополий». Подгруппа «Железнодорожный транспорт» / ИПЕМ. 2011.

По данным Агентства транспортных новостей²¹ за 2012 год вагонная составляющая в тарифе у частных операторов составляет порядка 40% (при выделении вагонной составляющей в Прейскуранте 10-01 исходили из цифры 15%). На некоторых направлениях частные компании повышают тарифы до 70% сверх установленного тарифа ОАО «РЖД». Сами операторы объясняют такое положение высокой стоимостью подвижного состава и увеличением объема перевозок. В то же время, есть основания считать, что в большом числе случаев повышение тарифов обусловлено неразвитостью конкуренции на рынке услуг по предоставлению грузовых вагонов.

Такое положение дел нашло отражение в практике применения норм российского антимонопольного законодательства. В конце 2011 года ФАС России возбудила дело по признакам нарушения антимонопольного законодательства группой лиц в составе ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Первая грузовая компания» и ОАО «Вторая грузовая компания» (решение по делу № 1 10/165-11 от 05.12.2011²²). ПГК и ВГК являются крупнейшими универсальными грузовыми железнодорожными операторами с суммарной долей в общероссийском парке грузовых вагонов около 36%. Согласно материалам дела, наиболее часто встречающаяся оценка роста транспортных расходов – 30-40% к уровню, предусмотренному Прейскурантом 10-01. Период, к которому относятся жалобы грузоотправителей, легшие в основу разбирательства, – с ноября 2010 г. по август 2011 г.

Используем данные сети Интернет для получения собственных оценок. Величина превышения стоимости экспортной транспортировки зерна над уровнем тарифа по Прейскуранту 10-01 в 2009-2010 гг. оценивается участниками рынка и экспертами в размере от 10 до 20 евро за тонну²³. С учетом того, что средневзвешенная цена экспорта российского зерна на тот момент составляла 170 долл. за тонну²⁴, а издержки транспортировки в экспортной цене зерна на тот момент

²¹Сочи 2012: Частные операторы подвижного состава часто повышают долю вагонной составляющей в конечной стоимости перевозки. Агентство транспортных новостей, 01.06.2012 <http://alltransnews.ru/news/detail.php?ID=422>.

²²http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_33851.html.

²³InfraNews, Русагротранс - разогнать, Морозова - под суд, 13.11.2009 <http://infranews.ru/logistika/zheleznaya-doroga/15341-rusagrotrans-razognat-morozova-pod-sud/>; InfraNews, Казахстан усилит давление на Русагротранс, 26.02.2010 <http://infranews.ru/logistika/zheleznaya-doroga/15496-kazakhstan-usilit-davlenie-na-rusagrotrans>.

²⁴InfraNews, Зерновой Оруэл: ни слова о провалах, 22.01.2010, <http://infranews.ru/logistika/zheleznaya-doroga/15434-zernovoj-oruel-ni-slova-o-provalax>.

составляли около 40%²⁵ (что соответствует 68 долл. за тонну), «монопольная» наценка ЗАО «Русагротранс» над тарифами ОАО «РЖД» на тот момент может быть оценена в размере 14,7% - 29,4% от общей суммы издержек транспортировки, что сопоставимо с озвученными ранее оценками.

В целом, представленные оценки потенциала для снижения железнодорожных тарифов за счет усиления конкуренции соответствуют мировой практике. Опыт либерализации сектора грузовых железнодорожных перевозок в зарубежных странах показывает, что развитие конкуренции способствовало снижению железнодорожных тарифов на 15% - 50% в зависимости от страны и содержания реформ.

3.3. Влияние на ВВП

Анализ влияния слабого развития конкуренции в секторе грузовых перевозок на ВВП России, как и в случае газового сектора, необходимо проводить по двум направлениям: а) оценка эффектов в рамках анализируемого сектора; б) оценка влияния сектора на другие отрасли.

а) Для количественной оценки неэффективности развития сектора грузовых перевозок в терминах недопроизводства валовой добавленной стоимости используем методологию, примененную ранее при анализе газовой отрасли России.

Согласно данным Росстата добавленная стоимость по разделу «Деятельность сухопутного транспорта» за период с 2003 по 2010 год увеличилась на 5,9% в постоянных ценах (уровня 2008 года). В то же время объем грузооборота сухопутным транспортом (автомобильным и железнодорожным) за аналогичный период времени вырос на 20,0%. В предположении, что темпы роста грузооборота должны примерно соответствовать темпу роста добавленной стоимости, получаем, что добавленная стоимость, созданная в секторе, ниже оптимального уровня примерно на 14,1% ($20,0\% - 5,9\% = 14,1\%$).

ВДС по разделу «Деятельность сухопутного транспорта» составляет 4,6% ВДС России (в 2010 г.). Следовательно, потеря 14,1% ВДС в рассматриваемом секторе означает **снижение ВДС России примерно на 0,65%** ($14,1\% * 0,046 = 0,65\%$).

²⁵, Барсукова С.Ю. Экспорт зерна: рыночный потенциал и его реализация, Капитал страны, 21.04.2009 <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/6868>.

б) Для количественной оценки влияния низкого уровня конкуренции в секторе грузовых железнодорожных перевозок на другие отрасли российской экономики в качестве исходной предпосылки примем консервативную оценку превышения железнодорожного тарифа над «нормальным» уровнем²⁶, равную 15% вне зависимости от типа перевозимой продукции.

В структуре ВДС России по видам экономической деятельности можно выделить следующие разделы, продукция которых перевозится железнодорожным транспортом и ВДС которых, соответственно, может испытывать воздействие изменяющегося железнодорожного тарифа: Раздел А. «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»; Раздел С. «Добыча полезных ископаемых», Раздел Д. «Обрабатывающие производства», Раздел F. «Строительство», Раздел G. «Оптовая и розничная торговля; ремонт», Раздел I. «Транспорт и связь». Эффекты изменения железнодорожного тарифа на прочие сектора экономики в процессе анализа будут игнорироваться.

Для оценки перекрестных эффектов издержек транспортировки на смежные сектора экономики необходимо использовать оценки эластичности спроса на услуги транспортировки грузов. Обзоры результатов исследований, посвященных подобной оценке, представлены в ряде работ²⁷. Число подобных исследований ограничено, и вариация оценок показателей эластичности достаточна велика, что объясняется как разницей в методологии проведения исследований, так и географическими различиями. В работе Д. Грэма и С. Глайстера среднее значение оценки эластичности близко к -1 . В исследовании Дж. де Йонга и др.²⁸ оценки эластичности на грузовые перевозки автомобильным транспортом, полученные на основе анализа данных по европейским странам, лежат в пределах от $-0,4$ до $-0,7$; в работе М.

²⁶ В качестве «нормального» уровня железнодорожного тарифа можно рассматривать тарифы, предусмотренные Прейскурантом 10-01. Хотя ранее было показано, что их уровень (например, в части инфраструктурной составляющей) может быть завышенным.

²⁷ Graham D., Glaister S. Road Traffic Demand Elasticity Estimates: A Review // *Transport Reviews*. 2004. Vol. 24. No 3. P. 261—274; Goodwin P., Dargay J., Hanly M. Elasticities of Road Traffic and Fuel Consumption with Respect to Price and Income: A Review // *Transport Reviews*. 2004. Vol. 24. No 3. P. 275—292; Oum T.H., Waters W.G., Yong J.S. A Survey of Recent Estimates of the Price Elasticities of Demand for Transport // *World Bank Working Paper*. 1990. No 359; Abdelwahab W.M. Elasticities of Mode Choice Probabilities and Market Elasticities of Demand: Evidence from Simultaneous Mode Choice/Shipment Freight Transport Model // *Transportation Research Part E*. 1998. Vol. 34. No 4. P. 257—266.

²⁸ Jong G. de, Gunn H., Ben-Akiva M. A Meta-Model for Passenger and Freight Transport in Europe // *Transport Policy*. 2004. Vol. 11. P. 329—344

Майбаха и др.²⁹ получены оценки около $-0,3$; а в работе Дж. Рича и др.³⁰ средняя оценка составляет около $-0,13$ при значительной вариации между группами товаров (от $-0,035$ до $-0,28$).

Воспользуемся полученными в работе Рича и др. (2011)³¹ результатами оценки эластичности спроса на услуги железнодорожной транспортировки в тоннах по их цене, полученными автором на основе матрицы транспортных потоков по методу О–Н (отправление – назначение) для 832 пар зон Скандинавии (обобщение результатов представлено в таблице 3).

Таблица 3. Оценка прямой эластичности спроса на услуги ж/д транспортировки (в тонно-километрах) по величине транспортных расходов

Группа товаров	Эластичность спроса в тонно-км	Эластичность спроса в тоннах
Продукция сельского хозяйства	-0.289	-0.290
Продукты питания	-0.174	-0.174
Лес, пробка, текстильные волокна...	-0.393	-0.393
Нежидкие окаменелости	-0.403	-0.404
Нефтепродукты	-0.387	-0.386
Химическая продукция	-0.179	-0.178
Руда	-0.223	-0.208
Продукция металлургии	-0.299	-0.297
Бумажная масса	-0.366	-0.357
Камень, песок, бетон, и удобрения	-0.105	-0.103
Продукция машиностроения	-0.234	-0.233
Промышленные товары	-0.162	-0.154
Общий груз	-0.375	-0.376

Источник: Rich J., Kveiborg O., Hansen C.O. On Structural Inelasticity of Modal Substitution in Freight Transport

²⁹Maibach M., Schreyer C., Sutter D., Essen H.P. van, Boon B.H., Smokers R., Schrotten A., Doll C., Pawlowska B. Handbook on Estimation of External Costs in the Transport Sector / IMPACT, CE Delft. 2008. ec.europa.eu/transport/themes/sustainable/doc/2008_costs_handbook.pdf.

³⁰Rich J., Holmblad M.B., Hansen C.O. A Weighted Logit Freight Mode-Choice Model //Transportation Research Part E. 2009. Vol. 45.P. 1006—1019.

³¹Rich J., Kveiborg O., Hansen C.O. On Structural Inelasticity of Modal Substitution in Freight Transport // Journal of Transport Geography. 2011. Vol. 19. No 1.

Нас интересует изменение объемов транспортировки в тоннах – поскольку оцениваются эффекты, связанные с изменением объемов производства и транспортировки продукции при изменении транспортных тарифов. Каждому разделу присваивается оценка эластичности спроса на транспортировку по величине тарифа, соответствующая наиболее близкому по качествам товару из представленных в работе Рича и др. (2011). Так, например, Разделу А. «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» присваивается оценка эластичности, равная - 0,290 (соответствующая группе товаров «продукция сельского хозяйства» в работе Дж. Рича и др.).

Используя присвоенные разделам оценки эластичностей, рассчитаем сокращение спроса на транспортные услуги, вызванное 15% повышением железнодорожных тарифов на перевозки. Например, для Раздела А. это изменение железнодорожного тарифа должно привести к сокращению спроса на услуги железнодорожных перевозок на 4,4% ($15\% \cdot 0,29 = 4,4\%$). В предположении, что лишь 30% этого эффекта (что примерно соответствует доле экспортных поставок в общем объеме железнодорожных перевозок) трансформируется в снижение объемов выпуска соответствующей продукции, оцениваем сокращение объемов производства по рассматриваемым разделам, обусловленное потенциальной невозможностью сбыта продукции. В примере с Разделом А. оно составит 1,3% ($4,4\% \cdot 0,3 = 1,3\%$). В предположении, что сокращение выпуска должно примерно соответствовать сокращению добавленной стоимости, рассчитываем итоговый эффект на ВДС страны как сумму эффектов по всем разделам. При этом эффект по Разделу I «Транспорт и связь», обусловленный неэффективностью сектора грузовых перевозок, принимаем равным -0,65% с учетом полученной ранее оценки. **Итоговое сокращение ВДС страны составляет 1,34%.** Более подробно расчеты представлены в таблице 4.

Таблица 4. Расчет влияния конкуренции в секторе грузовых перевозок на ВВП

Доля раздела в ВДС страны (соответствует структуре 2010 г. в основных ценах)	Эластичность спроса на ж/д услуги по тарифу (при поставках на дальние дистанции)	Сокращение спроса на ж/д услуги из-за превышения ж/д тарифа оптимальным на 15%	Сокращение выпуска раздела (30% от сокращения спроса на ж/д перевозки) = сокращению добавленной стоимости	Доля раздела в первоначальном ВДС страны
--	--	--	---	--

Раздел А. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,8%	-0,290	-4,4%	-1,3%	3,75%
Раздел С. Добыча полезных ископаемых	10,4%	-0,404	-6,1%	-1,8%	10,21%
Раздел Д. Обрабатывающие производства	16,4%	-0,154	-2,3%	-0,7%	16,29%
Раздел Ф. Строительство	5,7%	-0,103	-1,5%	-0,5%	5,67%
Раздел Г. Оптовая и розничная торговля; ремонт	18,2%	-0,376	-5,6%	-1,7%	17,89%
Раздел И. Транспорт и связь	9,7%				9,05%
Прочие разделы	35,8%				35,80%
Итого	100%				98,66%

Источник: составлено авторами

4. СТРОИТЕЛЬСТВО

4.1. Характеристика отрасли

Сектор строительства играет большую роль в экономике любой страны, и Россия не является исключением. В 2011 году вклад отрасли в валовую добавленную стоимость (ВДС) составил 6,5%, или 3 024,1 млрд. руб. в абсолютном выражении³².

