

КРУГЛЫЙ СТОЛ КОНКУРЕНЦИЯ И МОНОПОЛИЯ

Обсуждались вопросы эффективности функционирования монопольных и конкурентных рынков, а также практики антимонопольного регулирования на глобальных рынках и в России. Дискуссия касалась отношения и роли экономической теории в антимонопольном законодательстве и традиции правоприменительной практики по защите конкуренции на рынках. Отмечено, что в современных условиях тенденция к укрупнению компаний, к переходу от конкурентных рынков к олигопольным является мировым трендом, и на смену стереотипу о неэффективности олигопольных рынков приходит понимание того, что они являются нормальным вектором экономического развития в условиях глобализации, отвечающим интересам потребителей и общества.

Ключевые слова: монополия, конкуренция, олигополия, рынок, антимонопольное регулирование, нефтегазовый сектор, социальная ответственность компании.

24 января 2012 г. в Областной научной библиотеке (Новосибирск) прошел круглый стол на тему «Конкуренция и монополия». Тему обсуждения инициировала д-р экон. наук, проф. И.В. Князева, представившая на рассмотрение тезисы «Эффективность монополии-конкуренции: смена парадигм». Тезисы легли в основу выступления проф. Князевой на круглом столе, поэтому отдельно они не приводятся.

В обсуждении участвовали: Р.А. Гусейнов, О.А. Донских, С.Г. Золотаренко, С.П. Исаков, И.В. Князева, В.В. Крюков, Г.П. Литвинцева, Н.И. Макарова, В.В. Шмат, А.А. Штуден, а также В.М. Фигуровская, Ю.Е. Фигуровская.

Свои комментарии предоставили: А.А. Тутов и Н.С. Павлова, Б.А. Лавровский, И. Гирсон, И.И. Максим, В.М. Фигуровская, Ю.Е. Фигуровская.

Участвовали члены редакционной коллегии: **Олег Альбертович Донских**, д-р философских наук, профессор; **Сергей Георгиевич Золотаренко**, д-р экономических наук, профессор; **Сергей Петрович Исаков**; **Виктор Васильевич Крюков**, д-р философских наук, профессор; **Галина Павловна Литвинцева**, д-р экономических наук, профессор; **Нина Ильинична Макарова**, канд. искусствоведения; **Лев Леонидович Штуден**, д-р искусствоведения, профессор. Приглашенные участники: **Рифат Ахмедович Гусейнов**, д-р экономических наук, профессор кафедры общей экономической теории Новосибирского государственного строительного университета; **Ирина Владимировна Князева**, д-р экономических наук, профессор кафедры государственного регулирования экономики Сибирской академии государственной службы, проректор по научной работе; **Владимир Витальевич Шмат**, канд. экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЭОПП СО РАН (Новосибирск).

По традиции заочного обсуждения темы круглого стола мы получили комментарии специалистов. Все комментарии на этот раз представлены в отдельном материале.

Олег Альбертович Донских. Два с половиной года выходит наш журнал, недавно отмечали выход десятого номера. Во всех номерах есть материалы круглых столов, которые стали одной из традиций журнала.

Сегодня мы обсуждаем экономическую тему. Я хочу выразить благодарность Ирине Владимировне Князевой, предложившей эту тему и подготовившей материал, который все участники предварительно получили. Я сразу предоставляю слово Ирине Владимировне, для того чтобы она озвучила главные тезисы и можно было сразу задать вопросы, а потом перейти к обсуждению.

Ирина Владимировна Князева. Вопросы эффективности функционирования монопольных и конкурентных рынков, а также практики антимонопольного регулирования являются одними из наиболее дискуссионных не только среди экономистов и юристов, но и ученых в области государственного регулирования, менеджмента, политологов и социологов. Представление на сегодняшний круглый стол этого вопроса сопряжено с существенными изменениями в государственной антимонопольной политике, происходящими в течение последних 15 лет не только у нас в стране, но и в мире. В настоящее время 130 стран мира имеют законодательство, обеспечивающее контроль за эффективным функционированием рынка и поддержанием конкурентной среды.

