

НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

КОНКУРЕНЦИЯ И СТРУКТУРА РЫНКОВ: ЧТО МЫ МОЖЕМ УЗНАТЬ ИЗ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ О РОССИИ

С. Б. АВДАШЕВА

Государственный университет — Высшая школа экономики

А. Е. ШАСТИТКО

Фонд «Бюро экономического анализа»

Б. В. КУЗНЕЦОВ

Межведомственный аналитический центр

В статье суммируются результаты проведенных в России эмпирических исследований, посвященных конкуренции, которые интерпретируются с точки зрения институциональной теории и теории отраслевых рынков. В целом результаты эмпирических исследований показывают, что конкуренция на российских рынках в течение последних 15 лет усиливалась, создавая стимулы к реструктуризации. Многие из накопленных данных свидетельствуют о том, что рост конкуренции приводил к консолидации компаний и увеличению рыночной концентрации. На перспективы развития конкуренции влияют не только внешние факторы, но и внутренняя организация компаний. Преобладающие методы защиты прав собственности объективно ограничивают разнообразие организационных форм российских компаний и в конечном итоге — конкуренцию.

Конкуренция представляет собой одну из краеугольных концепций экономической теории:

- конкуренция дает экономическим агентам стимулы к лучшему использо-

ванию ресурсов, обеспечивая таким образом эффективное использование последних;

- конкуренция связана с характеристиками рыночной структуры;

При подготовке статьи использованы результаты аналитических проектов Фонда «Бюро экономического анализа» в 1998–2005 гг. Авторы благодарят Н. Дзагурову, С. Дюрана, Л. Косалса, Й. Ризопулосу и других участников международного семинара «Чему переходная экономика научила (или не научила) экономистов» («What has transition taught (or not) to economics»), проходившего в центре CRIISEA, университет Пикардии (г. Амьен, Франция), а также анонимных рецензентов.

© С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко, Б. В. Кузнецов, 2006

- конкуренция выступает тем механизмом, который обеспечивает «рыночную координацию» в противоположность иерархической и гибридной [Уильямсон, 1990].

Все эти аспекты экономической теории конкуренции чрезвычайно важны для понимания процессов, происходящих в переходной экономике, и в конечном итоге — для выработки рекомендаций для экономической политики. В той степени, в которой конкуренция действительно является необходимым условием эффективности использования ресурсов, именно развитие конкуренции должно выступать критерием оценки любых принимаемых экономических мер. Если мы знаем, как конкуренция зависит от структуры рынка или как должна меняться структура рынка под воздействием конкуренции, то можно оценить фактический уровень конкуренции и ориентиры — и для развития рынка, и для экономической политики. В свою очередь, понимание институциональной природы конкуренции должно быть основой выработки требований к дальнейшим экономическим реформам или, по крайней мере, объяснять непоследовательность и неудачи реформ.

Все указанные аспекты конкуренции предполагают проведение не только теоретического, но и эмпирического анализа, что и мотивировало написание данной статьи. Вместе с тем прошло уже как минимум пятнадцать лет с начала либерализации российской экономики, главным итогом которой должно быть именно создание конкуренции как механизма размещения ресурсов и мотивации экономических агентов. Накопленные результаты многочисленных исследований нуждаются в осмыслении.

Авторы эмпирических работ, посвященных конкуренции в переходных экономиках, в разной степени обращались к указанным выше вопросам. Первый аспект — влияние конкуренции на поведение и эффективность использования ресурсов — рассматривался в эмпирических

исследованиях сравнительно часто, хотя при этом результаты оказывались неоднозначными. Как будет отмечено ниже, смешанные результаты эмпирических исследований, по крайней мере, в определенной степени объясняются выбором индикаторов, которые использовались для отражения процессов конкуренции.

Второй аспект — взаимосвязь между конкуренцией и структурой рынка — гораздо реже выступал объектом специального анализа. Это тем более странно, что за последние пятьдесят лет в теории отраслевых рынков представление о характере зависимости конкуренции от структуры рынка или структуры рынка от интенсивности конкуренции менялось радикально.

Отправной точкой развития теории отраслевых рынков послужила парадигма «структура — поведение — результат» (structure — conduct — performance, SCP), представленная так называемой гарвардской школой [Bain, 1951; Weiss, 1989]. Предполагалось, что чем выше рыночная концентрация (меньше продавцов на рынке), тем ниже конкуренция и выше цены. Однако подход SCP являлся объектом острой критики со стороны представителей чикагской школы, которые доказывали, что ни на теоретическом уровне, ни на уровне эмпирических исследований влияние структуры рынка на конкуренцию не является обоснованным [Demsetz, 1974]. Важной альтернативой парадигме SCP стала теория Дж. Саттона [Sutton, 1991; 1998]: не концентрация влияет на конкуренцию, а конкуренция — на рыночную концентрацию, при этом чем выше конкуренция, тем ниже стимулы входа на рынок и выше концентрация. Принципиальное различие указанных подходов, существующих в теории отраслевых рынков, до настоящего времени не привело к сколько-нибудь окончательному доминированию одного исследовательского подхода над другим. Авторы лучших учебников по теории отраслевых рынков обычно стараются из-

ложить эти концепции не столько как конфликтующие, сколько как дополняющие друг друга. Например, в учебнике [Кабраль, 2003] в главе 9 парадигма SCP (позиция гарвардской школы) излагается с определенными оговорками относительно сложности интерпретации результатов применения этой исследовательской программы [Кабраль, 2003, с. 155–168], а в главе 14 вопросы входа и формирования структуры рынка представлены в соответствии с теорией Саттона [Кабраль, 2003, с. 243–260].

Изменение представлений о взаимосвязи между конкуренцией и структурой рынка (и более конкретно — концентрацией) сопровождалось изменением подхода к эмпирическим работам. Центром гарвардской парадигмы является тестирование базовой гипотезы о том, что концентрация влияет на рыночную власть, измеренную с помощью показателей, представляющих индекс Лернера или прибыльность отрасли.¹ Результаты целого ряда работ, посвященных тестированию этой гипотезы, оказались смешанными, а их интерпретация сопряжена с множеством вопросов: даже в том случае, когда положительная связь между концентрацией и индексом Лернера (с указанной выше оговоркой) эмпирически установлена, не является ли это результатом действия совсем другой закономерности — например, того, что потенциально высокая прибыль создает значительные стимулы к вытеснению конкурентов, или того, что более эффективная компания завоевывает большую рыночную долю и получает высокую прибыль именно благодаря эффективности? Альтернативное направление эмпирических работ, известное как новый эмпирический анализ отраслевых рынков (*new empirical industri-*

al economics), в отличие от представителей гарвардской парадигмы, не берет в качестве индикатора конкуренции показатель концентрации, а измеряет интенсивность конкуренции отдельно от концентрации, с помощью параметра «рыночное поведение», который позволяет оценивать индекс Лернера, не располагая информацией об уровне предельных издержек.²

Теория Саттона опять меняет фокус эмпирического анализа: предполагается, что конкуренция является не эндогенной (объясняемой), а, напротив, экзогенной (объясняющей) переменной по отношению к концентрации. Однако сложности с выбором индикатора конкуренции (если только он сам по себе не выступает объектом эмпирической оценки) остаются главным препятствием тестирования теории Саттона. Большая часть подобных работ вынуждена проследивать изменение концентрации в том случае, когда конкурентная среда *заведомо* меняется (см., напр.: [Symeonides, 2000]).

Изложенные выше причины ограничивают возможности эмпирического тестирования гипотез о влиянии конкуренции на поведение российских компаний, структуры рынка — на конкуренцию и конкуренции — на структуру рынка, несмотря на то что переходная экономика является наилучшим объектом для тестирования альтернативных теорий взаимосвязи структуры рынка и конкуренции. Число эмпирических исследований непосредственно на эту тему обескураживающе мало — с определенной натяжкой к эмпирическим исследованиям концентрации, отталкивающимся от эндогенной теории рынка, можно отнести работу [Brown, Brown, 1999]. Тем не менее сама важность проблемы оправдывает поиск аргументов в пользу альтернативных гипотез — даже если эти аргументы были получены в работах, посвященных другим проблемам.