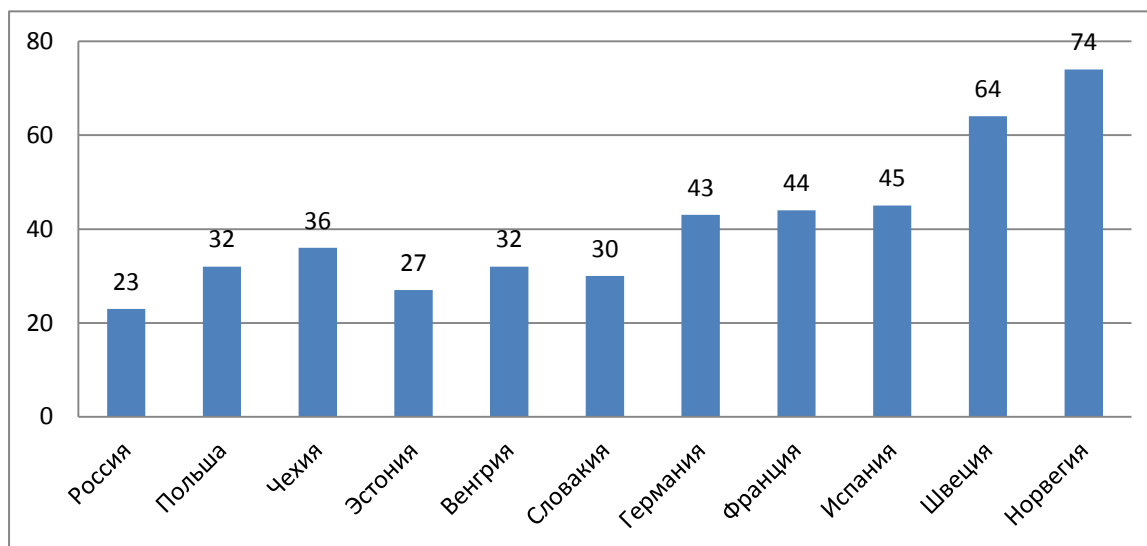
Говоря о строительной отрасли, нельзя не отметить ее особую социальную значимость. Уровень развития жилищного строительства оказывает существенное влияние на демографические процессы, мобильность населения, степень социальной напряженности в обществе и другие факторы, значимые для экономического развития страны.

Согласно данным социологических исследований жилищная проблема стоит перед 60% российских семей, в той или иной степени не удовлетворенных жилищными условиями. Средняя обеспеченность населения жильем в России гораздо ниже, чем в странах Восточной и Западной Европы. Общая площадь жилых

³²Данные Росстата www.gks.ru.

помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, в 2011 году составила 23 кв. м/чел., в то время как в ряде европейских стран этот показатель достигает значения 60-70 кв. м/чел. (рисунок 4).

Рисунок 4. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (кв. м/ чел.)



* Россия – значение показателя в 2011 г., остальные страны – в 2009 г.

Источник: Rozhkov A., Marinov A. Residential real estate: more living space and higher prices. Metropol Investment Financial Company, 12.06.2012, p. 4

В результате вопросы стимулирования жилищного строительства и повышения доступности жилья для населения приобретают в современной России особое значение. Какую роль в развитии строительной отрасли играет конкуренция? Усиление конкуренции приводит к снижению цен на рынке и росту объема выпуска, что способствует сокращению дефицита недвижимости и увеличению ее доступности. С учетом воздействия на смежные сектора, развитие конкуренции на рынке строительства приведет к возникновению мультипликативного эффекта для всей экономики. Во-первых, увеличение масштабов строительства создает дополнительный спрос на различные строительные материалы – от цемента и кирпича до листового стекла. Во-вторых, развитие строительного сектора оказывает влияние на рынок труда: прямым образом через создание новых рабочих мест, а также косвенно – способствуя увеличению мобильности рабочей силы, поскольку один из основных сдерживающих мобильность факторов заключается в сложности

смены жилья³³. В-третьих, увеличение доступности недвижимости положительно скажется на издержках всех фирм, сталкивающихся с необходимостью строить или арендовать офисные и складские помещения. Последний фактор имеет особое значение для малого бизнеса. Указанные эффекты лишь в первом приближении отражают косвенное воздействие усиления конкуренции в строительном секторе на экономику: если продолжить построение подобных цепочек далее, то общее воздействие на экономику окажется еще более значимым.

Вместе с тем, несмотря на реформирование системы регулирования строительной деятельности (в частности, организацию работы саморегулируемых организаций), в настоящее время так и не сформирована среда, способствующая формированию и развитию конкурентных и эффективных рынков строительства. Помимо нехватки земельных участков под строительство, обеспеченных инженерными коммуникациями, а также отсутствия подготовленных для комплексной жилой застройки земельных участков, имеющих инфраструктурное обеспечение, основной причиной низкого развития конкуренции на строительных рынках является наличие избыточных административных барьеров, в том числе многочисленных согласовательных и разрешительных процедур, прохождение которых является обязательным для застройщиков при реализации строительного проекта.

Существование высоких административных барьеров вынуждает представителей сферы строительства тратить значительные средства на их преодоление, что приводит к повышению издержек строительства, а в итоге к сокращению объемов строительства и к увеличению цен на недвижимость. Негативное воздействие на состояние конкуренции в сфере строительства оказывает, в частности, излишне забюрократизированная система выдачи исходно-разрешительной документации на осуществление строительства, получение технических условий на подключение к объектам коммунальной инфраструктуры. Прохождение процесса получения необходимых документов приводит к увеличению производственного цикла в строительстве в 2 раза: например, если в Европе от бизнес-плана до открытия нового отеля проходит 2-3 года, то в России - 4-5 лет³⁴. А

³³ Мкртчян Н.В., Зайончковская Ж.А. Внутренняя миграция в России: правовая практика. Москва: Центр миграционных исследований, 2007.

³⁴ Точки торможения в российской экономике: локализация и эффекты плохих институтов (Серия «Аналитические записки по проблемам правоприменения», Май 2011). Волков В.В., Панеях Э.Л., Титаев К.Д., Хованская А.В., Дмитриева А.В. СПб: ИПП ЕУ СПб, 2011.

по оценке Фонда «Институт экономики города» и Общероссийской негосударственной некоммерческой организации «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство» в среднем при строительстве многоквартирного дома застройщики вынуждены пройти 100 процедур (в некоторых регионах России данный показатель достигает 180), затрачивая на это более 3 лет³⁵.

Результаты пионерного исследования, проведенного Институтом проблем правоприменения при Европейском Университете в Санкт-Петербурге, свидетельствуют о том, что от 1/4 до 1/3 себестоимости квадратного метра в регионах России, и до 2/3 - в Москве, составляют затраты, связанные с преодолением административных барьеров, причем половину указанных затрат составляют потери, связанные с затягиванием строительства в результате необходимости прохождения длительных процедур согласования. Вторую половину составляют взятки, также связанные с преодолением барьеров: это либо прямые платежи за прохождение или ускорение прохождения процедур согласования, либо своеобразная «легализованная» коррупция в форме требования оформления тех или иных документов в частных организациях или проектных институтах, которые могут быть аффилированы с чиновниками³⁶.

Таким образом, высокие барьеры на локальных рынках строительства ограничивают доступ застройщиков на такие рынки, что приводит к их монополизации. Вследствие существования высоких барьеров географические границы строительных рынков сужаются, а строительные организации сталкиваются с ограничениями доступа на рынки, находящиеся за пределами региона регистрации предприятия. Результатом сужения географических границ рынка становится сокращение числа участников рынка, а значит – и ограничение конкуренции. Далее, в условиях, когда на рынке действует небольшое количество игроков, а вход на рынок затруднен, возникают возможности и стимулы к злоупотреблению фирмами своей рыночной властью. В результате проблема высоких административных

³⁵ Отчет о работе по теме: «Мониторинг и оценка административных барьеров в жилищном строительстве». Фонд «Институт экономики города», Общероссийская негосударственная некоммерческая организация «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство». Москва, 2011.

³⁶ Точки торможения в российской экономике: локализация и эффекты плохих институтов (Серия «Аналитические записки по проблемам правоприменения», Май 2011). Волков В.В., Панях Э.Л., Титаев К.Д., Хованская А.В., Дмитриева А.В. СПб: ИПП ЕУ СПб, 2011.

барьеров создает благоприятные условия для нарушения антимонопольного законодательства.

В итоге, снижение административных барьеров, с одной стороны, является мерой по предотвращению нарушений антимонопольного законодательства (в форме неоправданного завышения цен, сокращений объемов выпуска или в иных формах), а с другой стороны, служит дальнейшему развитию конкуренции в отрасли, создавая естественные стимулы к наращиванию объемов жилищного строительства и снижению цен.

4.2. Оценка влияния конкуренции в строительном секторе на ВВП

Учитывая приведенную выше аргументацию, постараемся дать консервативную оценку тому, как ограничение конкуренции в строительстве за счет административных барьеров сказывается на объеме ВВП Российской Федерации. За основу нашей оценки возьмем результаты, полученные Институтом проблем правоприменения в ходе выборочного опроса предпринимателей, а именно полученную ими оценку доли себестоимости жилья, связанной с необходимостью преодоления административных барьеров. Напомним, что по их данным от 1/4 до 1/3 себестоимости квадратного метра в провинции и до 2/3 соответствующей себестоимости в Москве объясняются именно этим фактором. Такие оценки представляются достаточно правдоподобными, учитывая, что по итогам 2011 г. Россия находится на 178 месте из 183 стран по легкости получения разрешения на строительство согласно рейтингу Doing Business³⁷.

Данные Росстата позволяют оценить среднюю фактическую стоимость строительства одного квадратного метра отдельно стоящих жилых домов, которая определяется как сумма фактически произведенных застройщиками капитальных затрат, приходящихся на 1 кв. метр общей площади законченных за отчетный период отдельно стоящих жилых домов. В методологии расчета данного показателя составляющая, связанная с необходимостью преодоления административных барьеров, напрямую не учитывается.

Данные о себестоимости строительства одного квадратного метра жилья в России и в разрезе федеральных округов в 2011 г., а также оценки соответствующей

³⁷ <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

себестоимости с учетом затрат на преодоление административных барьеров (от 1/4 до 1/3 стоимости) приведены в таблице 5. В частности, если себестоимость строительства одного квадратного метра жилья в России в 2011 г. в среднем составила 33 320 руб. в текущих ценах, то с учетом потерь от ограничивающих конкуренцию барьеров затраты на один квадратный метр должны были составить от 44 427 до 49 980 руб.

Таблица 5. Себестоимость строительства квадратного метра жилья в России, 2011 г.

	Средняя фактическая себестоимость строительства 1 кв. м	Оценка средней себестоимости строительства 1 кв. м с учетом издержек на преодоление административных барьеров
РФ в целом	33 320 руб.	44 427 - 49 980 руб.
ЦФО	34 763 руб.	46 351 - 52 145 руб.
СЗФО	41 757 руб.	55 676 - 62 636 руб.
ПФО	27 589 руб.	36 785 - 41 384 руб.
ЮФО	31 203 руб.	41 604 - 46 805 руб.
СКФО	26 698 руб.	35 597 - 40 047 руб.
УФО	32 099 руб.	42 799 - 48 149 руб.
СФО	31 212 руб.	41 616 - 46 818 руб.
ДФО	42 299 руб.	56 399 - 63 449 руб.

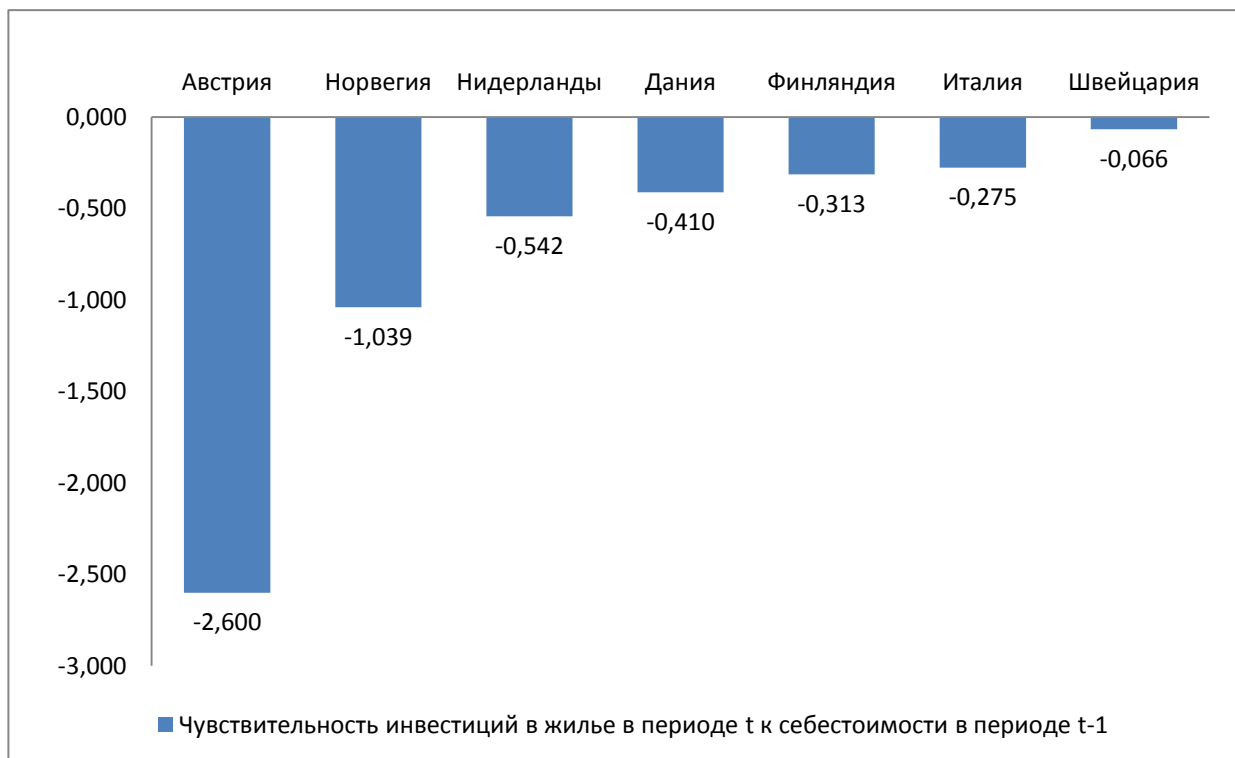
Источники: Росстат, расчеты авторов

Высокая себестоимость строительства, в том числе за счет затрат на преодоление административных барьеров, создает отрицательные стимулы к осуществлению инвестиций в жилищное строительство. В работе А. Калдера Санчес и Э. Йоханссон³⁸ дана оценка коэффициентам, отражающим зависимость инвестиций в жилищное строительство от себестоимости строительства в предыдущий период времени (квартал). Результаты их исследования для некоторых

³⁸Caldera Sánchez A., Johansson Å. The Price Responsiveness of Housing Supply in OECD Countries // OECD Economics Department Working Papers. 2011. No 837.