Анализируя модернизацию и изменения законодательных актов в данной области, мы видим, что происходит сначала медленное, а потом все более активное измене-

ние названия законодательных актов: от антимонопольных законов к законам о конкуренции. А с начала 2000-х гг. законы о конкуренции стали включать еще одно слово — о защите конкуренции, хотя область регулирования и контрольно-надзорные функции антимонопольных органов в принципе остались прежними.

Тенденция в столь существенных изменениях законодательства предопределила более глубокие исследования, направленные на поиск причин и факторов, повлиявших на смену парадигм в области государственного регулирования товарных рынков. Результаты, полученные мною и моей аспиранткой Лукашенко О.А., подробно представлены в монографии «Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях». В рамках исследования были переведены, рассмотрены и систематизированы около 400 источников зарубежной и отечественной научной литературы, решения судебных инстанций и антимонопольных органов.

Мы увидели те системные изменения, которые сегодня происходят в мировой правоприменительной практике. За последние 20 лет очень серьезно изменилась политика судов, она стала нередко более либеральной и перешла от использования строго запретительных норм к применению правила разумности при вынесении решения по антимонопольным делам.

Изменилась система доказываний, экспертно-аналитическая основа в проведении и рассмотрении антимонопольных дел. Происходит новое понимание и содержа-

тельное наполнение понятийной конструкции «конкуренция-монополия».

Во-первых, мы увидели, что появилось новое понимание дихотомии монополии-конкуренции – отказ от однозначной негативной трактовки монополии в рамках теории совершенной конкуренции и переход к многоплановой модели, когда в определенных условиях монополия рассматривается как важный элемент эффективности. В анализе конкуренции происходит смена парадигмы: от соперничества (классическая теория) до процесса открытия новых возможностей, использующего в качестве главного ресурса предпринимательский талант и знание. Появилась альтернативная модель «положительной монополии». В условиях инновационной экономики, основанной на знаниях, наиболее важной формой конкуренции становятся конкурентные действия, направленные на достижение временного монопольного положения через разработку и внедрение инновационного продукта.

Достижения экономической теории способствовали переосмыслению системных основ регулирования конкурентной среды: на современном этапе доминирование структурного подхода к исследованию рынка сменяется признанием важности поведенческого подхода (анализ конкурентных действий); имеет место переход от статической к динамической модели конкуренции.

Объект конкуренции не может рассматриваться как доля рынка и предельное количество материальных ресурсов – акцент смещается на достижение и поддержание лидерства в области создания ценности и создания новых рынков. На современном этапе новым важнейшим конкурентным ресурсом крупных компаний становится взаимодействие с социумом. По мнению «Гар-

вард Бизнес Ревью», это неизбежный приоритет бизнес-стратегии компаний-лидеров в любой стране, когда компании наращивают ценность бренда путем превращения своих социальных обязательств в фундаментальный компонент корпоративной миссии и репутации бренда.

Второй важный аспект – это трансформация сущности и формы конкурентных процессов на современных олигопольных рынках.

На смену стереотипу о неэффективности олигопольных рынков приходит понимание, что, во-первых, формирование и укрепление олигопольных рынков является нормальным вектором экономического развития в условиях глобализации, отвечающим интересам потребителей и общества, и тенденция к формированию нескольких крупных игроков рынка становится доминирующей. И, во-вторых, высокий уровень рыночной концентрации не исключает, а нередко сопутствует интенсивной конкуренции, особенно на рынках инновационных и высокотехнологичных отраслей.

Мейнстрим экономического развития – формирование олигополистических рынков. Ведущим фактором распространения олигопольной структуры является высокая эффективность функционирования более крупных производств на определенных рынках с точки зрения создания и максимизации ценности для потребителя за счет:

- эффекта масштаба деятельности компании, в том числе от инвестиций в НИ-ОКР;
- расширения возможностей диверсификации рисков;
- концентрации усилий на новых технологических направлениях, обеспечиваю-

щих инновационный прорыв и конкурентные преимущества;

- сокращения времени выведения инновационных продуктов на рынок;
- обеспечения устойчивой безопасности потребления;
- формирования активной брендинговой и маркетинговой стратегии;
- наиболее качественного удовлетворения интересов потребителей и повышения благосостояния общества в условиях обострившегося глобального экономического соперничества и пр.