¹ Оговорка «представляющие» необходима в связи с тем, что измерение предельных издержек само по себе является исключительно сложной (если вообще решаемой) задачей в эмпирических исследованиях. Сказанное относится и к измерению экономической прибыли.

² Краткую характеристику этого метода можно найти в [Кабраль, 2003, с. 163–166].

Наконец, для институциональной теории переходной экономики исключительно важен вопрос о характере и природе тех институтов, которые обеспечивают конкуренцию. Эта проблема в прикладном аспекте не так важна для развитых переходных экономик, чем и может объясняться тот факт, что институциональному анализу рыночной координации посвящено гораздо меньше работ, нежели иерархической или гибридной. Соответственно, практически нет таких эмпирических работ, в которых анализировался бы вопрос об условиях возникновения конкуренции в переходных экономиках с точки зрения институтов. Однако вновь результаты проведенных исследований допускают интерпретацию, которая позволяет сделать любопытные выводы об институтах, создающих основу для конкуренции, в первую очередь о роли прав собственности в развитии конкуренции.

Наш обзор ставит перед собой четыре задачи:

- на основе эмпирических работ показать, как менялась интенсивность конкуренции на российских рынках и как конкуренция воздействовала на поведение участников рынка;
- постараться объяснить некоторые парадоксы результатов эмпирических исследований конкуренции в переходных экономиках;
- суммировать аргументы «за» и «против» эндогенной теории рыночной структуры — зависимости структуры рынка от конкуренции;
- предложить интерпретацию связи между правами собственности и конкуренцией в переходной экономике.

В соответствии с поставленными задачами организована структура настоящей статьи. Раздел 1 обобщает эмпирические исследования, посвященные измерению интенсивности конкуренции в России и влиянию конкуренции на поведение предприятий. В разделе 2 приводятся свидетельства, подкрепляющие теорию эндо-

генной рыночной структуры. Раздел 3 посвящен защите прав собственности как условию развития конкуренции в переходной экономике.

1. КОНКУРЕНЦИЯ, РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Конкуренция на рынке конечной продукции и факторов производства составляет основное отличие рыночной экономики от социалистической. В рыночной экономике конкуренция является причиной роста эффективности и как таковая — предпосылкой успешной приватизации [Vickers, Yarrow, 1991].

Что же нам известно о конкуренции в переходных экономиках, в первую очередь в России? Главная проблема при ответе на этот вопрос связана, как отмечено выше, с выбором индикатора для измерения конкуренции. Поскольку оценка параметра поведения компаний на каждом отдельном рынке сопряжена с запретительно высокими издержками, исследователи вынуждены оценивать конкуренцию исключительно как «ощущение» самих участников рынков. Такое измерение конкуренции не является, безусловно, совершенно корректным (подробнее об этом речь пойдет далее в подразделе 1.3). Однако по сравнению с интерпретацией концентрации как индикатора конкуренции (см., например, работу «Миф о монополии в России» [Brown, Ickes, Ryterman, 1993]) оно обладает, по крайней мере, тем достоинством, что четко отделяет конкуренцию от характеристик структуры рынка, в первую очередь концентрации. В табл. 1 суммированы результаты ряда исследований, посвященных измерению конкуренции и анализу влияния конкуренции на поведение и положение предприятий. Как часто бывает в выборочных обследованиях, репрезентативность каждого из них относительна, что в ряде случаев мешает не

Таблица 1
Измерение конкуренции на российских рынках и ее влияние на реструктуризацию, модернизацию и финансовое положение предприятий: избранные исследования

| Исследования | Период опроса | Цели анализа | Выборка | Индикаторы конкуренции | Интенсивность конкуренции | Влияние конкуренции на поведение и модернизацию |
|--|---------------|---|---|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Российский экономический барометр, 1995–2003 | 1995–2003 гг. | Определение субъективной оценки конкуренции участниками рынка | Панель из 160–200 предприятий, в основном обрабатывающей промышленности | Субъективная оценка конкуренции с российскими и зарубежными конкурентами по шкале от 1 до 5 | Данные об интенсивности конкуренции представлены на рис. 1–2 | Нет данных |
| Цухло, 2003 | 1995–2000 гг. | Определение субъективной оценки конкуренции и влияния конкуренции на поведение участников рынка | Панель из 700–1200 промышленных предприятий | Субъективная оценка конкуренции с российскими и зарубежными конкурентами по шкале от 1 до 5; число отечественных и зарубежных конкурентов | Снижение доли компаний, не испытывающих конкуренции: <ul style="list-style-type: none"> с отечественными производителями: с 25% в 1995 до 12% в 2002 г.; с зарубежными производителями: с 55% в 1995 до 40% в 2002 г. Данные о средней оценке конкуренции представлены на рис. 3 | Согласно респондентам, конкуренция заставляет снижать издержки (до 1998 г. и после 2001 г.), ограничивает цены и прибыль. Влияние конкуренции на выпуск для большей части респондентов отрицательно до 1998 г. и положительно в дальнейшем. В то же время конкуренция не оказывает влияния на занятость |
| Carlin, Schaffer, Seabright, 2004 | 1999 г. | Оценка влияния конкуренции на инновации, результаты деятельности и рост | Выборочное обследование около 4000 предприятий из 24 стран (включая 549 предприятий из России) в сельскохозяйстве, обрабатывающей промышленности, торговле; включены малые и микропредприятия | Число конкурентов (отсутствуют, 1–3, более 3). Ценовая эластичность остаточного спроса | Нет конкуренции – 9% респондентов; 1–3 конкурента — 13,1%; более 3 конкурентов — 77,8%. Средняя оценка ценовой эластичности остаточного спроса 2,18 (по шкале от 1 — все клиенты уйдут к конкурентам, если цена вырастет на 10%, до 4 — все конкуренты продолжат покупки) | Перевернутая U-образная зависимость роста от конкуренции. Положительное влияние конкуренции на инновации в группе старых (приватизированных) компаний, негативное влияние конкуренции в группе новых компаний. Прямое положительное влияние конкуренции на рост для новых фирм, положительное влияние, опосредованное инновациями, для старых фирм |

Окончание табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---------|---|--|--|--|---|
| Angelucci et al., 2002; Кузнецов, 2005 | 2000 г. | Оценка влияния конкуренции на реструктуризацию, производительность труда и прибыльность | Выборочное обследование 437 приватизированных предприятий обрабатывающей промышленности в 13 регионах России | Число конкурентов на региональном, общероссийском и мировом рынках.* Ценовая эластичность остаточного спроса | 90% респондентов имеют не менее двух конкурентов на национальном или региональном рынках, но только 39% оценили остаточный спрос как эластичный | Конкуренция стимулирует инновации (измеренные интегральным индикатором). Не обнаружено существенного влияния конкуренции на показатели прибыльности и производительности |
| Moers, 2000 | 1999 г. | Определение факторов реструктуризации предприятий | См. Цухло, 2003 | См. Цухло, 2003 | См. Цухло, 2003, данные за III квартал 1999 г. | Конкуренция с поставщиками из дальнего зарубежья повышает выпуск и производительность труда |
| Ясин, 2004; Кузнецов, 2005 | 2002 г. | Оценка влияния конкуренции на реструктуризацию | Выборочное обследование 523 промышленных предприятий, выборка смещена в сторону предприятий меньшего размера | Субъективная оценка конкуренции с отечественными и зарубежными конкурентами по шкале от 0 до 2. Ценовая эластичность остаточного спроса | 62% респондентов указали на конкуренцию с отечественными поставщиками, 34% — с зарубежными поставщиками; 42% оценили остаточный спрос как эластичный | Конкуренция стимулирует реструктуризацию, изменную сводным индексом, в особенности. Влияние отечественных и зарубежных конкурентов на реструктуризацию различается. Конкуренция с импортом положительно связана с присоединением предприятий к холдингам |
| Гершман и др., 2004; Кузнецов, 2005 | 2003 г. | Оценка воздействия конкуренции на реакцию предприятий на налоговые новации | См. Цухло, 2003 | См. Цухло, 2003 | В разных отраслях от 85 до 90% респондентов оценили конкуренцию с отечественными поставщиками как среднюю или жесткую | Конкуренция сопровождается улучшением финансового положения |