стран Европы приведены на рисунке 5 (даны только оценки, значимые хотя бы на уровне 10%):

Рисунок 5. Воздействие себестоимости строительства на инвестиции в жилье



Примечание: значение каждого коэффициента указывает, на сколько процентов изменятся инвестиции в жилищное строительство в периоде t при изменении себестоимости строительства в периоде t-1 на 1%.

Источник: Caldera Sánchez, A. and Å. Johansson (2011), "The Price Responsiveness of Housing Supply in OECD Countries", OECD Economics Department Working Papers, No. 837, OECD Publishing, p. 18-19.

Как видим, полученный разброс в оценках представляется достаточно значительным – около 40 раз. Отбросив аномальные значения³⁹, полученные для Австрии и Швейцарии, и усреднив значение коэффициента, получим оценку чувствительности инвестиций в жилье к себестоимости на уровне (–0,603), что на фоне остальных стран представляется достаточно умеренным значением. В качестве

³⁹Под аномальными в данном случае понимаются значения, резко выделяющиеся из имеющейся совокупности. Так, если разница между коэффициентами для Норвегии и Италии составляет 3-4 раза, то для Австрии по сравнению со Швейцарией, как уже отмечалось, данная разница составляет около 40 раз; для Австрии по сравнению с Италией – около 10 раз; для Норвегии по сравнению со Швейцарией – около 16 раз.

более консервативной оценки представляется возможным использовать показатель Финляндии (–0,313), как страны, близкой по климатическим условиям к России, и при этом со слабой чувствительностью инвестиций в жилье к себестоимости. Таким образом, эффект от снижения административных барьеров на величину от 1/4 до 1/3 себестоимости приведет к росту инвестиций в жилищное строительство на величину от 7,83-10,43%% (коэффициент Финляндии) до 15,08-20,10%% (усредненный коэффициент).

Доля инвестиций в жилищное строительство по отношению к ВВП за 2007-2011 гг. в среднем составила около 2,71%. Таким образом, **оцениваемые потери ВВП, вызванные завышенной себестоимостью строительства в результате ограничений конкуренции в данном секторе, составляют от 0,21% до 0,54%.**

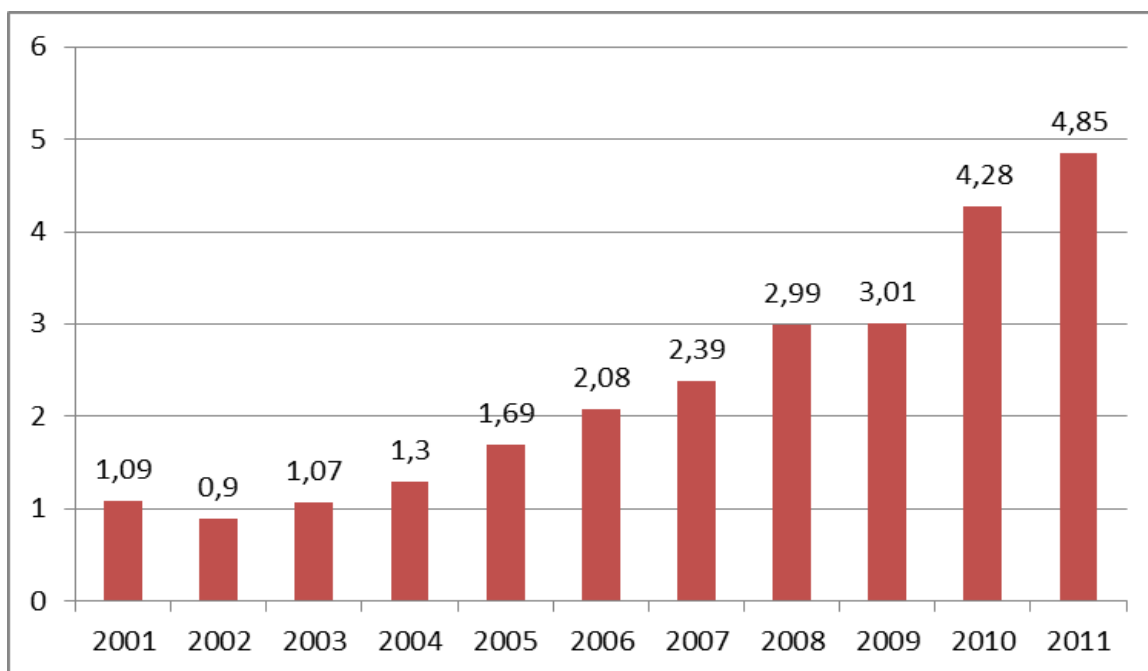
5.ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

5.1.Состояние и развитие отрасли

С точки зрения вклада в ВВП фармацевтическая промышленность не является значимой отраслью экономики в России. Ее вклад составляет всего 0,2% ВВП (для сравнения – в США более 5,5% ВВП в 2002 г., в ЕС около 3,5%). Однако эта отрасль представляет интерес, во-первых, из-за своей социальной значимости, а во-вторых, поскольку фармацевтическая отрасль потенциально является одной из самых инновационных. По данным Европейской комиссии, фармацевтическая отрасль является мировым лидером по инвестициям в исследования и разработки, опережая производителей аппаратных средств, автопроизводителей, производителей программного обеспечения.⁴⁰ Динамика объемов производства фармацевтической промышленности в России представлена на рисунке 6. Следует отметить, что с 2003 г. наблюдается устойчивый рост производства лекарственных средств в России. Эта отрасль растет темпами, существенно опережающими темпы роста ВВП. Рост происходит как за счет развития производства ряда отечественных компаний, так и за счет локализации производства иностранных.

⁴⁰The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Commission, JRC/DG RTD.

Рисунок 6. Динамика объемов локального фармпроизводства в России, 2001-2011, млрд. долл. США

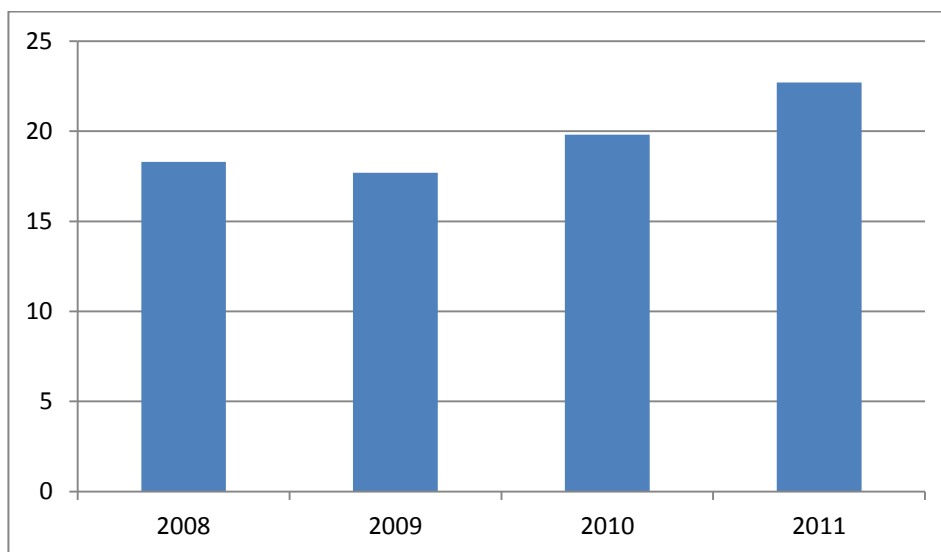


Источник: Фармэксперт (по данным Минпромторга России)

При относительно небольшом объеме отечественного фармпроизводства, рынок лекарственных средств в России является достаточно быстрорастущим. Объем рынка лекарственных средств в России составил в 2011 г. 22,7 млрд. долл.⁴¹ Динамика рынка приведена на рисунке 7.

⁴¹По оценке ЦМИ «Фармэксперт», оценки DSM-Group чуть ниже.

Рисунок 7. Динамика российского рынка лекарственных средств, млрд. долл. США



Источник: ЦМИ «Фармэксперт», <http://www.pharmexpert.ru/analytics/4/2615/>

Более того, российский рынок лекарственных средств далек от насыщения. Россия сильно уступает по потреблению лекарственных средств на душу населения странам ЕС, США и многим развивающимся странам. По разным оценкам, в России на душу населения на лекарства тратится 80-100 долл., тогда как в ЕС – порядка 250, в США – более 700. Не случайно большинство прогнозов развития рынка предполагают его достаточно значимый рост, даже в пессимистичном сценарии. Так, по данным ЦМИ «Фармэксперт», в 2012 г. рынок лекарственных средств в России составит порядка 25 млрд. долл.

Рынок лекарственных средств включает в себя рынок аптечных продаж, рынок льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО) и рынок госпитальных закупок. Два последних рынка занимают в стоимостном выражении около 32% всего рынка.

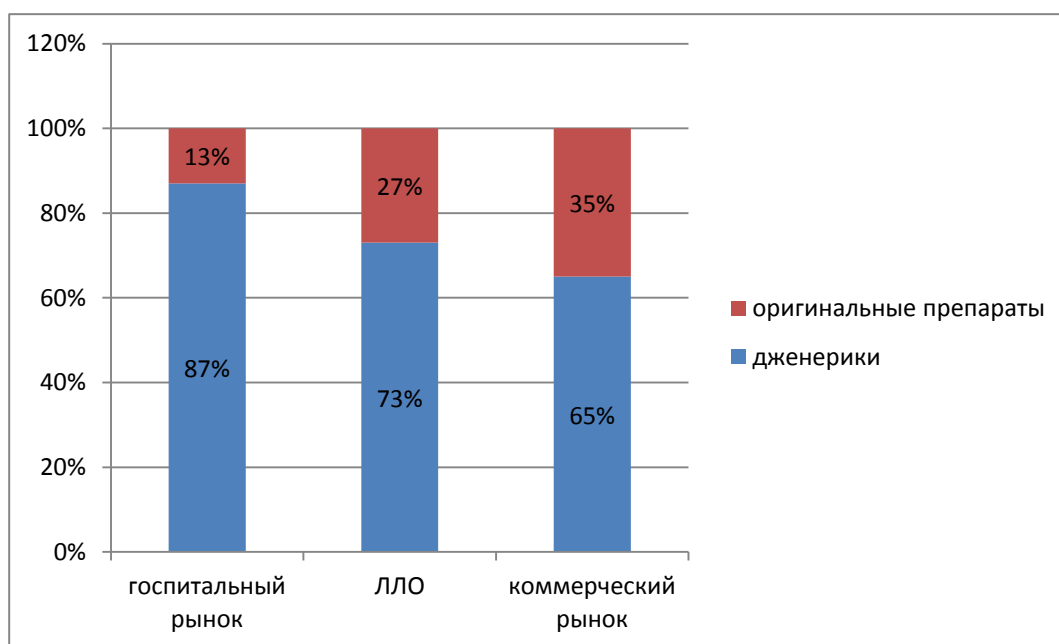
Таким образом, государство является ключевым игроком на рынке лекарственных средств через программы госпитальных закупок и ЛЛО. Соответственно, имеется серьезная возможность влиять на состояние рынка не только путем использования регуляторных мер, но и через систему закупок для государственных и муниципальных нужд.

К важным характеристикам российского рынка лекарственных средств относится соотношение отечественных и импортных препаратов. По аптечному сегменту такое соотношение составляет 22%/78% в стоимостном выражении и 60/40

в натуральном⁴². То есть отечественные производители действуют в основном в нижней ценовой категории.

Для понимания состояния рынка лекарственных средств и фармацевтической промышленности важное значение имеет соотношение присутствия на рынке оригинальных препаратов и дженериков⁴³. На рисунках 8 и 9 представлены данные по отдельным сегментам рынка в натуральном и стоимостном выражении.

Рисунок 8. Соотношение оригинальных препаратов и дженериков на российском фармрынке (по секторам), 2010, в натуральном выражении

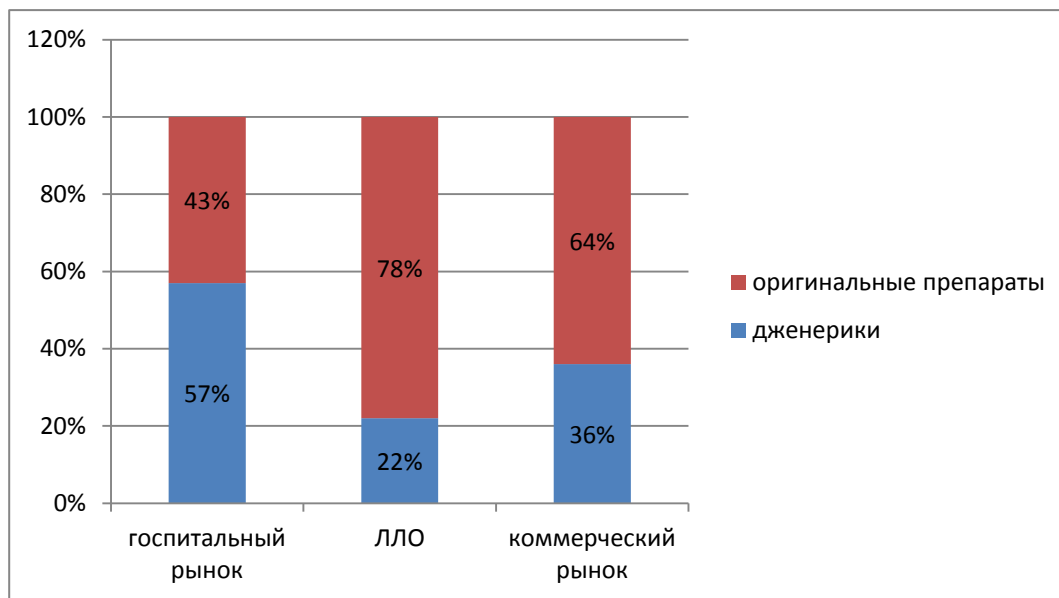


Источник: ЦМИ «Фармэксперт», <http://www.pharmexpert.ru/analytics/6/2206/>

⁴² Данные DSMGroup.