Вывод: важнейшей новой интегральной характеристикой на современных инновационных олигополистических рынках является усиливающаяся тенденция к тому, что компании позиционируют себя в центре координируемых сообществ высокоспециализированных бизнес-единиц, объединяя в единую, гибкую систему экономических агентов разного уровня в связанных областях деятельности и достигая монопольного положения переходного типа.

Крупные компании функционируют как глобальные организаторы бизнес-систем. Стратегические бизнес-модели существенно изменяют «правила игры», влияя на рыночные условия и структуру отрасли и **трансформируя форму конкуренции, переводя ее на уровень бизнес-систем.**

Исходя из вышесказанного необходимо выделить **основные принципы практики антимонопольного регулирования как отражение новых процессов в современной экономике.**

1. Отход от примата модели «структура–поведение–результат» и структурного подхода для оценки барьера допустимости антимонопольного вмешательства в деятельность субъектов рынка.

2. Отказ от абсолютизации противоправности стремлений компаний к наращиванию рыночного преимущества (процессов монополизации) и обладанию хозяйствующим субъектом монопольной власти.

3. Институционализация категории «позитивные (проконкурентные) эффекты», которые способствуют росту благосостояния отдельных потребителей и общества в целом, а также формируют критерии повышения рыночной эффективности и усиления эффектов как основополагающих для целей антимонопольного контроля.

4. Предотвращение сдерживания проконкурентного поведения участников рынка в результате антимонопольного контроля.

5. Переход к гибкой системе антимонопольного регулирования, обеспечивающей широкие возможности хозяйствующим субъектам в выборе, реализации и изменении бизнес-стратегии с целью быстрой адаптации к динамично меняющимся условиям на рынке и обостряющейся конкуренции.

6. Снижение транзакционных, экономических и социальных издержек регулирования конкурентной среды для антимонопольных ведомств, судебных органов, участников рынка и общества в целом.

7. Обеспечение условий для развития конкуренции, основанной на повышении ценности для потребителя.

Спасибо, коллеги.

О.А. Донских. У меня есть вопрос. Все-таки экономика – это точная наука?

Сергей Георгиевич Золотаренко. Ну, никто ж не сказал, что это искусство.

Рифат Ахмедович Гусейнов. Вот эти новые тенденции, которые вы отметили, существуют давно в Европе, Америке и Азии.

Вы назвали Японию, Южную Корею – чеболи, да? Это преимущества крупного производства, которые вырастают в монопольное производство, их заметили давно и даже поощряли. Если этот компакт уже существовал на Востоке, то почему так поздно пришел в Европу?

И.В. Князева. Чеболи в Южной Корее – это, с одной стороны, источник экономического чуда и процветания в середине 1990-х гг., с другой стороны – начало экономической стагнации. До начала 1980-х гг. в экономической политике страны вопросам конкуренции уделялось незначительное место – основной упор делался на развитие промышленного сектора и крупных производств. Такая политика привела к несбалансированному развитию, чрезмерной экономической концентрации капитала и власти в крупнейших финансово-промышленных группах (чеболях) и росту ограничительной деловой практики.

Принятый в 1980 г. закон об «Антимонопольном регулировании и справедливой торговле» в Ю. Корее, был призван обеспечить нормальное развитие конкуренции и рассматривался руководством страны как важнейший фактор эффективного развития рыночных отношений. Закон создал новые «правила игры» на рынке на основе свободной и справедливой конкуренции посредством запрета основных видов антиконкурентных действий. Вместе с тем не было препятствий в создании крупных концернов.