| | | | | | | |
|--|---------|--|--|--|--|---|
| Козлов, Соколов, Юдаева, 2004 | 2002 г. | Оценка воздействия конкуренции на инновации | 1) Единовременное анкетирование на основе панели Цухло, 2003; 2) выборка промышленных предприятий Российского статистического агентства | 1) См. Цухло, 2003; 2) доля импорта на внутреннем рынке | См. Цухло, 2003, данные за 2002 г. | Перевернутая U-образная зависимость инноваций от конкуренции |
| Яковлев, 2006 | 2005 г. | Оценка влияния конкуренции и глобализации на модернизацию | Выборочное обследование 822 предприятий в промышленности и отраслях связи в разных регионах России | Субъективная оценка конкуренции по шкале от 0 до 2 с отечественными и зарубежными поставщиками из разных групп стран | Конкуренция слабая или отсутствует — 21% респондентов; конкуренция только с отечественными поставщиками — 30%; конкуренция преимущественно с зарубежными поставщиками — 18%; конкуренция с отечественными и зарубежными поставщиками — 31% | Конкуренция сопровождается ухудшением финансового положения; предприятия, испытывающие умеренную конкуренцию, инвестируют больше денег; конкуренция с зарубежными производителями стимулирует НИОКР, маркетинг и внедрение новых технологий |
| Кузнецов, 2006 | 2005 г. | Оценка влияния конкуренции на реструктуризацию и конкурентоспособность | Выборочное обследование 1002 промышленных предприятий в разных регионах России | Субъективная оценка конкуренции по шкале от 0 до 2 с поставщиками на региональном, российском и мировом рынках* | Нет существенной конкуренции — 20% респондентов; конкуренция только с отечественными поставщиками — 30%; конкуренция только с зарубежными поставщиками — 13%; конкуренция с отечественными и зарубежными поставщиками — 37% | Конкуренция эндогенна: заметная часть выборки избегает конкуренцию, перераспределяя выпуск в пользу локальных рынков. Не обнаружено значимого влияния конкуренции на производительность и показатели финансового положения и конкурентоспособности. Значимое влияние конкуренции на интенсивность и тип реструктуризации. Положительное влияние конкуренции на спрос на институты |

Примечание. * Индикатор конкуренции для респондента рассчитывался как средневзвешенный показатель, весами выступали доли целевых рынков в выручке предприятия.

только доверять конкретным данным, но и непосредственно сопоставлять полученные результаты.

1.1. Конкурируют ли российские предприятия?

Главным обнадеживающим результатом эмпирических исследований является то обстоятельство, что участники российских рынков ощущают конкуренцию. Более того, по ряду данных [Российский экономический барометр, 1995–2003; Цухло, 2003], оценки конкуренции со временем возрастают (рис. 1–3), хотя и остаются сравнительно скромными.

Оценивая приведенные данные, можно сделать одно любопытное замечание относительно значимых для российских производителей факторов интенсивности конкуренции и проблем ее эмпирической оценки. Важным фактором интенсивности конкуренции являются макроэко-

номические параметры, а именно — обменный курс рубля. Только его резким снижением можно объяснить падение интенсивности конкуренции (как с импортерами, так и с отечественными производителями) в 1999 г. Этот результат, совершенно совпадающий с интуитивными ощущениями, не мог бы быть получен на основе данных об изменении концентрации на российских рынках.

В целом исследования показывают, что основным источником конкуренции остается конкуренция с отечественными производителями. Что касается конкуренции с импортом, то, судя по данным эмпирических работ, она демонстрирует неоднозначную динамику. Доля не конкурирующих с импортом респондентов резко снижается благодаря девальвации рубля в 1998 г., и по крайней мере к 2002–2003 гг. [Российский экономический барометр, 1995–2003; Цухло, 2003] не достигает предкризисных значений.

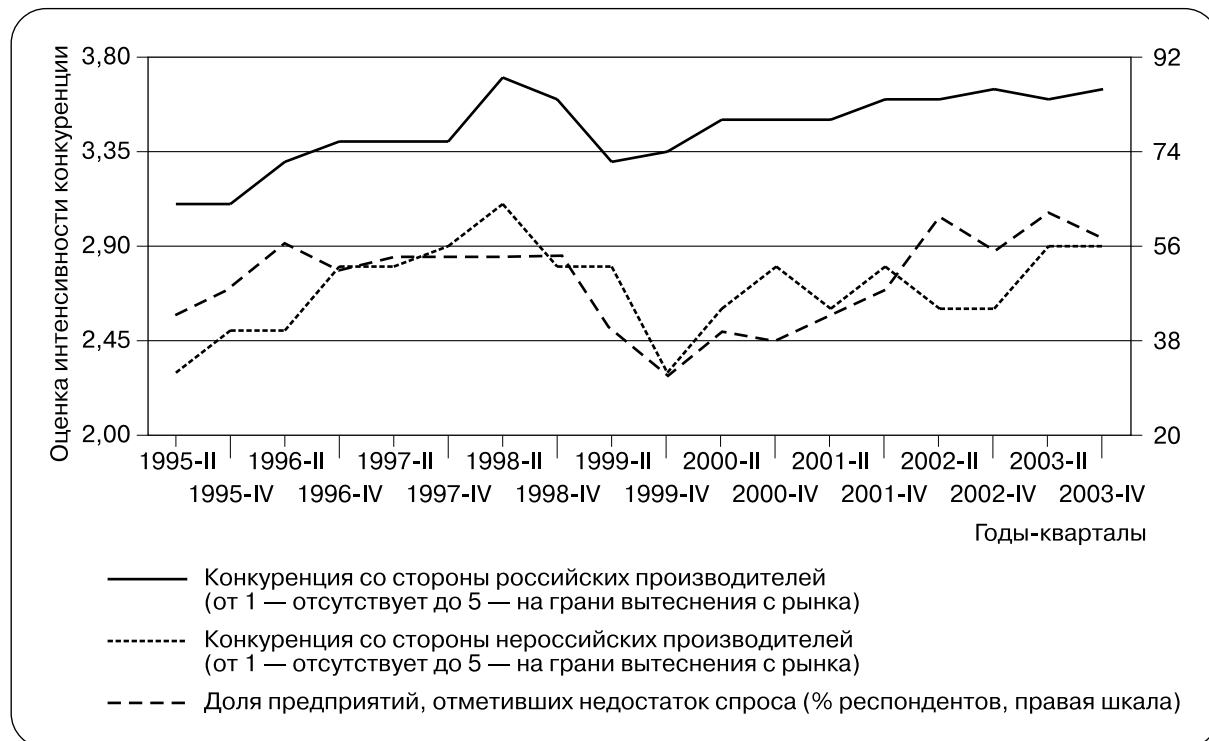


Рис. 1. Оценки конкуренции и ограниченности спроса, 1995–2003 гг.

Источник: Российский экономический барометр (см.: <http://ecsoc.ru/db/barometr>)