⁴³ Дженерик — непатентованный лекарственный препарат, являющийся воспроизведением оригинального препарата, на действующее вещество которого истек срок патентной защиты. Может отличаться от оригинального препарата по составу вспомогательных веществ.

Рисунок 9. Соотношение оригинальных препаратов и дженериков на российском фармрынке (по секторам), 2010, в стоимостном выражении



Источник: ЦМИ «Фармэксперт», <http://www.pharmexpert.ru/analytics/6/2206/>

По данным, приведенным в Стратегии развития российской фармацевтической промышленности до 2020 г. (Стратегия «Фарма-2020»), доля российских оригинальных препаратов по рынку в целом составляла менее 1%.

В целом, картина развития фармацевтической отрасли достаточно противоречива. С одной стороны, наблюдается устойчивый рост как отрасли, так и фармацевтического рынка в целом. С другой стороны, несмотря на принятые программы, направленные на поддержку отечественного производства, существенных изменений в структуре рынка не происходит.

5.2. Поддержка отрасли и доступ на рынок

Представляется, что одним из факторов, сдерживающих развитие отрасли, является противоречивая позиция государства.

С одной стороны, приняты и реализуются меры, направленные на развитие рынка в целом и отечественной фарминдустрии, в том числе принятие в 2009 г. Стратегии «Фарма-2020», а затем в 2010 г. ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и

дальнейшую перспективу» в размере 188 млрд. руб.⁴⁴ Одной из главных целей Стратегии и ФЦП является вывод на рынок инновационных препаратов отечественного производства.

Параллельно осуществляется поддержка разработок со стороны Роснано (поддержано 6 проектов в сфере разработки и производства лекарственных средств и медицинской техники), Фонда «Сколково» и ряда других организаций.

С другой стороны, ряд действий со стороны государства фактически сдерживает развитие как фармацевтического рынка, так и фармацевтической отрасли.

Оценим воздействие на рынок административных процедур, регулирующих клинические исследования и регистрацию лекарственных средств.

Так, с сентября 2010 г. вступил в действие новый закон «Об обращении лекарственных средств». Целями его принятия назывались упорядочение процедуры допуска лекарственных средств на рынок, повышение прозрачности системы регистрации и доступности самых современных и инновационных препаратов для россиян, создание единых условий для всех производителей – отечественных и зарубежных.

В реальности же новая система регистрации значительно усложнила вывод новых препаратов на рынок, что стало основанием для серьезной критики со стороны как иностранных, так и отечественных производителей. Жалобы связаны, в первую очередь, с запутанностью новой процедуры и непрозрачностью «правил игры» для участников рынка. Одной из ключевых проблем стало создание в России уникального механизма регистрации лекарств, не имеющего примеров в международной практике: процедура клинических исследований была включена непосредственно в процесс регистрации. Во всем мире процесс вывода лекарств на рынок построен иначе – сначала производитель изучает свойства будущего препарата, получает доказательства его эффективности и безопасности, на основании чего формирует регистрационное досье и подает заявку на регистрацию.

⁴⁴ Впрочем, если исходить из стоимости разработки нового препарата в 1,2 млрд. долл. США (по данным The Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), <http://www.phrma.org/news-media/related-resources/key-industry-factsabout-phrma>), всех средств программы хватит на разработку 5 новых препаратов. Однако многим исследователям данные PhRMA представляются несколько завышенными.

В совокупности процесс разработки нового препарата занимает 10-15 лет⁴⁵, и наибольшая часть этого времени уходит на клинические исследования.

Согласно же российскому закону производитель должен сначала провести доклинические исследования, затем сформировать регистрационное досье, подать заявление на регистрацию, и лишь после этого ему выдается разрешение на проведение клинических исследований. Исключение сделано лишь для препаратов, имеющих результаты международных клинических исследований (МКИ) с участием России. Таким образом, законодатель затруднил выход на рынок как отечественных, так и иностранных препаратов.

Так, иностранные компании, чьи международные клинические исследования не включали российских пациентов, оказались вынуждены проводить локальные регистрационные исследования. Это затормозило выход на рынок новейших лекарственных средств *в среднем на два года* и сделало практически невозможной регистрацию препаратов для лечения редких заболеваний (т.н. орфанных препаратов). Это связано с тем, что набрать в России необходимое для дополнительных исследований количество пациентов в силу редкой встречаемости заболевания просто невозможно. Сложно оценить эффект от такой задержки. **Но если мы будем исходить из консервативной оценки стоимости человеческой жизни в 4,5 млн. руб.⁴⁶, для того, чтобы получить экономический эффект, равный всему размеру ФЦП, за два «потерянных» года новые препараты должны были спасти жизнь 42 тыс. пациентов, что более чем реально.**

Отечественные производители инновационных препаратов оказались в еще более запутанной ситуации. Действующая разрешительная система предусматривает лишь три вида клинических исследований – проводимые в процессе регистрации, международные и пострегистрационные. И отечественные разработчики не могут приступить к процессу клинического изучения до формирования регистрационного досье и подачи заявки на регистрацию. Результатом стало почти 35% падение числа клинических исследований отечественных производителей в 2011 г. по сравнению с 2010 г. Общая динамика выдаваемых разрешений на клинические исследования с 2004 по 2011 г. представлена на рисунке 10. Падение общего числа исследований в 2010 г. участники рынка связывают именно со вступлением в силу нового

⁴⁵По данным PhRMA, <http://www.phrma.org/news-media/related-resources/key-industry-factsabout-phrma>.

⁴⁶ Результаты замеров стоимости человеческой жизни на 2011 год приведены в: http://www.rgs.ru/media/Analitika/Life_value_2011.pdf.

законодательства и перестройкой разрешительной системы. Так, в результате передачи функций от Росздравнадзора Минздравсоцразвития в сентябре 2010 г. работа по выдаче разрешительных документов (как в клинических исследованиях, так и в регистрации) была остановлена до середины ноября.

Рисунок 10. Выданные разрешения на клинические исследования (2004-2011 гг.)



Источник: Ассоциация организаций по клиническим исследованиям (АОКИ)

Параллельно продолжают существовать существенные нарушения сроков регистрации препаратов, о чем неоднократно заявляли как отечественные, так и западные производители, и что также негативно сказывается на состоянии рынка.

Помимо регистрации, немало дополнительных барьеров было создано и в самом процессе клинических исследований. Так, в результате ужесточения требований к квалификации исследователей (в качестве руководителя исследования может выступать врач, имеющий пятилетний опыт участия в клинических исследованиях⁴⁷), по данным Ассоциации организаций по клиническим исследованиям (АОКИ) количество действующих врачей-исследователей снизилось на 25-30%. Между тем аналогичных требований в международной практике нет, как не было и предпосылок для их ужесточения в России. Так, результаты

⁴⁷ Предыдущий закон предполагал два года участия в исследованиях.

международных исследований с участием российских пациентов признаются во всем мире, а их качество контролируется не только нашими, но и зарубежными регуляторными органами – американским (FDA) и европейским (ЕМА) агентствами по контролю за лекарствами.

Ситуация усугубилась введением еще одного избыточного барьера – аккредитации клинических баз. Подобный механизм регулирования не используется в международной практике. Не было необходимости в его введении и в России. Тем более что решение об участии той или иной организации в процессе проведения исследований принимается каждый раз при выдаче разрешения на конкретное исследование. Дополнение этой системы еще и необходимостью получения свидетельства об аккредитации ненужным образом усложнило медицинским организациям выход на рынок клинических исследований, а в совокупности с жестким требованием к квалификации исследователей сделало практически невозможным открытие новых центров в отдаленных от столицы регионах, где просто нет врачей с необходимым опытом участия в исследованиях.

В результате возникает странная ситуация. С одной стороны, государство поддерживает, прямо и косвенно, разработку новых препаратов, а с другой – существенно затрудняет вывод этих препаратов на рынок, создавая ненужные административные барьеры.

Примечательно, что проблема необходимости проведения локальных регистрационных исследований коснулась производителей не только оригинальных, но и дженерических препаратов. Поскольку речь идет о воспроизведенных препаратах, аналогичных по своему составу оригинальным, их исследования идут по упрощенной схеме, путем проведения так называемых исследований биоэквивалентности. Эти исследования более краткосрочные, проводятся по более простому протоколу и требуют включения меньшего количества пациентов.

Как правило, компания-производитель дженерика проводит такие исследования на территории своей страны, и, получив данные, предлагает препарат к регистрации уже в других странах. Так было и в России до принятия закона «Об обращении лекарственных средств». Но ситуация изменилась. Теперь все производители дженериков вынуждены проводить исследования биоэквивалентности с участием российских пациентов вне зависимости от того, что результаты этих исследований уже получены в других странах. Необходимо также

отметить, что в развитых странах неэтичным считается проведение повторных исследований с участием человека, за исключением случаев, когда для этого существуют причины особой важности.

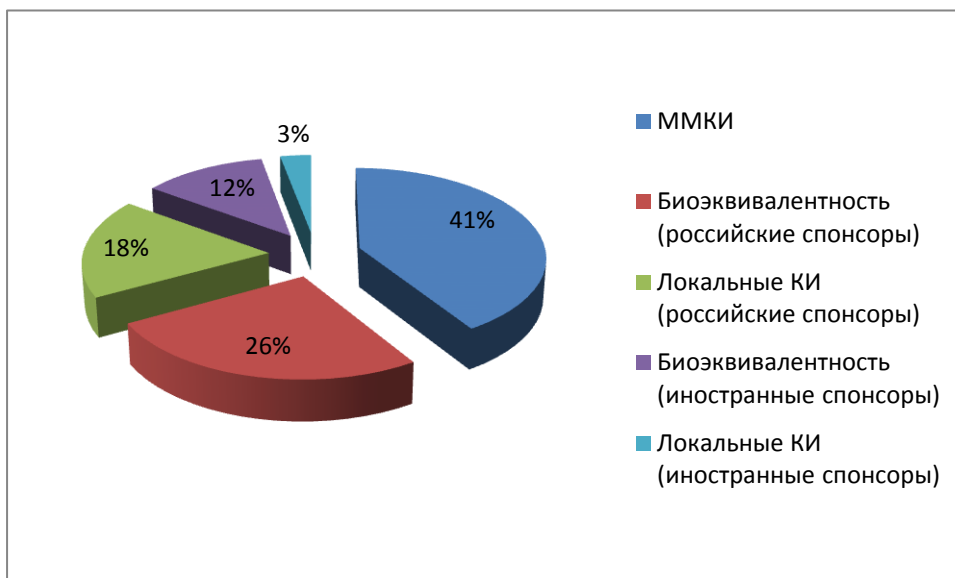
В результате введения нормы, с начала 2012 г. начали происходить изменения ранее стабильной структуры рынка (ранее, то есть в 2011 г., их не наблюдалось, по-видимому, по причине инертности рынка). Так, по итогам I полугодия 2012 г доля исследований биоэквивалентности иностранных спонсоров выросла по сравнению со средним за восемь предыдущих лет показателем в шесть с лишним раз и составила 12% против 1,8%⁴⁸. А в совокупности с исследованиями российских производителей доля рынка биоэквивалентности составила 38% (против среднего 15,1% за прошлые годы).

В то же время доля международных многоцентровых клинических исследований (ММКИ) снизилась до уровня 41% (хотя все предыдущие годы она стабильно превалировала и в среднем составляла 60%). Таким образом, доля исследований дженерических препаратов в России фактически сравнялась с долей международных исследований, предметом изучения которых являются новейшие фармацевтические разработки. Вряд ли такое изменение соотношения на рынке клинических исследований можно назвать предметом национальной гордости.

Структурные изменения рынка клинических исследований, ставшие результатом принятия закона «Об обращении лекарственных средств», представлены на рисунках 11 и 12 соответственно.

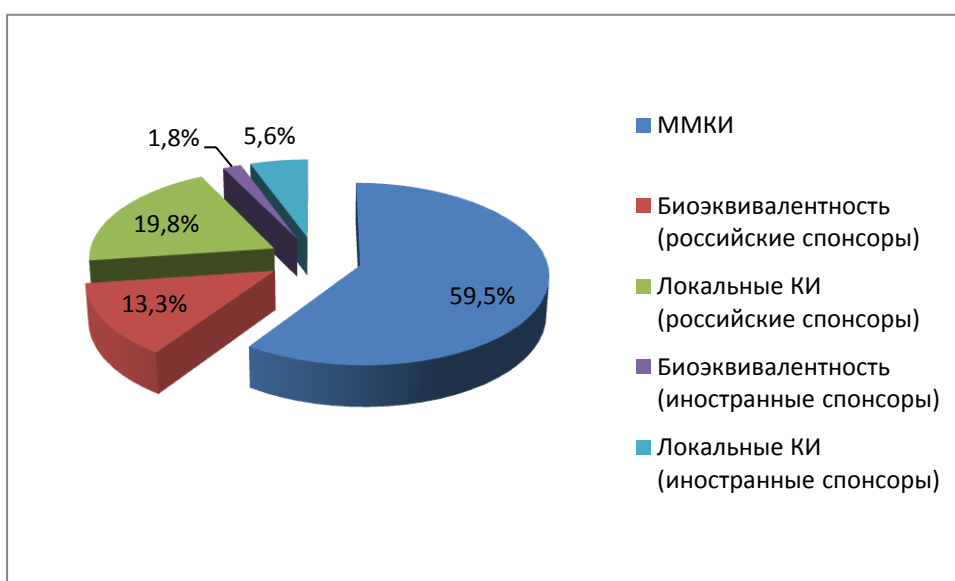
⁴⁸ По данным АОКИ.