Учитывая тот факт, что экономическая власть сосредоточилась в руках концернов, а уровень их менеджмента значительно стал отставать от требований рынка, появилась настоятельная необходимость законодательно противостоять усилению концентрации экономической вла-

сти крупных объединений и их главных владельцев.

О.А. Донских. А что такое чеболи, можно пояснить?

И.В. Князева. Система экономических, хозяйственных и финансовых отношений в форме финансово-промышленных групп, имеющих характер многопрофильных компаний, – их было, по-моему, 47, например Samsung, Kia-Motors и др.

Сергей Петрович Исаков. Влияет ли на процесс олигополизации специфика рынков? В тяжелой промышленности, в наукоемких отраслях капитализация постоянно возрастает, понятно, что выживают и тем более возникают только крупнейшие компании, а их не может быть много. Но там, где такого высокого барьера нет, в мебельной промышленности например, там отлично могут существовать мелкие и мельчайшие семейные фирмы. Или этот процесс олигополизации касается всех и вся?

И.В. Князева. Эта тенденция характерна для 1960-х, 1970-х и 1980-х гг. Сегодня ситуация поменялась. Сегодня высокие барьеры на высокотехнологичных рынках остались. Но процессы олигополизации рынков и процессы концентрации на рынках происходят независимо от тех барьеров, которые существуют. Рассмотрим рынок авиационных воздушных перевозок. В 1995-м году в России на рынке воздушных перевозок было 90 авиакомпаний. Видимо, скоро останется 4-5 глобальных перевозчиков, обеспечивающих на более высоком уровне безопасность полетов и создающих условия для повышения эффективности перевозок.

Р.А. Гусейнов. Идет кооперирование. Самые настоящие агропромышленные крупные кооперативы. Все по Чаюнову идет, как будто списали с него.

Владимир Витальевич Шмат. У меня следующий вопрос. В тех тезисах, которые я прочитал, речь шла об экономической теории и о правоприменительной практике. А вот как они в данном случае соотносятся друг с другом? Если полностью сформулировать: что первично в данном случае – яйцо или курица, т. е. теория следует в данном случае за правоприменительной практикой или все-таки правоприменительная практика находит какое-то обоснование в экономической теории?

И.В. Князева. Практика антимонопольного контроля выстраивается, в первую очередь, на получении экономической информации, анализа состояния конкурентной среды на товарных рынках и мониторинга за процессами концентрации. Основным вопросом экономического анализа является доказательство товарных и географических границ и рыночной доли конкретного субъекта. Если она превышает 35 % и доказано решающее влияние и исключительное давление субъекта на рынок, приводящее к ограничению, устранению или ущемлению конкуренции, тогда возбуждаются со стороны антимонопольного органа дела и вступает в силу юридическая техника и система доказывания нарушения.

В.В. Шмат. Можно добавить, что вот эти пять или шесть юристов стоят очень больших денег и по карману только очень крупным компаниям. Глава нашего антимонопольного ведомства заявляет, что ФАС легко выигрывает антимонопольные дела у кого угодно, но только не у «Газпрома».

О.А. Донских. Он же национальное достояние.

В.В. Шмат. «Роснефть» – это тоже национальное достояние. Но только ей на 5 с лишним миллиардов оборотных штрафов вчинили...

Р.А. Гусейнов. Есть афоризм: Россия – достояние «Газпрома».

И.В. Князева. В монографии на основе пятнадцатилетней статистики показано, что две трети дел выигрывают антимонопольные органы, одну треть – хозяйствующие субъекты.

С.Г. Золотаренко. Вы говорили про Европу, потом Рифат Ахмедович напомнил про Азию. А в России эти тенденции? Роль государства в этих процессах?

И.В. Князева. Роль государства. В законе о защите конкуренции есть глава, которая и предполагает контроль за процессами концентрации. Есть набор функций и набор правил, по которым субъекты, решившие объединить свои активы, участвовать в сделке слияния или поглощения, должны заявить в антимонопольный орган свое желание провести сделку слияния либо поглощения. Сегодня активы этих организаций должны быть свыше 76 миллиардов рублей.