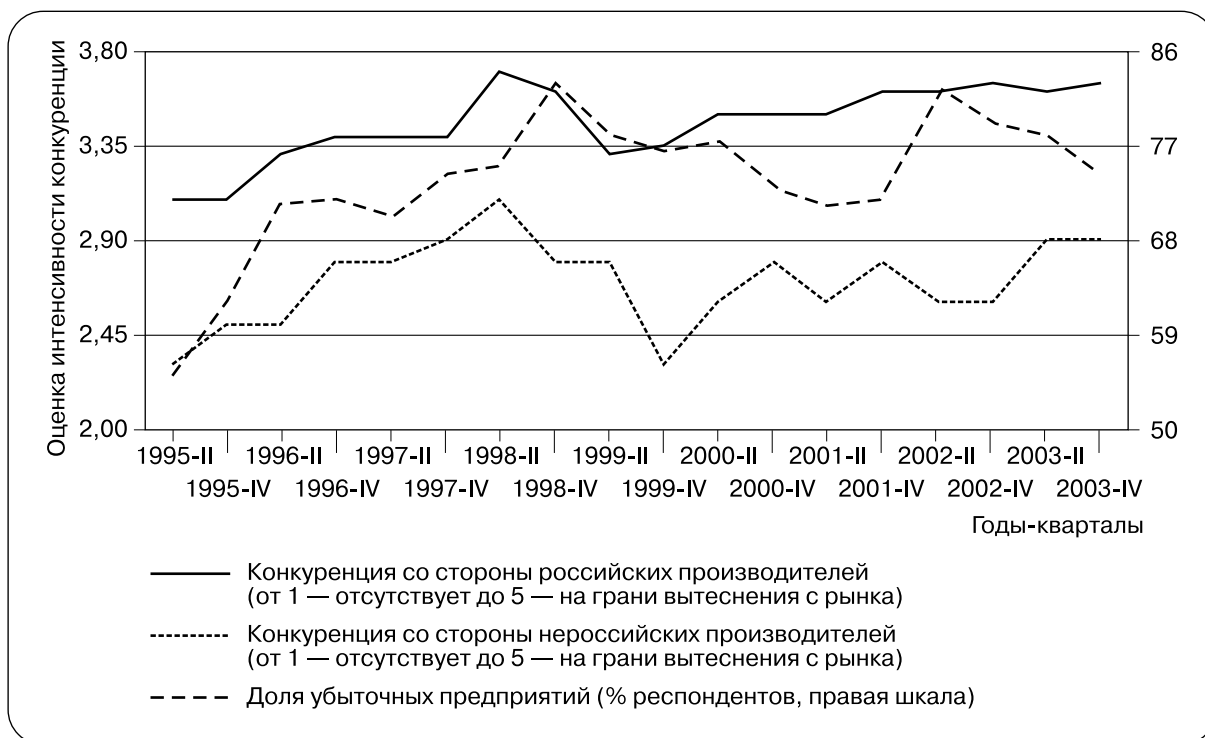


Рис. 2. Оценки конкуренции и доли убыточных предприятий, 1995–2003 гг.
 Источник: Российский экономический барометр (см.: <http://ecsoc.ru/db/barometr>)

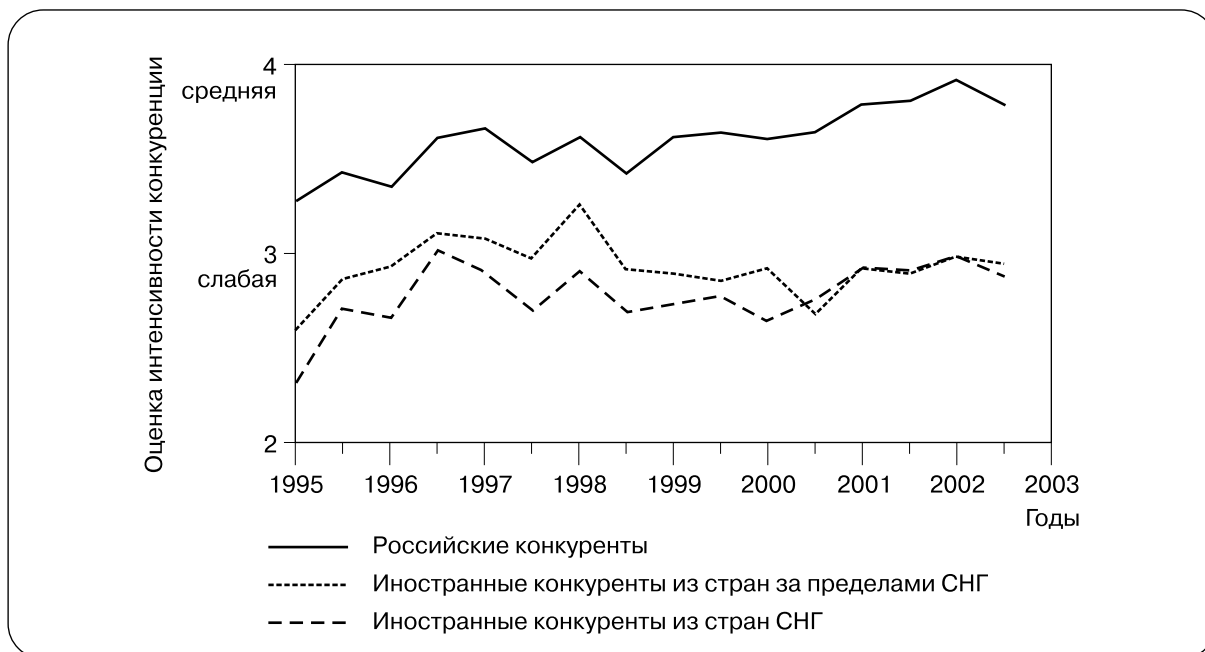


Рис. 3. Оценки конкуренции с российскими и зарубежными конкурентами, 1995–2002 гг.
 Источник: [Цухло, 2003, с. 35].

Таблица 2

**Факторы, ограничивающие деловую активность базовых промышленных организаций
(% от их общего числа)**

| Факторы | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. | 2001 г. | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Недостаток денежных средств | 78 | 83 | 79 | 74 | 69 | 65 | 61 | 56 | 42 |
| Недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны | 51 | 51 | 38 | 36 | 37 | 44 | 44 | 43 | 51 |
| Неопределенность экономической обстановки | 41 | 43 | 46 | 36 | 29 | 24 | 23 | 20 | 21 |
| Отсутствие надлежащего оборудования | 14 | 15 | 17 | 19 | 20 | 19 | 19 | 18 | 30 |
| Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей | 15 | 16 | 10 | 11 | 12 | 15 | 16 | 17 | 22 |
| Низкий спрос на продукцию организации за рубежом | 12 | 13 | 10 | 11 | 12 | 14 | 13 | 13 | 19 |

Источник: Российский статистический ежегодник–2005, табл. 13.6; Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/free_doc/2006/b06_11/14-07.htm

Судя по результатам опросов в 2005 г. [Кузнецов, 2006; Яковлев, 2006], лишь половина промышленных предприятий испытывает хоть какую-нибудь конкуренцию с зарубежными производителями. Причем, судя по данным [Цухло, 2003], этот показатель был достигнут еще в 2002 г.

До сих пор небольшая, но заметная доля российских предприятий — от 10 до 20%, по разным обследованиям, не испытывает заметной конкуренции в принципе. Примечательно, что этот результат в целом сохраняется независимо от того, включены или не включены в конкретную выборку респонденты регулируемых отраслей, ориентированных преимущественно на внутренний рынок (энергетика, телекоммуникации).

Существуют и другие свидетельства того, что конкуренция не воспринимается участниками рынка как серьезная проблема. По результатам опроса промышленных предприятий, проведенного Федеральной службой государственной статистики (табл. 2), конкуренция с зарубежными производителями является предпоследним среди шести факторов, ограничивающих бизнес-активность про-

мышленных предприятий. В то же время нельзя не отметить, что доля респондентов, отмечающих этот фактор, в 2004 г. существенно повысилась по сравнению с 1999 г. Возрастает не только абсолютная, но и относительная оценка важности конкуренции.

1.2. Влияет ли конкуренция на поведение российских предприятий?

Большинство рассмотренных выше исследований ставило целью не просто оценить уровень конкуренции, но и продемонстрировать ее влияние на поведение и положение участников рынка. В первую очередь авторов интересовали вопросы реструктуризации предприятий в самом широком смысле. Такой интерес неудивителен, поскольку для получения выигрышей от либерализации участники рынка должны не просто испытывать конкуренцию. Конкуренция должна предоставлять адекватные стимулы, на которые и реагируют производители. В ряде случаев важные для нашей темы работы были выполнены не в контексте изучения поведения предприятий в пе-

реходной экономике, а в рамках традиции исследований зависимости инноваций от структуры рынка [Козлов, Соколов, Юдаева, 2004]. Представляет интерес и то, как сами участники рынка оценивают воздействие конкуренции на свои решения [Цухло, 2003].