Рисунок 11. Структура рынка КИ по видам, I полугодие 2012 г.



Источник: данные АОКИ

Рисунок 12. Структура рынка КИ по видам, 2004-2011 гг.



Источник: данные АОКИ

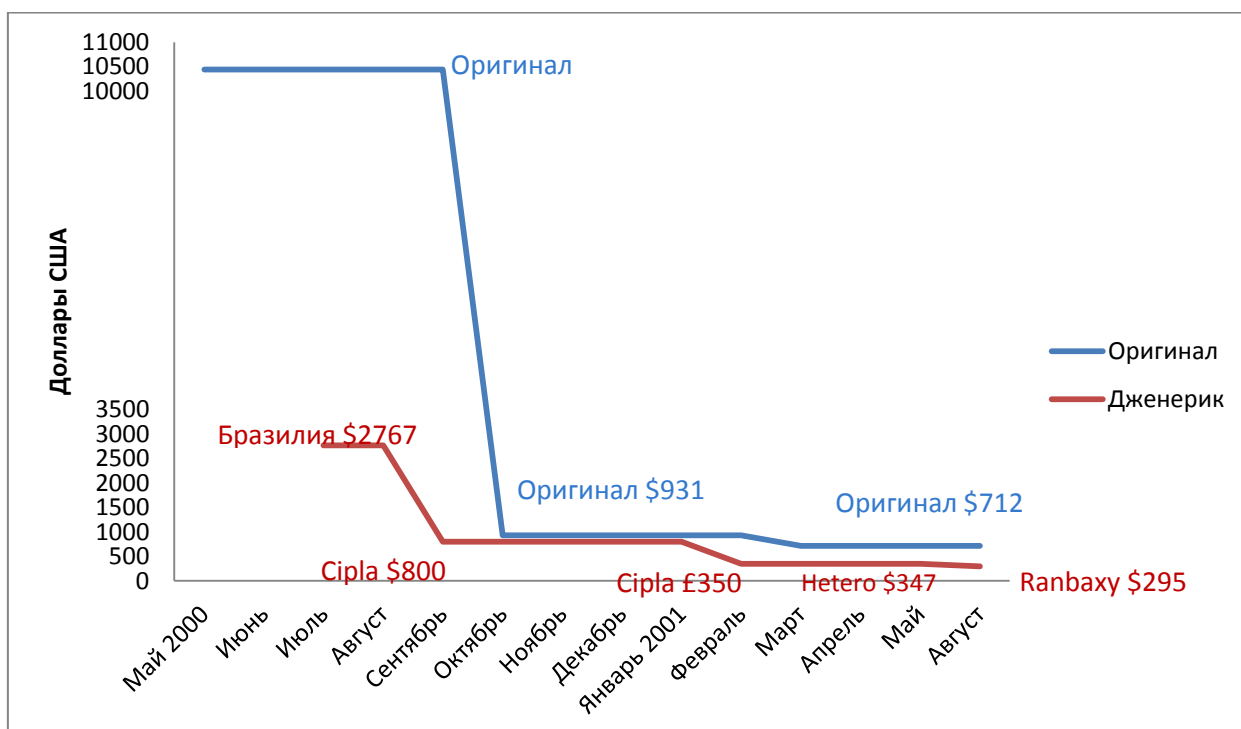
Расширение спроса на исследования биоэквивалентности параллельно с сокращением предложения за счет дополнительных требований к исследователям и клиническим базам привело к существенному росту цен. Так, например, стоимость наиболее простого и краткосрочного вида исследований – исследований биоэквивалентности дженерических препаратов – выросла по сравнению с дореформенным уровнем в 3-4 раза и составила 1,5-2,2 млн. рублей. Ясно, что в такой ситуации отечественный разработчик оказывается в более сложных условиях,

поскольку с финансовой точки зрения ему трудно конкурировать с иностранными фармацевтическими гигантами.

Отметим, что с учетом особенностей структуры российского рынка лекарственных средств задержки с регистрацией дженериков имеют не меньший, а то и больший эффект, чем задержки в регистрации оригинальных препаратов.

Многочисленные зарубежные исследования показывают, что выход дженериков на рынок имеет два экономических эффекта. Во-первых, сама стоимость дженерика существенно ниже, чем стоимость оригинального препарата. В некоторых случаях стоимость может оказываться ниже в несколько раз⁴⁹. Кроме того, появление дженериков во многих случаях снижает и стоимость оригинальных препаратов. На рис. 13 показан эффект выхода на рынок дженериков на цену оригинальных препаратов для лечения ВИЧ. Из рисунка видно, что в течение года после выхода на рынок первого дженерического препарата стоимость оригинальных препаратов снизилась более чем в 10 раз.

Рисунок 13. Изменения стоимости оригинальных препаратов и дженериков для лечения ВИЧ, долл. США



Источник: <http://www.avert.org/generic.htm>

⁴⁹ Мы не будем углубляться в дискуссию о качественных характеристиках оригинальных препаратов и дженериков. Специалисты обращают внимание, что само по себе доказательство биоэквивалентности не означает доказательство терапевтической эквивалентности препаратов.

Конечно, столь значимый эффект наблюдается не для всех препаратов. Ряд исследований вообще не показал воздействия появления дженериков на цены оригинальных препаратов⁵⁰, однако другие подчеркивают воздействие и на цену оригинального препарата (в среднем до 16%), и в целом на цены по рынку (более 50% сокращение)⁵¹. Исследование Саха и др. (2006) показало, что, хотя появление дженериков оказывает значимое воздействие на цены, цены приближаются к уровню предельных издержек (конкурентному) только в случае выхода на рынок не менее чем 8 производителей⁵². Особый интерес представляет исследование Congressional Budget Office (1998)⁵³, в котором оценивался эффект от Акта Хатча-Уоксмана 1984 г. (Hatch-Waxman Act), в результате принятия которого промежуток между окончанием действия патента и выходом на рынок дженериков сократился в США с 3 лет до 3 месяцев. По данным этой работы, расширение рынка дженериков ежегодно позволило экономить потребителям 8-10 млрд. долл. США (в ценах 1994 г.), цены на дженерики составляли в среднем 60% от цен оригинальных препаратов, а цены на сами оригинальные препараты не падали в рознице, но существенно (до 10% и более) снижались для крупных покупателей (аналоги систем ЛЛО и госпитальных закупок в России).

Таким образом, можно оценить эффект от расширения присутствия дженериков на российском фармрынке для секторов ЛЛО и госпитальных закупок. Суммарный оборот этих секторов в 2011 г. составил, по данным ЦМИ «Фармэксперт», 7 млрд. долл. США. Если принять консервативную оценку в 10% снижения цены по рынку в целом за счет расширения присутствия дженериков (не менее 5 биоэквивалентных препаратов), то ежегодная экономия в этих секторах может составить до 700 млн. долл. США. Отметим, однако, что если предпринимаются меры исключительно по стимулированию конкуренции между уже присутствующими на рынке препаратами (дженериками и оригиналами) без стимулирования выхода на рынок новых препаратов⁵⁴, то необходимый эффект получен не будет.

⁵⁰См., например Grabowski H.G., Vernon J.M. Brand Loyalty, Entry and Price Competition in Pharmaceuticals after the 1984 Drug Act // Journal of Law and Economics. 1992. Vol. 35. October.

⁵¹Wiggins S., Maness R. Price Competition in Pharmaceuticals: The Case of Anti-Infectives // Economic Inquiry. 2004. Vol. 42. No 2.

⁵²Saha A., Grabovsky H., Birnbaum H., Greenberg P., and Bizam O. Generic Competition in the US Pharmaceutical Industry // International Journal of the Economics of Business. 2006. Vol. 13. No. 1.

⁵³How Increased Competition from Generic Drugs Has Affected Prices and Returns in the Pharmaceutical Industry / Congressional Budget Office. 1998. July 1.

⁵⁴Например, принятие требования о проведении всех государственных закупок только по МНН.

Помимо избыточно сложной процедуры регистрации дженериков в России, существует также проблема сроков патентной защиты и доступа к регистрационным досье. Общемировой практикой является открытость регистрационных досье (или их части), что дает возможность производителям дженериков начинать исследования биоэквивалентности до истечения срока патентной защиты и выводить препарат на рынок немедленно после окончания этого срока. Однако в России данные регистрационных досье являются полностью закрытыми.

Имеет смысл также обратить внимание на место России на мировом рынке клинических исследований. Так, в среднем в нашей стране ежегодно выдается 500-600 разрешений на клинические исследования. Примерно 60% из них приходится на международные программы. В то же время число единовременно проводимых в мире исследований колеблется в пределах 32-34 тысяч⁵⁵. Таким образом, на долю России приходится 1,5-1,7% мирового рынка клинических исследований. Примечательно, что наибольшая часть исследований проводится в странах с наиболее развитыми системами здравоохранения. Так, по данным www.clinicaltrials.gov, в 2011 году в США было начато 5 969 исследований, в Европе 4 391. В расчете на 1 млн. населения в США приходится 47,4 клинических исследования, в Европе – 20, в России же этот показатель составляет лишь 4,2.

Косвенную оценку того, насколько российские пациенты могут получить своевременный доступ к новейшим лекарствам, можно дать на основании сведений о том, какое число препаратов, зарегистрированных, например, FDA (США), регистрируется и в России, а также на основании данных о том, какой процент молекул, находящихся сейчас в разработке, исследуется в том числе и в России. Так, например, в период с 2004 г. в США было зарегистрировано 6 оригинальных препаратов для лечения ВИЧ. На российском рынке присутствуют 5 из них. Однако за этот период в разработке находилось 88 молекул и вакцин, в России же исследовалось только 17. По препаратам для лечения гепатита С всего за этот период исследовалось 52 препарата, в России – только 18 из них⁵⁶. Таким образом, доступ российских пациентов к новым лекарствам оказывается весьма ограниченным.

⁵⁵ По данным www.clinicaltrials.gov на 07 сентября 2012 г. в мире проводится 32 859 интервенционных клинических исследований.

⁵⁶ АОКИ. Информационно-аналитический бюллетень. 2012. № 4 / Ассоциация организаций по клиническим исследованиям. http://acto-russia.org/files/bulletin_4.pdf.

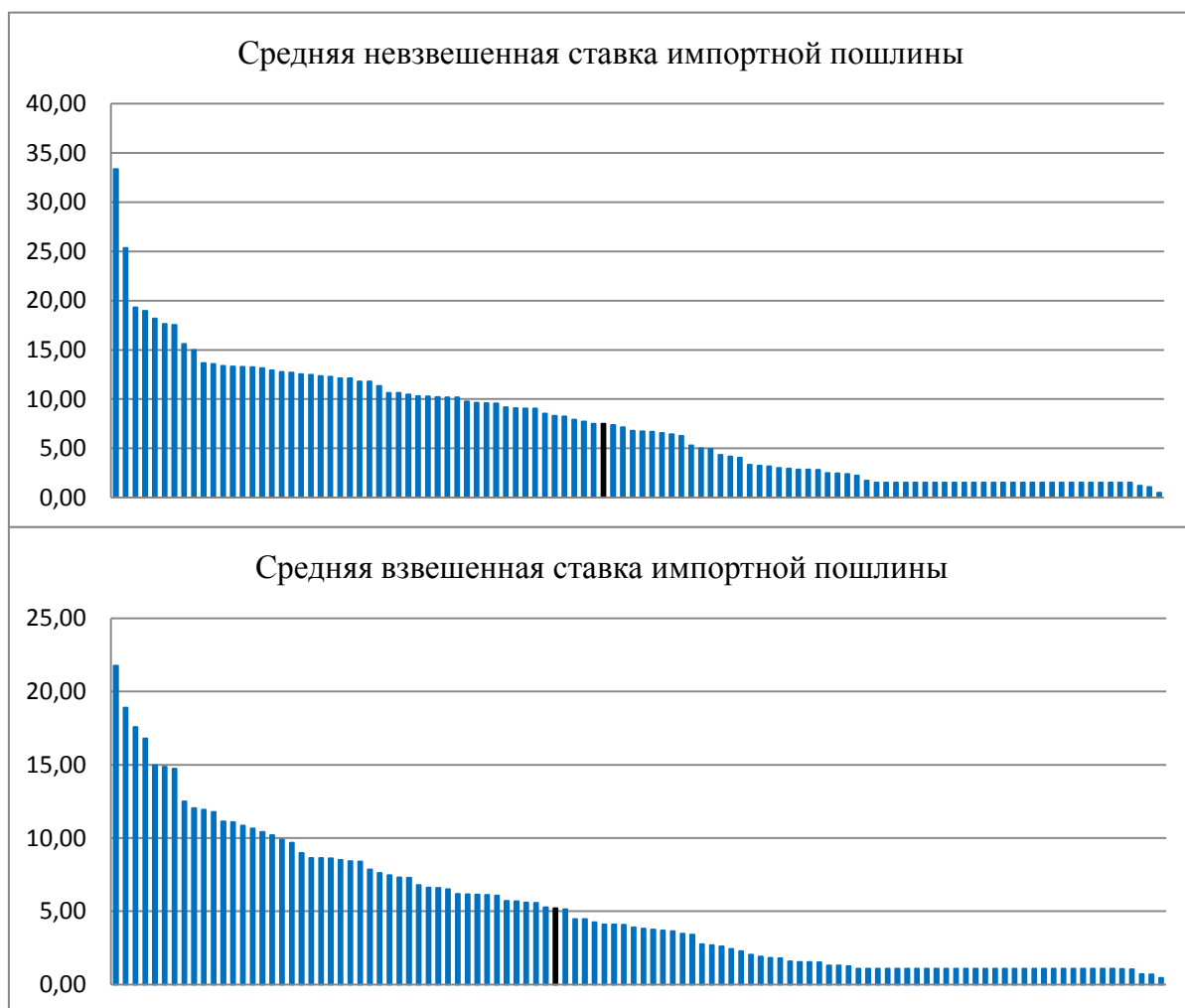
6. ОГРАНИЧЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ИМПОРТА

6.1. Характеристика ситуации

Россия является государством с достаточно высоким уровнем ограничения конкуренции со стороны импорта. По данным ВТО в 2011 г. средний уровень импортных тарифов в России составил 7,48%, что ставит Россию на 51 место из 111 стран, для которых приведен соответствующий показатель. Российский средневзвешенный (по объемам импорта) тариф — 5,2% — в 2011 г. превышал соответствующий показатель других стран «Большой восьмерки» (ЕС — 1,9%; Канада — 0,86%; США — 1,58%), а также стран БРИКС (Китай — 4,10%; ЮАР — 4,46%) за исключением Бразилии (7,86%). Положение России на фоне других стран иллюстрирует рисунок 14⁵⁷.