С.П. Исаков. Вы считаете это тревожным?

И.В. Князева. Для разных рынков по-разному. Вот я еще раз говорю, если на рынке есть некоторый оптимум 4–5 компаний, это нормальная ситуация. Но если на рынке алюминия сегодня занимается практически одна компания, конечно, это тревожно.

Р.А. Гусейнов. А эти 4 компании связи, они тот самый знаменитый сговор не могут осуществить? Превратиться в монополию?

И.В. Князева. В принципе могут, но растущий рынок, сильная конкуренция и прозрачные правила игры пока не формируют интерес к сговорам. Хотя попытки ограничения доступа на рынок были и при входе компании «Мегафон» на рынок

мобильной связи в Новосибирской области в 2005 г. и в других областях. В настоящее время между компаниями, работающими на рынке мобильной связи, очень сильная конкуренция.

Р.А. Гусейнов. Вот когда она станет гибельной, они объединятся. Они скажут: мы умираем из-за этой конкуренции, давайте объединяться.

И.В. Князева. Но они же настолько прозрачны перед антимонопольным органом, что если в каком-то одном субъекте есть какие-то действия, ограничивающие конкуренцию и направленные против третьего, четвертого субъектов рынка, это сразу становится информационным достоянием.

В.В. Шмат. Ну, тут я думаю, дело в том, что каждая из этих компаний обладает колоссальным потенциалом сокращения издержек. На тарифы, на услуги связи.

И.В. Князева. Да, они настолько раздуты, у них такой там запас прочности!

Р.А. Гусейнов. Я хотел бы добавить два комментария.

О.А. Донских. Давайте уже закончим с вопросами, а то у нас получается выступление и комментарии, как на лекции. А я хотел бы, чтобы все-таки был круглый стол.

Галина Павловна Литвинцева. У меня короткий вопрос, который вытекает из тезисов, мы как-то обсуждали даже этот момент. Ирина Владимировна, значит, Вы больше основываетесь на ситуации, законодательстве, на рынках, ну, скажем, продуктов и некоторых услуг. Что касается финансовых рынков, страховых рынков, то Вы подробно их тут не рассматриваете. Или это уже другой аспект исследования?

И.В. Князева. В мировой практике эти рынки являются идентичными рынками для воздействия на них регулятора. В законе

Российской Федерации «О защите конкуренции» предусмотрено, что для финансовых рынков существуют другие нормы доминирования: не 50 %, а 120. Все остальное в отношении этих рынков не имеет каких-то исключительных мер.

Р.А. Гусейнов. Я очень рад, что присутствую здесь. Ирина Владимировна попадает в точку. Эту тенденцию она обнаружила уже давно, выступила сегодня. Это замечательно, друзья мои, потому что нужно давно было опровергнуть миф о великом значении малого бизнеса. Маленькие вагончики, присоединенные к локомотивам крупного корпоративного производства. Потому что и с точки зрения научно-технического прогресса, и затрат на научные исследования и опытно-конструкторские работы нельзя сравнивать малый бизнес с крупным корпоративным производством. Маленький штрих: для создания нового лекарства нового типа крупные компании тратят 600 млрд долларов. Не миллионов, а миллиардов(!) и только для одного лекарства. Какая маленькая российская компания это сможет?

О.А. Донских. А крупная?

Р.А. Гусейнов. У нас нет таких. У нас мелочь! Вот «Нестле» потратила на рекламу 10 млрд долларов, когда она входила на рынок России. Какой «Красный Октябрь» может себе это позволить? Это первое. Второе. Мне кажется, что государство российское никогда с монополиями бороться не будет по причинам того, что монополия выгодна бюджету: чем крупнее производство, тем выше доходы, тем больше налогов. Я сам не считал, но говорят, что десять российских компаний, среди которых – железная дорога, «Газпром», «Северсталь», дают треть поступлений федерального бюджета. Ну что, государство самоубийца