Ответ на вопрос о влиянии конкуренции на реструктуризацию однозначен: все работы показали, что те респонденты, которые, по их собственному мнению, сталкиваются с конкуренцией, активнее проводят реструктуризацию (модернизацию). При этом в большинстве работ, опирающихся на данные приблизительно до 2002 г. [Moers, 2000; Angelucci et al., 2002; Carlin, Schaffer, Seabright, 2004; Ясин, 2004, гл. 5], отмечается более сильное влияние на активность реформирования конкуренции с иностранными производителями. Конкуренция с импортом стимулирует прежде всего такие направления реформирования, как внедрение новой продукции, технологий, изменения в маркетинге и др., которые в указанных работах относились к мерам активной реструктуризации, в то время как конкуренция исключительно с «соотечественниками» в основном ведет к усилиям в области пассивных реструктуризационных мер, таких как сокращение занятости, снятие с производства нерентабельных видов продукции. В более поздних обследованиях различия между типом конкурентов (отечественные — иностранные) и направлениями реструктуризации менее выражены [Кузнецов, 2006]. Оценивая влияние конкуренции с зарубежными производителями на модернизацию, следует иметь в виду наличие еще одного фактора, который может в известной мере исказить картину, внося в эмпирические модели дополнительную эндогенность. На конкуренцию с зарубежными производителями, естественно, чаще указывают экспортеры. Но сам выход на мировые рынки в большинстве случаев возможен только для компаний, активно реформирующих свой бизнес. Вопрос о

том, выступает ли активность в реформировании предпосылкой для выхода на внешние рынки и, соответственно, для столкновения с конкуренцией зарубежных производителей, или, напротив, выход на внешние рынки и конкуренция с иностранцами стимулируют рост активности, является открытым и требующим дополнительного анализа.

Помимо собственной инновационной активности, сталкивающиеся с конкуренцией предприятия предъявляют более высокие требования к институциональной среде [Кузнецов, 2006]. Они в большей степени озабочены не только нарушениями правил «честной конкуренции», что естественно, но и общей неопределенностью регулирования, проблемами в налоговой системе (уровнем налогообложения и, особенно, качеством администрирования), для них существенно более важен доступ к финансовым рынкам. Согласно современному подходу к интерпретации оценок предприятиями инвестиционного климата [Юдаева, 2006], это служит дополнительным доказательством их более высокой инновационной активности.

Результаты опроса в части оценки последствий конкуренции *самими респондентами* [Цухло, 2003] дают пищу для интересных размышлений не только о результатах, но и об интенсивности самой конкуренции. Большинство респондентов указали, что конкуренция ограничивает цены и прибыли, но при этом не ограничивает занятость. Этот факт, весьма характерный для российской экономики [Капелюшников, 2001], в других обстоятельствах мог бы расцениваться как свидетельство того, что на самом деле конкуренция не очень сильна. Чрезвычайно интересно наблюдение о том, что с началом экономического подъема все большая часть респондентов указывает, что в ответ на конкуренцию их компании не *снижают, а повышают* выпуск. На наш взгляд, помимо условий экономического подъема, такое изменение реакции

связано с постепенным завершением адаптации структуры собственности к институциональной среде (подробнее об этом в разделе 3), которая связала поведение продавцов со стимулами рыночного успеха.

Особое место в исследованиях занимает перевернутая U-образная зависимость между конкуренцией и ростом [Carlin, Schaffer, Seabright, 2004] или конкуренцией и инновациями [Козлов, Соколов, Юдаева, 2004]. Данный результат интерпретируется обычно как взаимодействие двух эффектов: помимо положительного влияния на стимулы, конкуренция оказывает отрицательное воздействие на экономическую прибыль *ex post*, которая важна в качестве источника финансирования инноваций, поскольку в переходных экономиках финансовые рынки исключительно несовершенны. Альтернативная интерпретация неоднозначного влияния конкуренции в работе [Aghion et al., 2002] связана с разграничением разных типов фирм. Для «старых» или приватизированных предприятий, которые управляются минимизирующими усилия инсайдерами, но находятся во внешней собственности, конкуренция оказывает влияние на принятие решений только в условиях жестких бюджетных ограничений, в отличие от новых предприятий, где стимулы менеджеров изначально увязаны с прибылью. Различие влияния конкуренции на «старых» и «новых» участников рынка специально тестировалось, выдвинутые гипотезы были частично подтверждены [Carlin, Schaffer, Seabright, 2004].

Полученная U-образная зависимость привлекает к себе внимание еще и потому, что она породила идею, согласно которой конкуренция может быть «избыточной», принятую большей частью экспертного и практически всем политическим сообществом России. Такое представление может иметь негативные последствия в стране, которая еще достаточно далека от рыночной экономики. Заметим здесь, что описываемая «избы-

точная конкуренция» в российской промышленности [Ickes, Ryterman, Tenev, 1995] исторически возникла как результат экзогенного размещения ресурсов в сочетании с крайне высокими барьерами выхода, т. е. с барьерами для развития конкуренции.

Наряду с указанными выше объяснениями U-образной зависимости между конкуренцией и ростом и инновациями, не исключено, что, по крайней мере в некоторых случаях, парадоксы «избыточной конкуренции» можно объяснить особенностями использованных показателей. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

1.3. Как измеряется конкуренция или что на самом деле измерялось в обследованиях?

Пытаясь количественно оценить конкуренцию, авторы выборочных обследований сталкиваются с трудностями, по меньшей мере, двоякого рода: во-первых, показатель не должен противоречить экономической теории; во-вторых, он должен измерять именно то, что предполагается исследователем.

Оценивая с указанных точек зрения индикаторы конкуренции в выбранных нами эмпирических работах, нельзя не отметить, что два из трех применявшихся показателей плохо согласуются с теорией, а третий, как будет показано далее, измеряет, по всей видимости, не только конкуренцию.

Для оценки уровня конкуренции при разработке инструментария эмпирических обследований использовались три типа вопросов:

1) «Укажите примерное число Ваших конкурентов на региональном / общероссийском рынке» — с разными шкалами ответов (например, «нет конкурентов», «1–3 конкурента», «более 4 конкурентов»);

2) «Как изменится спрос на Вашу продукцию, если Вы поднимете цену на нее на 10%?» — с разными вариантами под-

сказок (например, «все покупатели перейдут к конкурентам»; «спрос упадет более чем на 10%»; «спрос упадет примерно на 10%»; «спрос упадет менее чем на 10%»; «спрос не изменится»);

3) «Насколько интенсивную конкуренцию испытывает Ваше предприятие (на региональном рынке/на общероссийском рынке/со стороны импортеров)?» — с разными шкалами ответов, от 0–1 до 0–5.

Первый вопрос измеряет концентрацию на целевых рынках, второй — ценовую эластичность остаточного спроса, третий — непосредственно конкуренцию. По поводу первого вопроса можно сразу же заметить, что в рамках современной теории отраслевых рынков никто не разделяет представлений об однозначной связи между концентрацией и конкуренцией. Seriously различаются две ситуации: когда продавец является монополистом и когда он им не является. Но если число конкурентов более 1, то дальнейший рост их числа не означает повышения интенсивности конкуренции.

Второй вопрос еще более проблематичен. Обычно он интерпретируется так: чем выше эластичность остаточного спроса, тем выше конкуренция, с которой сталкивается продавец. Если спрос абсолютно неэластичен, перед нами монополист. Однако если продавец утверждает, что спрос на его продукцию абсолютно неэластичен, то возникает очевидный вопрос: почему предполагаемый монополист не повысил цену, что при неэластичном спросе обеспечило бы рост выручки? Максимизирующий прибыль монополист всегда назначает цену таким образом, что эластичность остаточного спроса по модулю превышает единицу. Поэтому интерпретировать ответ на указанный вопрос таким образом, что чем ниже эластичность спроса, тем выше монополярная власть, нельзя. В отличие от первого вопроса, второй позволяет разграничить продавцов на «очень конкурентном рынке», которые дают весьма высокую оценку эластичности остаточ-

ного спроса («все покупатели уйдут к нашим конкурентам»), и на продавцов, обладающих некоторой рыночной властью. Однако выделить среди респондентов «группу монополистов» невозможно.³