⁵⁷<http://stat.wto.org>

Рисунок 14. Средние ставки импортных тарифов различных стран, 2011 г.



Источник: по данным Всемирного банка

Обобщение ввозных торговых барьеров, сформированное на основе анализа товарной структуры Таможенного тарифа России⁵⁸ (данные на конец 2011 года представлены в Приложении 4) иллюстрирует тот факт, что размер ввозных таможенных пошлин колеблется преимущественно в пределах от 5 до 20% от таможенной стоимости. При этом следует отметить, что ввозные пошлины установлены, среди прочего, и на товары, относящиеся к основным статьям российского экспорта. Для черных металлов, а также меди, свинца, цинка, олова и изделий из них установлена сравнительно невысокая ставка импортной пошлины в размере 5% от таможенной стоимости. Однако обращает на себя внимание тот факт, что импортные барьеры значительно выше в отношении изделий из черных металлов, никеля и изделий из него, алюминия и изделий из него (15-20% от

⁵⁸ТН ВЭД ТС <http://www.tks.ru/db/tnved/tree>

таможенной стоимости). Подобные барьеры на пути иностранной конкуренции расширяют возможности отечественных производителей по использованию рыночной власти на внутреннем рынке.

Наиболее высоки в России импортные тарифы на продукцию сельского хозяйства — (средняя невзвешенная ставка по данным ВТО на конец 2011 года составила 17,6%) — по сравнению с тарифами на непродовольственные товары (средняя невзвешенная ставка по данным ВТО на конец 2011 года составила 7,49%). Продукция сельского хозяйства составляет 17,4% российского импорта. Примерно этот же уровень тарифов установлен в отношении социально-значимых товаров⁵⁹ - 7,41%. Экономический эффект импортных пошлин – рост цен на импортные товары и товары-субституты отечественного производства, что приводит к перераспределительным эффектам между разными типами экономических агентов, при этом в проигрыше остаются потребители, получающие меньшее количество товаров по более высоким ценам. Чтобы понять, о каких общих объемах финансовых поступлений идет речь, обратимся к Федеральному закону от 30 ноября 2011 года № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов», согласно которому доходы федерального бюджета от ввозных таможенных пошлин должны составить около 800 млрд. руб., из которых 30% (240 млрд. руб.) приходится на доходы от тарифного обложения продовольствия.

Наряду с тарифными ограничениями ввоза товаров на территорию России присутствуют и нетарифные барьеры, оцениваемые участниками внешнеторговой деятельности как значительные. По данным Всемирного экономического форума за 2009 год Россия занимает 133 и 132 место в рейтинге из 139 стран по степени ограничения иностранной конкуренции за счет торговых барьеров⁶⁰ и эффективности таможенных процедур⁶¹, соответственно. К сожалению, оценка тарифа, эквивалентного существующим нетарифным ограничениям, сложна

⁵⁹Список данных товаров утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 г. № 530 г. Москва «Правила установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости»

⁶⁰Рейтинг составлялся на основе ответов на вопрос «В какой степени тарифные и нетарифные барьеры ограничивают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке Вашей страны?» с использованием 7-балльной шкалы от 1 (сильно ограничивают) до 7 (не ограничивают). Взвешенный балл России – 3,5

⁶¹Рейтинг составлялся на основе ответов на вопрос «Как Вы оцениваете эффективность таможенных процедур в отношении ввозимых/вывозимых товаров?» с использованием 7-балльной шкалы от 1 (крайне неэффективны) до 7 (высоко эффективны). Взвешенный балл России – 2,9

технически, что не позволяет нам учесть этот тип торговых барьеров при дальнейших расчетах.

6.2. Влияние на ВВП

Отрицательное влияние ограничения иностранной конкуренции, т.е. протекционизма, является одним из наиболее твердо установленных выводов экономической науки. Так, по данным состоявшегося в 2000 г. опроса членов Американской экономической ассоциации 72% экономистов согласны с тем, что импортные пошлины и квоты обычно снижают благосостояние, и 21% поддерживает это утверждение с некоторыми оговорками. По данным опроса 2007 г. 83% американских экономистов «согласны» или «решительно согласны» с тем, что США должны ликвидировать оставшиеся тарифы и другие препятствия к международной торговле.

Эта озабоченность признается и Комиссией по международной торговле США, которая начиная с 1989 года готовит регулярный доклад «Экономические последствия значимых ограничений на американский импорт» («The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints»). К настоящему моменту вышло 11 таких докладов⁶², в каждом из которых приводятся сведения о потерях в благосостоянии США от существования импортных пошлин.

В случае с Россией оценка таких потерь содержится в написанной в 2007 г. работе Дженсена, Рузерфорда и Тарра (2007)⁶³. Согласно их расчетам, вступление России в ВТО в среднесрочной перспективе повысило бы ВВП на 3,3%, а в долгосрочной – на 11%. Среднесрочный эффект складывается из предполагаемого авторами уменьшения тарифов в два раза (даёт 0,6% ВВП), упрощения доступа на рынок (добавляет 0,3% ВВП) и снижения барьеров для иностранных инвестиций (даёт 2,4% ВВП). Эта оценка позволяет оценить общий среднесрочный выигрыш от отмены тарифов в 1,2% ВВП (2*0,6%), а долгосрочный выигрыш — в 4% ВВП (в предположении, что структура долгосрочного выигрыша не отличается от структуры среднесрочного выигрыша).

⁶²http://www.usitc.gov/research_and_analysis/import_restraints.htm.

⁶³ Jensen J., Rutherford T., Tarr D. The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization // Review of Development Economics. 2007. Vol. 11. No 3.

Эти оценки полезно сравнить с результатами экстраполяции данных исследования «Measuring the Costs of Protection in the United States»⁶⁴. Согласно данным этого исследования на 1 долл. США, поступающий в бюджет, приходится 2,7 долл. США, получаемых производителями благодаря повышению цен вследствие существования пошлин, и 1,77 долл. США потерь экономической эффективности. Если те же соотношения наблюдаются в России, то на 800 млрд. руб. доходов бюджета от импортных пошлин должно приходиться около 2 трлн.руб. доходов производителей и 1,4 трлн. руб. потерь в объеме ВВП (2,6% от ВВП). Суммарные потери потребителей таким образом составили бы 4,376 трлн. руб. (Таблица 6).

Таблица 6. Потери от протекционизма в США и России

	Доходы бюджета	Доходы производителей	Потери экономической эффективности
США (21 отрасль, 1990, млн. долл. США)	5861	15784	10422
РФ (импорт в целом, 2012, трлн. руб.)	800(1,5% ВВП)	2154 (4% ВВП)	1422 (2,6% ВВП)

Источники: Hufbauer, G.C, Elliott, K. A. Measuring the Costs of Protection in the United States, Washington, DC: Institute for International Economics, 1994, расчеты авторов.

Таким образом, консервативная оценка ежегодных потерь России от ограничения иностранной конкуренции составляет 1% ВВП. При менее консервативном подходе величина потерь может быть оценена в 3-4% ВВП.

7. ЭФФЕКТЫ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Положительное воздействие конкуренции на эффективность означает, что усилия государства по защите конкуренции (с помощью применения антимонопольного законодательства) и по активному стимулированию конкуренции

⁶⁴Hufbauer G.C., Elliott K.A. Measuring the Costs of Protection in the United States. Washington, DC: Institute for International Economics, 1994.

(в рамках структурных реформ в регулируемых секторах, либерализации торговли, развития конкуренции в государственных закупках) должны сопровождаться повышением эффективности производства. *Большинство эмпирических исследований показывают, что это на самом деле так.* Распространение результатов этих исследований на Россию позволяет дать оценки – пусть очень грубые и приблизительные – сколько же российский ВВП мог бы выиграть от разумной организации конкурентной политики.

7.1. Предотвращение (части) потерь общества от монополии

При прямом измерении выигрыши общества от конкурентной политики всегда будут недооценены. Причина этого проста: главным результатом конкурентной политики является *ограничение монопольной власти и предотвращение злоупотребления ею*. Механизм конкурентной политики – воздействие на стимулы участников рынков. Конкуренция не строит новых заводов, не открывает новых компаний, не разрабатывает рекомендаций, как же именно нужно вести бизнес, какие инновации внедрять и когда, как добиваться снижения издержек. Однако именно она заставляет людей делать все вышеперечисленное.

На первый взгляд цифры потерь общества от ограничений конкуренции – например, в результате картельного сговора, – говорят скорее не об эффектах конкурентной политики, а о результатах неэффективности конкурентной политики. Обратимся, например, к данным о потерях общества от одного из самых крупных международных картелей, участники которого были наказаны Министерством юстиции США, – витаминного картеля. Соглашение между шестью продавцами, самыми крупными из которых были HoffmanLaRoche и BASF, относительно цен на линейку витаминов было заключено в январе 1990 г. и продолжалось до февраля 1999 г. Повышение цен на витамины, входящие в продуктовую линейку участников картеля⁶⁵, составило 25-28% для покупателей в США, 29-38% для покупателей в Европейском Союзе, еще выше – во всех остальных странах. Оборот рынка, затронутого действиями картеля, составил в глобальном масштабе свыше 34 млрд. долларов США. Потери покупателей от деятельности картеля в мире составили от 9

⁶⁵Оценки результатов деятельности витаминного картеля приведены по: Connor J.M. Extraterritoriality of the Sherman Act and Deterrence of Private International Cartels. American Antitrust Institute Working Paper, no. 04-02, 2004.

до 13 млрд. долларов США. Но можно смотреть на стакан как на наполовину пустой, а можно – как на наполовину полный. Ведь если бы витаминный картель так и не был раскрыт, ничто не мешало бы ему существовать и дальше – при том, что каждый дополнительный год сопровождался бы дополнительными потерями покупателей в глобальном масштабе в сумме не менее 1 млрд. долл. Конечно, несмотря на применение антимонопольного законодательства, соглашения о ценах продолжают заключаться – и многие из них не раскрываются никогда. Но одновременно многие картельные соглашения не заключаются именно из-за действия норм об ответственности участников. Эффекты этих действий велики в глобальном масштабе, но и в рамках отдельно взятой экономики они оказываются достаточно высокими.

Повышение цен в результате сговора или использования монопольного положения одной компанией отражает потери так называемой аллокативной эффективности. Однако это – лишь небольшая часть потерь, которые экономика несет от недостаточно результативной конкурентной политики. Скорее всего, потери от Х-неэффективности – как результата вялости продавцов в области экономии издержек при отсутствии достаточно сильных стимулов – гораздо выше, чем от повышения цен как такового. Существующие оценки – при их относительной немногочисленности – потрясают воображение. Потери общественного благосостояния как результат неэффективности регулирования коммунальных услуг в США составляют около 10% от выручки для крупных компаний и около 6% для небольших локальных компаний, обслуживающих один или несколько населенных пунктов⁶⁶.

При определении потерь общества от монополии можно не учитывать эффекты распределения по принципу «деньги не пахнут»: неважно, кто получил выигрыши, покупатель, обладающий монопольной властью продавец или коррумпированный политик, помогающий продавцу сохранить и укрепить монопольную власть. Но возможен и другой подход, в основе которого лежит совершенно правильное представление о том, что распределение выигрышей в масштабах экономики – вопрос отнюдь не технический, это вопрос стимулов, которыми руководствуются экономические агенты. Чем большая доля совокупных

⁶⁶Bruggink T. H. Monopoly Pricing as a Consumer Exaction in the Public Utility Sector: Monopoly Welfare Loss and Regulation in the Municipal Water Industry. American Journal of Economics and Sociology, 1985, Vol. 44, No. 2.

выигрышей достается тем, кто помогает продавцам создавать ренту, тем ниже стимулы к производительной деятельности, и выше – к перераспределению. С точки зрения этого подхода часть прибыли монополиста, попадающая в карман коррумпированного чиновника, представляет собой отнюдь не часть общественного благосостояния, а вычет из него. При таком подходе результатом неэффективности антимонопольной политики и избыточного бремени регулирования, сдерживающего конкуренцию, могут быть потери, достигающие 25% оборота рынка и даже больше⁶⁷. В рамках этого подхода потери общества от монополии – и соответственно, возможные выигрыши от конкурентной политики – смыкаются с эффектами антикоррупционной политики.

7.2. Количественные оценки эффектов конкурентной политики

Оценки выигрышей от конкурентной политики делятся на две большие группы: оценка непосредственных результатов применения мер конкурентной политики (например, антимонопольных запретов) и оценка конечного результата как повышения производительности на уровне отрасли или экономики.

Оценки частных эффектов конкурентной политики близки к измерению потерь общества от монополии, предотвращенных благодаря вмешательству органов конкурентной политики. Наиболее многочисленны оценки завышения цен в государственных закупках, которые были пресечены благодаря антимонопольным преследованиям. Приведем лишь оценки, считающиеся достоверными в академической литературе. Благодаря антимонопольному расследованию в отношении закупок замороженной рыбы (филе окуня) Министерством обороны США цены закупок снизились на 23-30%⁶⁸. Многочисленные расследования в отношении сговора о ценах поставщиков молока в американские школы привели к снижению цен закупки в Огайо на 6,5%⁶⁹, во Флориде и Техасе на 14%⁷⁰. Оценки завышения цен благодаря соглашениям на рынке закупок услуг дорожного

⁶⁷ Posner, R. A. The Social Cost of Monopoly and Regulation. *Journal of Political Economy*, 1975, Vol. 83, No 4.