что ли? Будет бороться с этими монополиями, несущими золотые яйца? Представьте себе, что какой-нибудь министр финансов будет бороться с «Газпромом»: уменьшайте тарифы, уменьшайте доходы, уменьшайте налоги. И появляется большая дырка в бюджете. Поэтому, друзья мои, это тенденция со всех сторон выгодная, и с точки зрения безопасности потребителей. Понимаете, когда я слышу, какой вредный Макдоналдс, я вспоминаю, сколько детских садов травило своих детей, а за 25 лет существования Макдоналдса в России ни одного отравления еще не было. В чем его невыгода? Это конкуренты просто от зависти начинают говорить такие глупости. Выгодная вещь. Монополия вообще хорошая вещь, а Россия испокон веков была монополизированной страной, потому что она никогда не имела даже намека, даже периода совершенной конкуренции, начиная с Петра I и даже с Алексея Михайловича.

Г.П. Литвинцева. Для того чтобы перейти к другим рынкам, я задам вопрос Владимиру Витальевичу Шмату. Насколько независимые компании в нефтяном секторе, в нефтегазовом секторе могут реально конкурировать с вертикально интегрированными структурами, с крупными компаниями, и имеет ли место этот процесс сейчас в России или в других странах?

В.В. Шмат. Что я хочу сказать, прежде всего? Я прочитал тезисы, которые мне прислали. Там акценты смещены в значительной степени в сторону экономической теории, а не правоприменительной практики. Но, будучи «прикладником», я очень мало занимаюсь теоретическими исследованиями. Поэтому мои рассуждения на этот счет носят в значительной степени дилетантский характер. Тем не менее проблематика, которой я занимаюсь, работая в Цен-

тре ресурсной экономики Института экономики СО РАН, в основном связана с нефтегазовым сектором. И одно из главных мест в этой проблематике как раз занимает проблема монополизации и конкуренции в нефтегазовом секторе. Должен сказать, что каких-то шаблонов, характеризующих ситуацию в нефтегазовом секторе, вот эту дихотомию «конкуренция–монополия», просто-напросто не существует. Ситуация складывается очень по-разному в разных странах мира, в разные отрезки времени, в разных видах деятельности внутри нефтегазового сектора. Она постоянно меняется, хотя есть и определенные признаки стабильности. Одна из сложностей изучения этой проблематики состоит в том, что у России короткая история функционирования нефтегазового сектора в так называемых рыночных условиях – менее 20 лет. Поэтому зачастую более интересен анализ тенденций в старых странах с рыночной экономикой, прежде всего в Соединенных Штатах, где исторически впервые в мире началась промышленная нефтедобыча – еще в середине XIX века. Кстати, чуть позже, всего лет на 10–20, началась промышленная нефтедобыча в России. И на сегодняшний день Соединенные Штаты являют собой модель конкурентного устройства нефтегазового сектора. Самая бьющая цифра: на сегодняшний день удельный вес двадцати крупных компаний в нефтедобыче на территории США составляет немногим более 40 %. То есть остальные почти 60 % приходятся на 20 000 недропользователей.

Р.А. Гусейнов. По одной скважине у них?

В.В. Шмат. Даже по полскважины, образно говоря. Какая-нибудь старая скважина, которая дает по несколько литров нефти в день – даже не баррелей, литров. Но в

условиях высокоразвитой инфраструктуры, когда издержки на вывоз нефти практически равны нулю, такие производящие компании могут существовать.