Таким образом, ответы на два первых вопроса нельзя использовать для классификации респондентов по уровню испытываемой ими конкуренции (при этом комбинация ответов на них может быть полезной). Поэтому, как это ни странно на первый взгляд, наиболее корректным с точки зрения экономической теории выглядит самый простой вариант вопроса «Насколько сильную конкуренцию Вы испытываете?». Проследим, как отвечают на него респонденты, на примере индексов РЭБ (рис. 1–2). На рис. 1 видно, что динамика оценок конкуренции очень хорошо отражает изменение оценок емкости целевых рынков, а на рис. 2 — что оценки уровня конкуренции хоть и хуже, но все-таки достаточно заметно положительно коррелируют с долей респондентов, которые терпят убытки. Можно предположить, что в краткосрочном периоде снижение спроса вызывает ужесточение конкуренции, что, в свою очередь, приводит к убыткам предприятий. Однако мы можем с таким же основанием полагать, что, оценивая конкуренцию в баллах, помимо конкуренции как

³ Аналогичная проблема возникает при оценке границ рынка и известна как «целлофановая проблема» (cellophane fallacy). Определение рынка для целей антимонопольного регулирования проводится с помощью теста, известного как SSNIP (small but significant and non-transitory price increase), или тест на гипотетического монополиста. До тех пор пока повышение цен на товары влечет за собой убытки гипотетического монополиста, следует делать вывод о том, что товар (группа товаров) принадлежит к более широкому рынку. Однако для фактического монополиста повышение цены должно приводить к убыткам, если мы предполагаем, что он максимизирует прибыль. Поэтому применение этого теста для монополизированного рынка приведет к тому, что границы рынка будут определены слишком широко.

характеристики рыночного взаимодействия и поведения компаний, респондент принимает во внимание и рыночный спрос, и свои финансовые результаты. Очевидно, именно этого и хотели избежать разработчики анкет, задавая не прямые вопросы о конкуренции. Столь же очевидно, что при такой шкале оценки конкуренции как очень высокой должны коррелировать с невысокой инвестиционной активностью и ростом.

В наши цели не входит критика попыток измерения конкуренции в эмпирических работах. Понятие конкуренции весьма сложно и многогранно, и предложить идеальный показатель конкуренции, скорее всего, невозможно в принципе. Мы хотели лишь еще раз подчеркнуть опасность далеко идущей интерпретации результатов расчетов на основе неоднозначных показателей.

2. КОНКУРЕНЦИЯ И СТРУКТУРА РЫНКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

С вопросом о конкуренции неразрывно связаны проблемы формирования рыночной структуры. Как отмечалось, единого взгляда на связь между конкуренцией и структурой рынка (в том числе концентрацией продавцов) в теории отраслевых рынков не существует. В то же время этот вопрос важен не только для исследователей, но и для экономической политики. Так, наблюдая тенденцию повышения доли крупнейших компаний в ВВП России в среднем на 1,15% в год в течение последних 10 лет (рис. 4), должны ли мы при прочих равных условиях делать вывод о снижении конкуренции (гарвардская школа) или ее росте (теория Саттона)?

Представляется, что экономисты, занимающиеся переходной экономикой, еще не определились с этим вопросом, а для исследователей, занимающихся теорией отраслевых рынков, структура российских рынков всерьез не интересна.

Во всяком случае, одна из первых работ — «Миф о монополии в России» [Brown, Ickes, Ryterman, 1993] — была написана как будто бы с позиций SCP. Признавая, что организация российских отраслей смещена в сторону крупных предприятий, авторы одновременно указывали на сравнительно небольшой размер фирм (поскольку на момент либерализации фирмы, как правило, и состояли из одного предприятия). Сравнивая долю 100 крупнейших фирм в промышленном производстве США с аналогичным показателем для России (32% против 22%), они делали вывод о том, что уровень монополизации в России преувеличен. Подобную аргументацию воспроизвел почти десять лет спустя доклад Всемирного банка [Всемирный банк, 2004], правда обосновывая не столько высокий уровень конкуренции, сколько объективность процесса укрупнения компаний в России.

В последующем при анализе конкуренции и препятствий для ее развития вопросы концентрации продавцов на рынках практически не поднимались вплоть до доклада Всемирного банка, где рост концентрации рассматривался как пусть и объективный, но тем не менее угрожающий конкуренции процесс. Большинство же авторов при обсуждении факторов конкуренции исходили из консенсуса о том, что в переходных экономиках, и в России в первую очередь, конкуренция зависит от несколько иных факторов, нежели концентрация производства. Конкуренцию ограничивают высокие барьеры входа и выхода, в том числе административного происхождения, региональная сегментация, специфика вертикальных связей [Broadman, 2000] — факторы, не связанные непосредственно с концентрацией производства в традиционном понимании.

Однако при этом вопрос о том, какие закономерности лежат в основе развития структуры рынков в переходной экономике, на наш взгляд, еще не получил своего ответа. В то же время присутству-

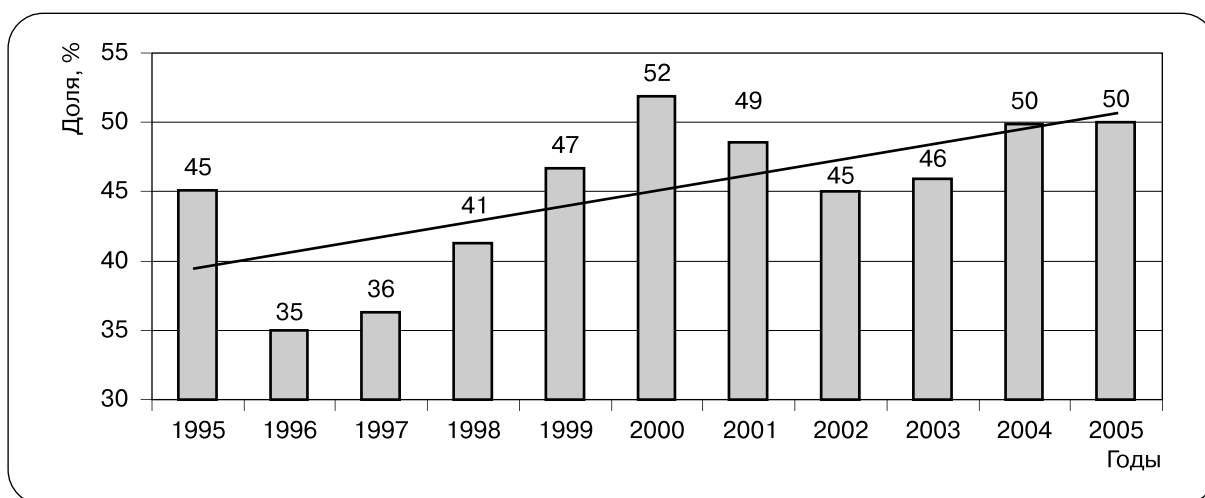


Рис. 4. Доля 200 крупнейших российских промышленных компаний в ВВП РФ

Источник: Данные рейтингового агентства «Эксперт РА» <http://www.raexpert.ru/ratings/expert400/>

Примечание: представлены данные об обороте компаний на основе консолидированных отчетов. В 2003–2005 гг. в рейтинг 400 крупнейших были включены банковские, строительные, транспортные и торговые компании, предприятия ЖКХ и др. Для сопоставимости с более ранними данными они исключены из приведенных расчетов.

ют слабые свидетельства, в том числе и косвенные, в пользу того, что фактор конкуренции играет здесь существенную роль.

2.1. Развитие структуры рынков в переходной экономике

Исторически первой работой, соответствующей традиции Industrial Organization с использованием российских данных, стало впервые представленное в 1998 г. исследование [Brown, Brown, 2001]. В нем тестируется традиционная для парадигмы SCP гипотеза о влиянии структуры рынка на финансовые результаты. Действительно, было обнаружено, что в отраслях с более высокой концентрацией и с более узкой региональной сегментацией производства продавцы получают более высокую прибыль. Однако так же, как и для всех работ в традиции SCP, остается неясным, скрывается ли за этой зависимостью причинно-следственная связь.

Другая работа тех же авторов [Brown, Brown, 1999] анализирует закономерности изменения рыночной концентрации

в России — правда, за весьма непродолжительный период (1992–1996 гг.). Исследователи получили несколько важных выводов о развитии рыночной структуры в России. Хотя к 1996 г. не было выявлено сближения уровня концентрации в России с аналогичными показателями США, тем не менее либерализация вызвала изменение структуры рынков в ожидаемом с точки зрения концепции Саттона направлении. Концентрация на рынках с экзогенными барьерами входа зависит от остроты ценовой конкуренции, изменения размера рынка, продуктовой диверсификации фирм и продуктовой дифференциации внутри отраслей. Рынки с эндогенными барьерами входа (в качестве таковых рассматривались отрасли, ориентированные на конечного покупателя) продемонстрировали более существенные изменения уровня концентрации, чем отрасли с экзогенными барьерами входа.