⁶⁸ Froeb L.M., Koyak R.A., Werden G.J. What is the Effect of Bid-Rigging on Prices? *Economics Letters*, 1993, Vol. 42, No 4.

⁶⁹ Porter R.H., Zona J.D. Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding, *RAND Journal of Economics*, 1999, vol. 30, No 2.

⁷⁰ Lanzillotti R. F. The Great School Milk Conspiracies of the 1980s. *Review of Industrial Organization*, 1996, vol. 11, No 4, pp. 413-458; Lee I. K. Non-Cooperative Tacit Collusion, Complementary Bidding and Incumbency Premium, *Review of Industrial Organization*, 1999, Vol. 15, No 2.

строительства⁷¹ также впечатляют – от 6,5% в штате Южная Дакота до 18% в штате Северная Каролина.

Европейские органы конкурентной политики также имеют в своем багаже истории успеха – достигнутого в том числе относительно простыми методами. Либерализация пассажирских авиаперевозок в Европе, инициированная Европейской комиссией по конкуренции в 1997 году, в ходе которой на рынок вошли предоставляющие бюджетные услуги Ryanair и EasyJet, сопровождалась снижением тарифов в реальном выражении традиционных авиаперевозчиков в 2002 г. по сравнению с 1992 г. практически втрое⁷².

Дерегулирование телекоммуникационного сектора в Великобритании считается реформой, которая принесла самые большие выигрыши покупателям. Изменение правил деятельности BritishTelecom и вход на рынок новых участников привели к снижению стоимости минуты международного телефонного разговора за период 1992-2002 гг. в реальном выражении в десять раз⁷³. Конечно, реформа лишь облегчила преобразование сектора, сопровождавшееся дополнительными выигрышами покупателей. Принципиальной основой либерализации стало изменение базовых технологий в телекоммуникациях, создавшее основу для входа на рынок новых конкурентов. Но проводимая политика могла способствовать как увеличению, так и снижению выигрышей покупателей – в данном случае она способствовала их увеличению.

Еще один пример такой истории – либерализация сектора торговли оптикой в Великобритании. Законодательное «разделение» деятельности оптометристов и розничной торговли (то есть введение возможности продавать очки по рецепту, без предварительного тестирования и не будучи врачом-оптиком) и отмена ограничений на рекламу очков привлекли на рынок множество новых участников. Через пятнадцать лет на долю новичков приходилось 84% рекламы. Чистые выигрыши от изменения правил доступа на рынок консервативно оценивались на уровне 12-20 млн. фунтов в год⁷⁴.

⁷¹Brannman L. E., Klein J.D. The Effectiveness and Stability of Highway Bid-Rigging. In: Audretsch D.B., Siegfried J.J. (eds.). Empirical Studies in Industrial Organization: Essays in Honor of Leonard W. Weiss 61-75. Norwell, Mass.: Kluwer Academic Publishers, 1992.

⁷²The Benefits from Competition: Some Illustrative UK Cases. Department of Trade and Industry, UK, DTI Economics Paper 09, 2004.

⁷³Там же.

⁷⁴Competition and Growth.OFT Report, OFT 1390, 2011.

Свидетельства снижения масштабов X-неэффективности под воздействием конкурентной политики зафиксированы многократно. Сопоставление телекоммуникационных компаний, выделенных из состава American Telegraph and Telephone реформой 1984 г.⁷⁵, с независимыми компаниями в период 1973-1987 гг. показало, что первая группа на протяжении всего периода предоставляла телекоммуникационные услуги с более высокими издержками. Однако если средний коэффициент приближения к границе производственных возможностей для первой группы за десять лет до реформы, в 1973 году, составлял 0,504, то сразу же после реформы он начал расти, составив 0,827 в 1984 г. и 0,822 в 1984 г. Конечно, непосредственной причиной роста производительности послужило внедрение новых технологий, однако главным стимулом инноваций для выделенных из AT&T компаний стало обострение конкуренции.

Не менее обнадеживают оценки конечного результата. Результат исследования роста совокупной факторной производительности (СФП) в 22 отраслях 12 европейских стран за 1995-2005 гг.⁷⁶ показал, что индекс, отражающий применение антимонопольного законодательства по его базовым направлениям – предотвращение ограничивающих конкуренцию соглашений, злоупотребления доминирующим положением и предварительный анализ слияний, – оказывает на него положительное и вполне серьезное воздействие. При среднем значении индекса эластичность СФП составляет около 4,5%. Расчеты авторов означают, в частности, что серьезный прогресс в применении антимонопольного законодательства в Великобритании внес свой вклад в прирост производительности в начале века. В пищевой промышленности ежегодный прирост СФП составил за 2001-2004 гг. 2,23%, в отсутствие прогресса в конкурентной политике он должен был бы составить всего 1,92%.

Однако, как оказывается, не только отдельные правильные действия, но и само наличие хорошего конкурентного законодательства и инструментов его применения способствует экономическому росту. Стефан Войт⁷⁷ (2009) показал, что в начале нынешнего тысячелетия ростом СФП сопровождалась такие характеристики, как положение конкурентного права в системе законодательства,

⁷⁵Majumdar S. X-Efficiency in Emerging Competitive Markets: The Case of U.S. Telecommunications. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1993, Vol. 26, No 1.

⁷⁶Buccirosi P. et al. *Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, 2009.

⁷⁷Voight S. The Effects of Competition Policy on Development – Cross- Country Evidence Using Four New Indicators. *Journal of Development Studies*, 2009, Vol. 45, No 8.

место экономического анализа в применении конкурентного законодательства и независимость органа конкурентной политики. Даже *формальные признаки* независимости органа конкурентной политики сопровождаются повышением СФП по сравнению с США (догоняющий эффект) более чем на 5 процентных пунктов (признаки фактической независимости – на 7 процентных пунктов). В этих результатах может не оказаться ничего странного и надуманного. Главный эффект конкурентного законодательства и его применения – предотвращение ограничений конкуренции, и поэтому хотя зачастую невозможно измерить, каковы эффекты того, *что сделал* орган конкурентной политики, но ответ на этот вопрос оказывается и не таким важным по сравнению с оценкой последствий того, *что сделали и чего не сделали участники рынка*, руководимые принципиально иной системой стимулов.

Измерение результатов применения активных методов конкурентной политики тоже зачастую дает любопытные результаты. Например, сопоставление воздействия конкуренции, изменения системы регулирования и приватизации на производительность в секторе электроэнергетики⁷⁸ 36 развивающихся стран и стран с переходной экономикой за период 1985-2003 гг. демонстрирует более высокие эффекты развития конкуренции для производительности по сравнению с совершенствованием регулирования и приватизацией. Рост квадрата долей поставщиков-генераторов, не входящих в число трех крупнейших, на 1% сопровождается повышением установленной мощности на душу населения на 2,26%, объема выработанной электроэнергии на одного занятого на 0,1%, объема произведенной электроэнергии на душу населения на 1,9%, роста коэффициента использования производственных мощностей (отношения выработанной электроэнергии к установленным мощностям) на 9,4%. Положительные эффекты приватизации и совершенствования регулирования, как правило, оказываются ниже!

7.3. Примерим результаты на себя: что российский ВВП мог бы получить от эффективной конкурентной политики

⁷⁸Zhang Y-F, Parker D., Kirkpatrick C. Electricity Sector Reform in Developing Countries; an Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition and Regulation, Journal of Regulatory Economics, 2008, vol. 33, No 2.

Результаты международных исследований эффектов конкурентной политики дают возможность помечтать о том, каковы могли бы быть результаты аналогичных действий в российской экономике.

Начнем с краткосрочных эффектов – например, снижения доли закупок, страдающих от проблемы сговора участников. Ежегодный объем государственных закупок в России составляет около 5 трлн. руб. Предположим, в соответствии с мировой практикой⁷⁹, что участники картельного соглашения в среднем повышают цену на 20%. Долю закупок, страдающих от картельного завышения цен, мы не знаем и достоверно узнать не можем. Представим, однако, что средняя вероятность картельного соглашения – 10%. Если антимонопольные санкции против участников сговоров дали бы возможность снизить вероятность сговора о ценах хотя бы до 8%, это означало бы годовую экономию расходов государственного бюджета на скромную сумму 20 млрд. руб. Размер эффекта на несколько порядков превосходил бы годовой бюджет ФАС России.

Долгосрочные эффекты также могли бы быть значительными. Российские покупатели на рынках с государственным регулированием тарифов – например, коммунальных услуг – были бы счастливы, если бы в течение пятнадцати лет удельные издержки половины поставщиков в реальном выражении сократились «хотя бы» на 10% (а не на 60%, как у американских локальных телекоммуникационных операторов). В этом случае можно было бы ожидать эффекта переноса в виде снижения тарифов – пусть на 2-3%. Повышение эффективности в регулируемых секторах для России тем более важно, что уровень регулируемых тарифов служит одним из важнейших драйверов инфляции. Тезис о том, что активные методы конкурентной политики способствуют сдерживанию инфляции в долгосрочном периоде, находит подтверждение в исследованиях динамики цен в европейских странах⁸⁰.

Что российская экономика получила бы от обеспечения *реальной независимости органа конкурентной политики*, скажем, в течение пяти лет, если верны результаты Войта? Более быстрый рост СФП, который дал бы не просто *более*

⁷⁹Connor J.M., Helmers C.G. Statistics on Modern Private International Cartels, 1990-2005, The American Antitrust Institute, AAI Working Paper No. 07-01, 2007; Connor J.M., Lande R. How High Do Cartel Raise Prices? Implications for Reforms of Sentencing Guidelines, American Antitrust Institute, AAI Working Paper No. 04-01, 2005; Connor J.M. Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence, Staff Paper 04-17, Purdue University, 2005.

⁸⁰Przybyła M., Moreno R. Does Product Market Competition Reduce Inflation? European Central Bank Working Paper Series 453, 2005.

высокий, а намного более высокий ВВП. Разрыв между СФП в России и США весьма велик. Принимая, что СФП в России составляет на данный момент около 20-25% от уровня США⁸¹, и рассчитывая на половину эффекта, предсказанного международными сопоставлениями, можно было бы при прочих равных условиях увеличить СФП до 23-28% по отношению к США, что соответствовало бы 0,6 процентным пунктам в год, или дополнительному приросту СФП на уровне 2,4-3% в год. Фактически за десятилетие 2001-2011 гг. ежегодный рост СФП составлял более 4%⁸², обеспечив за этот период около 86% роста ВВП. Все эти цифры вместе означают, что повышение производительности, во-первых, по-прежнему имеет значительные перспективы, во-вторых, способно обеспечить еще больший рост ВВП. Усилия по обеспечению независимости органа конкурентной политики дали бы нам в 2012 году дополнительный ВВП в сумме более 1 трлн. руб.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Аналитический обзор рынка / DSM Group. 2012. Август (данные по июль 2012 г.) http://www.dsm.ru/marketnews/1147_27.08.2012
2. АОКИ. Информационно-аналитический бюллетень. 2012. № 4 / Ассоциация организаций по клиническим исследованиям. http://acto-russia.org/files/bulletin_4.pdf
3. АОКИ. Информационно-аналитический бюллетень. 2012. № 5 / Ассоциация организаций по клиническим исследованиям. http://acto-russia.org/files/bulletin_5.pdf

⁸¹ Сопоставления производительности весьма неполны, в том числе потому, что они относятся либо к производительности труда, либо к совокупной факторной производительности в отдельных секторах. Данные доклада McKinsey дают оценки 26-30% производительности труда в России по отношению к США в некоторых обследованных отраслях (McKinsey Global Institute. Lean Russia: Sustaining Economic Growth through Improved Productivity, 2009). Доклад ВШЭ (Бессонов В.А. и др. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики, М., ИД ВШЭ, 2009) дает еще более низкие оценки. Статистика ОЭСР говорит о 36% ВВП на отработанный час в 2011 г. Следуя Шафферу и Кузнецову (Schaffer M., Kuznetsov B. Productivity. In: Can Russia Compet? Enhancing Productivity and Innovation in a Globalizing World. Desai R. M., Goldberg I (eds.), Brookings Institution Press Washington, D.C., 2008), СФП в обрабатывающей промышленности России на середину первого десятилетия века должна составлять менее 20% от уровня США.

⁸² Russian Federation: Selected Issues. International Monetary Fund, IMF Country Report No. 12/218, August 2012.