В России ситуация диаметрально противоположного плана. На 10 крупнейших компаний приходится 90 % добычи. Крупнейшие компании, плюс к ним пара крупных независимых заводов – формально независимых, таких как Московский, который на самом деле входит в орбиту интересов «Газпрома» – контролируют свыше 90 % нефтепереработки. В нефтепереработке в США на долю тех же 20 крупных компаний приходится 60 % объемов. То есть оказывается в рамках нефтегазового сектора возможно функционирование такой конкурентной модели, которая тщательно культивируется. И это при том, что в нефтегазовом секторе США тоже происходят процессы укрупнения, олигополизации. Если раньше мы говорили о «семи сестрах», т. е. семи крупнейших англосаксонских компаниях, то теперь их осталось пять. Слияния произошли на самом высшем уровне: Exxon и Mobil, British Petroleum и Amoco, тем не менее они не затрагивают более низкий уровень. Несмотря на слияния на высшем уровне и слияния во втором эшелоне компаний, эта доля – около 40 % добычи – стабильно держится на протяжении длительного времени и в целом имеет тенденцию к снижению. Действуют специальные механизмы регулирования концентрации производства именно в нефтегазовом секторе. Существует так называемая Financial Reporting System для крупных компаний, занимающихся добычей и переработкой нефти и газа. По состоянию на 2010–2011 гг. в этом списке находятся 20 компаний – как наиболее крупные производители, которые должны пре-

доставлять специальную отчетность об объемах производства, капиталах, издержках, доходах и т. д. То есть постоянно ведется мониторинг концентрации производства в нефтегазовом секторе. Наряду с поведенческими условиями существуют и ограничения по активам тоже. Когда Exxon и Mobil сливались, а это уже происходило на стыке 1990-х и 2000-х гг., разрешение на слияние антимонопольное ведомство США выдало при условии продажи более 2400 автозаправочных станций (15 % от их общего числа) и нефтеперерабатывающего завода в Калифорнии. Более того, разрешение на слияние этих компаний давали и антимонопольные структуры Европейского союза. То есть компании такого ранга не могут объединиться, не получив разрешения антимонопольного ведомства США и объединенного антимонопольного ведомства Европейского союза – конкурентной комиссии. Чтобы не нарушать антимонопольные законы разных стран, компании Техасо при объединении с Chevron надлежало продать свои доли в совместных предприятиях с Royal Dutch / Shell и саудовской Aramco, а также в крупной газопроводной системе на юге США. Далее, очень дифференцированная ситуация имеет место в разных видах деятельности. Есть виды деятельности, в которых конкуренция является едва ли не чистой. Скажем, в сфере поисково-геологических работ, и яркий пример в этом смысле – Канада. Там в сфере поиска месторождений преобладают мелкие компании. В настоящее время в Канаде базируется примерно 60 % от общего числа геологоразведочных компаний мира. Из их числа на долю малых, или так называемых «юниорских», компаний приходится порядка 85 %. При этом ареал деятельности «юниорских» компаний не ограничива-

ется только территорий Канады – примерно половина объемов работ выполняется ими за пределами страны. На долю канадских юниоров приходится порядка 1/5 от общемирового объема поисково-разведочных работ. Это сфера деятельности, связанная с повышенными рисками, и подобная ситуация в ней постоянно воспроизводится. «Юниорская» компания проводит поисковые работы, открывает месторождение, стоимость активов компании резко возрастает, компания продается со всеми активами, включая вновь открытое месторождение, вливается в какую-то крупную компанию. На ее месте появляется другая малая компания, которая ведет поисковые работы на другом участке и т. д.

С.Г. Золотаренко. То есть они на свой страх и риск входят или по аутсорсингу?

В.В. Шмат. На свой страх и риск.

Р.А. Гусейнов. А разрешение на поисковые работы существует? Я могу сообщить, что сейчас пойду нефть искать?

В.В. Шмат. Там действует заявительная система. Компания обращается в геологическое ведомство с проектом и заявляет, что хочет искать нефть на каком-то участке. Но при этом компания отчитывается о результатах своей деятельности. И ежели планы не выполняются, лицензия отзывается, приходит другая компания, которая говорит: я хочу здесь поискать.

С.Г. Золотаренко. Там площадь отводится какая-то для поиска? Хорошо, вот они на этой площади поискали, ничего не нашли, потерпели убытки, лишились лицензии. И вы приходите на эту же площадь. Или не может такого быть? Нет, ребята, мы все площади в этой провинции отработали.

Р.А. Гусейнов. Ну, есть у них новая методика, новая аппаратура. Вполне может

быть. По Сибири были споры еще в советские времена – нет нефти, твердо были уверены. А оказалось – есть.