Таким образом, результаты проведенных исследований содержат аргументы в пользу вывода о том, что формирование структуры рынков в переходных

экономиках подчинено тем же закономерностям, что и в странах с развитой рыночной экономикой. Вместе с тем сохраняющиеся особенности структуры рынков в переходных экономиках подсказывают, что в будущем мы должны ожидать их радикального изменения. Этот процесс, в свою очередь, требует пристального анализа.

2.2. Влияние конкуренции на развитие структуры рынков

Многие эмпирические работы, в том числе представленные выше в табл. 1, дают основания для любопытных выводов о том, как конкуренция влияет на структуру рынков. Можно привести два примера изменения структуры рынка в России, которые в значительной степени подтверждают концепцию эндогенной рыночной структуры.

Первым из них служит формирование в России новых холдингов, крупнейшие из которых известны как олигархические группы. Значительная доля российской промышленности объединена возникшими таким образом новыми компаниями [Guriev, Rachinsky, 2005]. Сопровождающее этот процесс повышение концентрации рассматривалось как источник озабоченности по поводу конкуренции [Всемирный банк, 2004].

Однако на уровне выборочных обследований анализ взаимосвязи между расширением холдингов и конкуренцией дал неожиданные результаты. В работе [Кузнецов, 2005] было обнаружено, что вероятность принадлежности предприятия к холдингам положительно, статистически значимо и существенно влияет на вероятность острой конкуренции с импортом. Косвенно этот результат был подтвержден и на материалах другого обследования [Кузнецов, 2006]. Среди предприятий, принадлежащих к группам и при этом продающих в рамках группы менее 25% выпуска, доля не испытывающих

острой конкуренции более чем на четверть ниже, чем в остальной выборке, а доля испытывающих конкуренцию и с отечественными, и с зарубежными производителями — выше.

Иначе говоря, холдинги как форма укрупнения предприятий — это реакция на конкуренцию. Такая интерпретация полностью соответствует представлению Саттона [Sutton, 1991] о повышении равновесного уровня концентрации при усилении конкуренции.

Альтернативной формой реакции российских предприятий на конкуренцию является подмеченная в [Angelucci et al., 2002] тенденция перераспределения продаж в пользу региональных рынков. Аналогичные результаты получены в более позднем исследовании: продажи на относительно замкнутом (однако и более узком) региональном рынке позволяют избежать конкуренции с иностранцами, хотя за это приходится платить более низкой нормой прибыли и более низкими темпами роста выручки за период с 2000 по 2004 г. [Кузнецов, 2006]. Поиск рыночных ниш с меньшей интенсивностью конкуренции также хорошо вписывается в концепцию отрицательной зависимости концентрации от конкурентного давления: больше компаний входит на те рынки, где конкуренция ниже.

Результаты, представленные в работе, посвященной инновационным стратегиям компаний Уральского региона [Кадочников, Есин, 2006], подтверждают оба типа наблюдений. Под воздействием конкуренции компании в обрабатывающих отраслях стремятся, во-первых, к укрупнению и, во-вторых, к изменению ассортимента производимых продуктов таким образом, чтобы занять рыночную нишу, где конкуренция невелика. Авторы интерпретируют полученные результаты как тенденцию формирования в России структуры рынка, известной как монополистическая конкуренция: продавцы избегают ценовой конкуренции, стремясь приобрести

группу покупателей, лояльных к их продукту, и при этом со слабыми предпочтениями в отношении разнообразия и качества.

Таким образом, данные о реакции структуры рынков на конкуренцию, пусть и весьма неформальные, могут свидетельствовать в пользу концепции эндогенной рыночной структуры.

3. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СУБСТИТУТ, КОМПЛЕМЕНТ ИЛИ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНЦИИ?

В экономической литературе утвердились два тезиса об условии успеха развития рыночной экономики: 1) рыночная экономика невозможна без развития конкуренции; 2) рыночная экономика невозможна без спецификации прав собственности. Более того, обязательным условием политики приватизации является развитие конкуренции [Vickers, Yarrow, 1991].

Менее пристально рассматривался вопрос о том, в какой степени условием конкуренции должны были стать спецификация и защита прав собственности. В эмпирических работах обсуждалась проблема того, дополняют или замещают рыночная конкуренция и корпоративное управление друг друга [Brown, Earle, 2002; Grosfeld, Tressel, 2002]. Подобные вопросы поднимались и в отношении компонентов экономической политики [Estrin, 2002], при этом так же, как и в эмпирических исследованиях, делался вывод о том, что для эффективного развития рынка приватизация и конкуренция должны дополнять друг друга.

Однако новейшая история развития российского предпринимательства скорее говорит о том, что права собственности и конкуренция не просто дополняют друг друга. Спецификация и адекватная защита прав собственности являются обязательным условием развития конкуренции. Поскольку конкуренция не обез-

личенный процесс и требует участия продавцов, их стимулы должны быть связаны с рыночным успехом. Вспоминая проблемы российской экономики 1990-х гг., можно сформулировать это условие так: работающая конкуренция предполагает, что принимающие решения экономические агенты заинтересованы в рыночном успехе, а не в выводе активов с подконтрольного предприятия.

В условиях неудовлетворительной спецификации и защиты прав собственности, помимо приватизации предприятий, защита прав собственности потребовала концентрации пакетов акций [Стиглиц, 2001], а также объединения собственности и управления [Радыгин, Энтов, 2001; Долгопятова, 2004] для снижения потерь от проблемы типа «принципал–агент». Свидетельства того, что в России предпринимательство, ориентированное на рыночный успех, активизируется в компаниях с концентрированной собственностью и непосредственным участием собственников в принятии решений [Яковлев, 2003], могут интерпретироваться таким образом, что развитие конкуренции на российских рынках в качестве предпосылки требует адекватной защиты прав собственности. В этом контексте защита прав собственности выступает не субститутом или комплементом по отношению к конкуренции, а как условие возникновения последней — условие необходимое, но недостаточное.

В этом контексте опасным для развития конкуренции является сохраняющееся, а в последнее время даже усиливающееся в российском политическом и экспертном сообществе пренебрежение проблемами защиты прав собственности. Тот факт, что действующие и активные российские компании адаптировались к существующей институциональной среде, не означает ни того, что эта среда благоприятна к предпринимательству и конкуренции, ни того, что среда не имеет значения. Данная тема выходит далеко

за рамки настоящей статьи, и можно отметить лишь, что действующая система защиты прав собственности ограничивает число участников конкуренции достаточно узким набором типов организации компаний.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обзор эмпирических работ, посвященных развитию конкуренции в переходных экономиках, позволяет, с одной стороны, сделать несколько положительных выводов, а с другой — поставить ряд вопросов, до сих пор не имеющих удовлетворительного решения в современной литературе.

«Хорошие новости» состоят в следующем:

- По свидетельствам самих экономических агентов, они испытывают все более интенсивную конкуренцию, причем значимость конкуренции по сравнению с другими факторами, воздействующими на поведение предприятий, повышается. Следовательно, утверждение о том, что, по крайней мере, это необходимое условие эффективного использования ресурсов достигнуто, становится все более справедливым.
- Конкуренция усиливает стимулы к реструктуризации/модернизации российских промышленных предприятий. Несмотря на все искажения условий конкуренции, она все-таки оказывает на участников рынка ожидаемое и предсказуемое с точки зрения теории воздействие.
- Сложившаяся структура собственности и управления в России, пусть и не являющаяся первым наилучшим решением, к настоящему моменту создала предпосылки для усиления конкуренции, а также роста ее влияния на поведение участников рынка. Завершение процесса концентрации собственности, помимо прочего, означает, что выигры-

ши участников рынка в большей степени, нежели раньше, будут зависеть от достижения рыночной конкурентоспособности. Конкурентные стратегии в этих условиях должны стать более агрессивными, что может привести к усилению конкуренции. Последнее предположение, правда, верно лишь в том случае, если российскому антимонопольному органу и системе регулирования в целом удастся предотвратить ограничения конкуренции со стороны крупных компаний.