4. Барсукова С.Ю. Экспорт зерна: рыночный потенциал и его реализация // Капитал страны. 2009. 21 апр. <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/6868/>
5. Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2009. <http://www.hse.ru/data/254/185/1241/proizv.pdf>
6. Волков В.В., Панеях Э.Л., Титаев К.Д., Хованская А.В., Дмитриева А.В. Точки торможения в российской экономике: локализация и эффекты плохих институтов (Серия «Аналитические записки по проблемам правоприменения», Май 2011). СПб: ИПП ЕУ СПб, 2011. – 16 стр. <http://www.enforce.spb.ru/analiticheskie-zapiski/5515-2011-maj>
7. Грузовые перевозки на железных дорогах Великобритании. Trainclub.ru. 2010. http://trainclub.ru/view_blog/gruzovye_perevozki_na_zheleznih_dorogah_velikobritanii/
8. Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. № 11. 2010. С. 4 – 24. <http://www.eeg.ru/files/renta2010.pdf?PHPSESSID=bbb81680c3e9a19da650c621c97a7d2f>
9. Зайченко Е. Итоги развития рынка в 2011 г. и прогноз на 2012 г. / ЦМИ «Фармэксперт». 2012. 14 мая. <http://www.pharmexpert.ru/analytics/4/2615/>
10. Итоговый доклад подгруппы «Железнодорожный транспорт» экспертной группы «Реформа естественных монополий». Подгруппа «Железнодорожный транспорт» / Институт проблем естественных монополий. 2011. http://www.ipem.ru/images/stories/Files/ZHelDor/eg18_itog.pdf
11. Канадские железные дороги. СЦБИСТ. <http://scbist.com/wiki/16772-kanadskie-zheleznnye-dorogi.html>
12. Крылова, Д. В. Оценка издержек получения государственных и муниципальных услуг, необходимых для строительства многоквартирного жилого дома: препринт WP8/2011/08 [Текст] / Д. В. Крылова, С. М. Плаксин; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 68 с. https://www.hse.ru/data/2011/10/18/1269126886/WP8_2011_08.pdf

13. Мкртчян Н.В., Зайончковская Ж.А. Внутренняя миграция в России: правовая практика. М.: Центр миграционных исследований. 2007. 84 с.
<http://www.hse.ru/org/hse/ec/39690/publications/6834394.html>
14. Мониторинг и оценка административных барьеров в жилищном строительстве / Фонд «Институт экономики города», Общероссийская негосударственная некоммерческая организация «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство». М.: 2011. http://www.minstroy.ru/sites/default/files/Monitoring_i_ocenka.pdf
15. ОАО «Газпром». Годовой отчет 2011.
16. ОАО «НОВАТЭК». Годовой отчет 2011
17. Обзор российского рынка брендируемых дженериков. ИМЦ «Фармэксперт», 10 мая 2011 г. <http://www.pharmexpert.ru/analytics/6/2206/>
18. Петров Я. Обзор российского рынка брендируемых дженериков / ЦМИ «Фармэксперт». 2011. 10 мая. www.pharmexpert.ru/analytics/6/2206/.
19. Региональные программы стимулирования развития жилищного строительства, официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации http://www.minregion.ru/activities/housing_policy/regprog
20. Рейтинг операторов подвижного состава железных дорог России / Deloitte&Touche, InfraNews. М.: 2012.
21. Решение по делу ФАС России № 1 10/165-11 от 05.12.2011.
http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_33851.html
22. Россия. Жилой фонд и программы строительства. Бюллетень Аналитического агентства RWAY № 207, июнь 2012 г.
<http://www.rway.ru/Bulletines/Item.aspx?id=4452>
23. Ступин И. Дайте дорогу экономике // Эксперт. - 2012. - N 25. - С.39-45..
<http://expert.ru/expert/2012/25/dajte-dorogu-ekonomike/?n=171>
24. Федеральная целевая программа «Жилище» <http://www.fcpdom.ru>
25. Федеральный закон «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» от 10.01.2003 N 17-ФЗ (ред. от 28.07.2012)
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133393>

26. Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. М.: Наука. 2012. <http://f-husainov.narod.ru/monogr2012text.pdf>
27. ЦСИ РОСГОССТРАХа. «Стоимость» человеческой жизни после кризиса начала расти и достигла 4,5 млн. рублей / Центр стратегических исследований РОСГОССТРАХа. 2011. http://www.rgs.ru/media/Analitika/Life_value_2011.pdf
28. Abdelwahab W.M. Elasticities of Mode Choice Probabilities and Market Elasticities of Demand: Evidence from Simultaneous Mode Choice/Shipment Freight Transport Model // Transportation Research Part E. 1998. Vol. 34. No 4. P. 257—266.
29. An Overview of America's Freight Railroads / Association of American Railroads. 2012. <http://www.aar.org/~/media/aar/Background-Papers/Overview%20of%20US%20Freight%20RRs%20October%2019%202011.ashx>
30. Beuthe M., Jourquin B., Geerts J.F., Koul a Ndjang' Ha Ch. Freight Transportation Demand Elasticities: A Geographic Multimodal Transportation Network Analysis // Transportation Research Part E 37. 2001. P. 253—266.
31. BP. Statistical Review of World Energy. June 2012 (BP: статистический обзор мировой энергетики: энергетика в 2011 году — шоки и стабильность // Экономическая политика. 2012. № 5. С. 5—27).
32. Brannman L.E., Klein J.D. The Effectiveness and Stability of Highway Bid-Rigging // Empirical Studies in Industrial Organization: Essays in Honor of Leonard W. Weiss /D.B. Audretsch, J.J. Siegfried (eds.). Norwell, MA: Kluwer Academic Publishers, 1992.P. 61—75.
33. Bruggink T.H. Monopoly Pricing as a Consumer Exaction in the Public Utility Sector: Monopoly Welfare Loss and Regulation in the Municipal Water Industry // American Journal of Economics and Sociology. 1985. Vol. 44. No 2. P. 229—239.
34. Buccirossi P., Ciari L., Duso T., Spagnolo G., Vitale C. Competition Policy and Productivity Growth: An Empirical Assessment / Wissenschaftszentrum Berlin fur Sozialforschung. 2009. <http://bibliothek.wzb.eu/pdf/2009/ii09-12.pdf>
35. Caldera Sánchez A., Johansson Å . The Price Responsiveness of Housing Supply in OECD Countries // OECD Economics Department Working Papers. 2011. No 837.
36. Charges for the Use of Rail Infrastructure / International Transport Forum. 2008. <http://www.internationaltransportforum.org/Pub/pdf/08RailCharges.pdf>

37. Competition and Growth / OFT Report. 2011. No 1390.
http://www.of.gov.uk/shared_of/economic_research/of1390.pdf
38. Connor J.M. Extraterritoriality of the Sherman Act and Deterrence of Private International Cartels // American Antitrust Institute Working Paper. 2004. No 04-02.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=611948
39. Connor J.M. Price-fixing Overcharges: Legal and Economic Evidence // Purdue University Staff Paper. 2005. No 04-17.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=787924
40. Connor J.M., Helmers C.G. Statistics on Modern Private International Cartels, 1990—2005 // American Antitrust Institute Working Paper. 2007. No 06-11.
http://www.agecon.purdue.edu/working_papers/workingpaper.connor.11.10.06.pdf
41. Connor J.M., Lande R. How High Do Cartel Raise Prices? Implications for Reforms of Sentencing Guidelines // American Antitrust Institute Working Paper. 2005. No 04-01.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=787907
42. Froeb L.M., Koyak R.A., Werden G.J. What is the Effect of Bid-Rigging on Prices? // Economics Letters. 1993. Vol. 42. No 4. P. 419—423.
43. Generic Competition and Drug Prices / US Food and Drug Administration.
<http://www.fda.gov/AboutFDA/CentersOffices/OfficeofMedicalProductsandTobacco/CDER/ucm129385.htm> \
44. Goodwin P., Dargay J., Hanly M. Elasticities of Road Traffic and Fuel Consumption with Respect to Price and Income: A Review // Transport Reviews. 2004. Vol. 24. No 3. P. 275—292.
45. Grabowski H.G., Vernon J.M. Brand Loyalty, Entry and Price Competition in Pharmaceuticals after the 1984 Drug Act // Journal of Law and Economics. 1992. Vol. 35. October. P. 331—350.
46. Graham D., Glaister S. Road Traffic Demand Elasticity Estimates: A Review // Transport Reviews. 2004. Vol. 24. No 3. P. 261—274.
47. How Increased Competition from Generic Drugs Has Affected Prices and Returns in the Pharmaceutical Industry / Congressional Budget Office. 1998. July 1.
<http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/6xx/doc655/pharm.pdf>

48. Hufbauer G.C., Elliott K.A. Measuring the Costs of Protection in the United States. Washington, DC: Institute for International Economics, 1994.
49. Huntington H. The Economic Consequences of Higher Crude Oil Prices / Energy Modeling Forum Special Report 9. – Stanford University, 2005.
50. ICIS Heren. European Gas Markets. 2012. Apr. 16.
51. IMF. Russian Federation: Selected Issues // IMF Country Report. 2012. No 12/218. www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12218.pdf.
52. International Energy Agency. World Energy Outlook 2011. Paris: OECD/IEA, 2011.
53. Jensen J., Rutherford T., Tarr D. The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization // Review of Development Economics. 2007. Vol. 11. No 3. P 482—506.
54. 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.
55. Jong G. De, Gunn H., Ben-Akiva M. A Meta-Model for Passenger and Freight Transport in Europe // Transport Policy. 2004. Vol. 11. P. 329—344.
56. Lanzillotti R.F. The Great School Milk Conspiracies of the 1980s // Review of Industrial Organization. 1996. Vol. 11. No 4. P. 413—458.
57. Lee I. K. Non-Cooperative Tacit Collusion, Complementary Bidding and Incumbency Premium // Review of Industrial Organization. 1999. Vol. 15. No 2. P. 115—134.
58. Maibach M., Schreyer C., Sutter D., van Essen H.P., Boon B.H., Smokers R., Schrotten A., Doll C., Pawlowska B. Handbook on Estimation of External Costs in the Transport Sector / IMPACT, CE Delft. 2008. http://ec.europa.eu/transport/costs/handbook/doc/2008_01_15_handbook_external_cost_en.pdf
59. Majumdar S. X-Efficiency in Emerging Competitive Markets: The Case of U.S. Telecommunications // Journal of Economic Behavior and Organization. 1993. Vol. 26. No 1. P. 129—144.
59. McKinsey Global Institute. Lean Russia: Sustaining Economic Growth through Improved Productivity, 2009. http://www.mckinsey.com/insights/mgi/research/productivity_competitiveness_and_growth/lean_russia_sustaining_economic_growth

60. Oum T.H., Waters W.G., Yong J.S. A Survey of Recent Estimates of the Price Elasticities of Demand for Transport // World Bank Working Paper. 1990. No 359.
61. Porter R.H., Zona J.D. Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding // RAND Journal of Economics. 1999. Vol. 30. No 2. P. 263—288.
62. Posner R. A. The Social Cost of Monopoly and Regulation // Journal of Political Economy. 1975. Vol. 83. No 4. P. 807—827.
63. Przybyla M., Moreno R. Does Product Market Competition Reduce Inflation? // European Central Bank Working Paper Series. 2005. No 453.<http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp453.pdf>
64. Reducing the Price of HIV/AIDS Treatment / AVERT (an international HIV and AIDS charity).<http://www.avert.org/generic.htm#ref7>
65. Rich J., Holmblad M.B., Hansen C.O. A Weighted Logit Freight Mode-Choice Model // Transportation Research Part E. 2009. Vol. 45. P. 1006—1019.
66. 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
67. Rozhkov A., Marinov A. Residential Real Estate: More Living Space and Higher Prices / Metropol Investment Financial Company. 2012. June 12.
68. Russian Federation: Selected Issues. International Monetary Fund, IMF Country Report No. 12/218, August 2012, Интернет-адрес:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12218.pdf>
69. Saha A., Grabovsky H., Birnbaum H., Greenberg P., and Bizam O. Generic Competition in the US Pharmaceutical Industry // International Journal of the Economics of Business. 2006. Vol. 13. No. 1. P. 15–38
70. Schaffer M., Kuznetsov B. Productivity // Can Russia Compete? Enhancing Productivity and Innovation in a Globalizing World / R.M. Desai, I. Goldberg (eds.). Washington, DC: Brookings Institution Press, 2008.
71. Tarr D. Export Restraints on Russian Natural Gas and Raw Timber // World Bank Policy Research Working Paper. 2010. No 5195.
72. The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard / European Commission, JRC/DG RTD. 2011.

73. The Benefits from Competition: Some Illustrative UK Cases // DTI Economics Paper. 2004. No 09 / Department of Trade and Industry, UK. www.bis.gov.uk/files/file14759.pdf
74. The Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA), <http://www.phrma.org/news-media/related-resources/key-industry-factsabout-phrma>
75. U.S. National Institutes of Health (NIH). ClinicalTrials.gov - a registry and results database of federally and privately supported clinical trials conducted in the United States and around the world. www.clinicaltrials.gov
76. 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.
77. Wiggins S., Maness R. Price Competition in Pharmaceuticals: The Case of Anti-Infectives // Economic Inquiry. 2004. Vol. 42. No 2. P. 247—263.
78. Zhang Y-F, Parker D., Kirkpatrick C. Electricity Sector Reform in Developing Countries; an Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition and Regulation // Journal of Regulatory Economics. 2008. Vol. 33. No 2. P. 159—178.

Интернет-источники

1. <http://alltransnews.ru> - информационно-новостной ресурс «Агентство транспортных новостей»
2. <http://data.iea.org/IEASTORE/DEFAULT.ASP> – веб-страница статистических баз Международного энергетического агентства.
3. <http://russian.doingbusiness.org/rankings> - Doing Business Project
4. <http://rzd.ru> – интернет-сайт ОАО «РЖД»
5. <http://www.apxendex.com/index.php?id=449> – веб-страница ценовой статистики интернет-сайта компании APX – ENDEX.
6. <http://www.dft.gov.uk/statistics/releases/tsgb-2011-freight> - веб-страница статистических данных “Transport Statistics Great Britain”. Department for Transport UK. 2011.

7. http://www.eia.gov/oiaf/aeo/otheranalysis/aeo_2006analysispapers/efhop.html – веб-страница анализа взаимосвязи цен на нефть и экономической активности на интернет-сайте АЭИ США.
8. <http://www.eon-russia.ru/RU/Media/SitePages/NewsDisp.aspx?ItemId=1411> – веб-страница интернет-сайта компании Е.ON в России.
9. <http://www.fas.gov.ru> - интернет-сайт ФАС России.
10. <http://www.fedstat.ru/> - интернет-сайт Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС)
11. <http://www.gazpromquestions.ru/> – интернет-сайт «Газпром в вопросах и ответах».
12. <http://www.gks.ru/> – интернет-сайт ФСГС РФ.
13. <http://www.imf.org/external/np/res/commod/index.aspx> – веб-страница ценовой статистики интернет-сайта МВФ.
14. <http://www.infranews.ru/> - информационный портал исследовательского агентства InfraNews
15. <http://www.jrfreight.co.jp/english/corporate/data.html> - интернет-сайт компании JR Freight.
16. <http://www.kapital-rus.ru> - федеральное интернет-издание «Капитал страны»
17. <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26> - веб-страница базы статистических данных CANSIM
18. www.worldbank.org - веб-страница статистических баз Всемирного банка.