В качестве «плохих» или, по крайней мере, требующих дальнейшего обсуждения результатов для экономической политики следует отметить следующее:

- В российской экономике сохраняется значительный кластер предприятий, изолированных от воздействия конкуренции, причем это далеко не только компании в регулируемых секторах. Это означает, что на российских рынках сохраняется проблема сегментированности, что и приводит к возникновению «свободных от конкуренции» ниш.
- Сохраняющееся и усиливающееся пренебрежение проблемами защиты прав собственности в самом широком контексте по-прежнему остается важнейшим препятствием для развития конкуренции в России. Рыночная конкуренция тем острее, чем выше «приз», который достается победителю, а размер этого «приза» напрямую зависит от того, насколько обеспечены права на его сохранение и использование.

Для экономической теории, в свою очередь, главный вызов связан с исследованием закономерностей формирования структуры российских рынков. До сих пор наши знания в этой области весьма ограничены. Пока можно приводить лишь косвенные свидетельства в пользу вывода о том, что конкуренция влияет на рыночную концентрацию и направление этого влияния скорее соответствует предсказаниям теории Дж. Саттона.

ЛИТЕРАТУРА

- Всемирный банк. 2004. Собственность и контроль предприятий. *Вопросы экономики* (8): 4–35.
- Гершман Р. Б. и др. 2004. *Микроэкономическая оценка последствий налоговой реформы*. Научные доклады МОНФ, доклад № 156. М.: МОНФ; ИКСИ; ЦЭФИР. <http://www.mpsf.org/lib.html>
- Долгопятова Т. Г. 2004. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов. *Российский журнал менеджмента* 2 (2): 3–26.
- Кабраль Л. М. Б. 2003. *Организация отраслевых рынков. Вводный курс*. Минск: Новое знание.
- Кадочников С. М., Есин П. В. 2006. Факторы продуктовых инноваций в процессе реструктуризации современных российских компаний (на примере компаний Уральского региона). *Российский журнал менеджмента* 4 (1): 29–54. <http://www.rjm.ru/archive.php>
- Капелюшников Р. И. 2001. *Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации*. М.: Издательский дом ГУ–ВШЭ.
- Козлов К. К., Соколов Д. Г., Юдаева К. В. 2004. Инновационная активность российских фирм. *Экономический журнал ВШЭ* 8 (3): 399–420. <http://ecsocman.edu.ru:8100/economics/>
- Кузнецов Б. В. 2005. Влияние конкуренции на процессы модернизации и реформирования российских промышленных предприятий (опыт эмпирического анализа). В сб.: Авдашева С. Б., Тамбовцев В. Л. (ред.). *Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации*. М.: ТЕИС; 44–85.
- Кузнецов Б. В. 2006. Влияние конкуренции и структуры рынков на развитие и поведение промышленных предприятий: эмпирический анализ. В сб.: Ясин Е. Г. (ред.). *Модернизация экономики и государство*. М. (в печати). http://www.hse.ru/temp/2006/files/20060404-06/20060405_kuznetsov.doc
- Стиглиц Дж. 2001. Quis custodiet ipsos custodiet? Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку. *Экономическая наука современной России* (4): 108–146.
- Радыгин А. Д., Энтов Р. М. 2001. *Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ*. Научные труды ИЭПП, № 36. М.: ИЭПП. <http://www.iet.ru>
- Российский экономический барометр*. 1995–2003. М.: ИМЭМО РАН.
- Уильямсон О. 1996. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат.
- Цухло С. В. 2003. *Конкуренция в российской промышленности (1995–2002)*. Научные труды ИЭПП, № 57. М.: ИЭПП. <http://www.iet.ru>
- Юдаева К. В. 2006. Институты, инфраструктура и конкурентоспособность российских предприятий. В сб.: Ясин Е. Г. (ред.). *Модернизация экономики и государство*. М. (в печати). http://www.hse.ru/temp/2006/files/20060404-06/20060405_yudaeva.doc
- Яковлев А. А. 2003. Спрос на право в сфере корпоративного управления: эволюция стратегий экономических агентов. *Вопросы экономики* (4): 37–50.
- Яковлев А. А. 2006. Конкуренция, глобализация и развитие корпоративного сектора в России (предварительные результаты анализа). *Вопросы статистики* (5): 25–32.
- Ясин Е. Г. (ред.). 2004. *Структурные изменения в российской промышленности*. М.: Изд-во ГУ–ВШЭ.
- Aghion P., Bloom N., Blundell R., Griffith R., Howitt P. 2002. *Competition and Innovation: An Inverted U Relationship*. NBER Working Papers, WP No. 9269. <http://papers.nber.org>
- Angelucci M., Bevan A., Estrin S., Fennema J., Kuznetsov B., Mangiarotti G., Schaffer M. E. 2002. *The Determinants of Privatized*

- Enterprise Performance in Russia*. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 3193. <http://www.cepr.org/pubs/>
- Bain J. S. 1951. Relation of profit rate to industry concentration: American manufacturing 1936–1940. *Quarterly Journal of Economics* **65** (3): 293–324.
- Broadman H. G. 2000. Reducing structural dominance and entry barriers in Russian industry. *Review of Industrial Organization* **17** (2): 155–175.
- Brown A. N., Brown D. J. 1999. *The Transition of Market Structure in Russia: Economic Lessons and Implications for Competition*. SITE Staff Papers Series, Paper No. 99/01.
- Brown A. N., Brown D. J. 2001. *Does Market Structure Matter? New Evidence Using Exogenous Market Structure*. SITE Working Paper No. 130.
- Brown A., Ickes B., Ryterman R. 1993. *The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia*. Pennsylvania State University — Department of Economics Paper No. 10-93-5. <http://econ.la.psu.edu/~bickes/indcon.pdf>
- Brown D. J., Earle J. S. 2001. *Privatization, Competition and Reforms Strategies: Evidence from Russian Enterprise Panel Data*. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 2758. <http://www.cepr.org/pubs/>
- Carlin W., Schaffer M., Seabright P. 2004. A minimum of rivalry: Evidence from transition economies on the importance of competition for innovation and growth. *Contributions to Economic Analysis & Policy: Berkley Electronic Press* **3** (1). <http://www.bepress.com/bejeap/contributions/vol3/iss1/art17>
- Demsetz H. 1974. Two systems of beliefs about monopoly. In: Goldschmid H. J., Mann H. M., Weston F. J. (eds.). *Industrial Concentration: The New Learning*. Boston: Little, Brown; 164–184.
- Estrin S. 2002. Competition and corporate governance in transition. *Journal of Economic Perspectives* **16** (1): 101–124.
- Grosfeld I., Tresselt T. 2001. *Competition and Corporate Governance: Substitutes or Complements? Evidence from the Warsaw Stock Exchange*. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 2888. <http://www.cepr.org/pubs/>
- Guriev S., Rachinsky A. 2005. The role of oligarchs in Russian capitalism. *Journal of Economic Perspectives* **19** (1): 131–150.
- Ickes B., Ryterman R., Tenev S. 1995. *On Your Marx, Get Set, Go: The Role of Competition in Enterprise Adjustment*. Pennsylvania State University — Department of Economics Paper No. 11-95-9. <http://econ.la.psu.edu/~bickes/marx.htm>
- Moers L. 2000. Determinants of enterprise restructuring in transition: Description of a survey in Russian industry. *Post-Communist Economies* **12** (3): 307–332.
- Sutton J. 1991. *Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Sutton J. 1998. *Technology and Market Structure: Theory and History*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Symeonides G. 2000. Price competition and market structure: The impact of restrictive practices legislation on concentration in the U. K. *Journal of Industrial Economics* **48** (1): 1–26.
- Vickers J., Yarrow G. 1991. Economic perspectives of privatization. *Journal of Economic Perspectives* **5** (2): 111–132.
- Weiss L. W. (ed.). 1989. *Concentration and Price*. MIT Press: Cambridge, MA.

Статья поступила в редакцию
14 июля 2006 г.