И.В. Князева. Так сколько сейчас независимых свободных нефтяных компаний?

В.В. Шмат. В Соединенных Штатах независимых – 20 тыс. А в России – порядка 200 компаний.

Р.А. Гусейнов. Это добывающие компании. А перерабатывающие? Я думаю, они тоже через какие-то «подставные» компании... Они все свои люди.

В.В. Шмат. Там еще хуже.

С.Г. Золотаренко. Хорошо, а почему исключается, что эти 4 сотовых оператора не аффилированы через какие-то структуры? Я думаю, что они тоже также связаны, только кажется, что они независимые.

В.В. Шмат. Я попробую ответить на Ваш вопрос. Мне кажется, что тут фактор потенциала снижения издержек очень большой. Они могут воевать без разорительных последствий для себя еще очень долго. В отличие даже от наших нефтяников.

С.Г. Золотаренко. А они не могут спутники друг другу перекрывать?

В.В. Шмат. А спутники не им принадлежат. Спутники принадлежат «Газпрому», – его дочке, ОАО «Газпром космические системы».

Общий смех.

В.В. Шмат. Если на рынке 4 компании, они могут конкурировать, а могут сговариваться. Тут на самом деле сказывается много разных обстоятельств. Еще и ментальные факторы влияют, на мой взгляд. Просто эти ребята могут очень сильно не любить друг друга.

С.Г. Золотаренко. Рифат Ахмедович толковал о социальной ответственности компаний. И вот он говорил, что чем круп-

нее компания, тем больше социальная ответственность. В этой связи хотелось бы, опять же, выслушать кого-нибудь из коллег. Послушать про наши компании, пусть даже про «Газпром», про его социальную ответственность.

И.В. Князева. Знаете, коллеги, мне все же хотелось бы обратить внимание на важный момент: есть монополия, есть крупная компания. Все-таки, мы говорим не про то, что монополия – хорошо. Потому что монополия – это стагнация, это понятно. А мы говорим о крупных компаниях, об олигополистических рынках.

Р.А. Гусейнов. А что делать с железной дорогой? Альтернативную железную дорогу строить?

С.Г. Золотаренко. То же самое про авиаперевозки.

С.П. Исаков. Ну, не совсем. Грузы уже не возят, невыгодно возить.

В.В. Шмат. Грузы не возят. Например, гелий от Оренбурга до Находки 7 тысяч километров автотранспортом возят. По тем дорогам, которые есть, по тем и возят. Я не случайно начал с вопроса о том, что первично, яйцо или курица. Поскольку речь идет о каких-то теоретических обоснованиях и изменении взглядов на дихотомию «монополия – конкуренция», у меня складываются следующие впечатления. Я бы условно выделил два подхода к научным изысканиям: нормативно-аналитический и дескриптивно-созерцательный. Нормативно-аналитический подход предполагает анализ ситуации и причин, вызвавших эту ситуацию, а завершается предложением решений, каких-то выводов о том, как эту ситуацию можно исправить. Яркий пример теории такого рода – это марксистская экономическая теория, выводом из которой является необходимость и неизбежность про-

летарской революции, смена социально-экономической формации и т. д. Вывод очень радикальный, но вполне нормативного характера. Сейчас, как мне кажется, все большее и большее место занимают дескриптивно-созерцательные подходы, при которых исследователи не столько анализируют глубинные причины происходящих процессов, сколько описывают то, что происходит. И вывод, как правило, имеет следующий характер: то, что происходит, рассматривается как «неизбежное зло» или «неизбежное добро». Вот происходит концентрация производства, в каких-то сегментах рынка происходит усиление одной, двух или очень малой группы компаний. Ну что поделать? Происходит – значит так и должно быть. Под это подстраивается и правоприменительная практика, и находятся какие-то основания на теоретическом уровне. Вот, скажем, в 1970-е – 1980-е гг. в мире было едва ли не десяток более или менее равноценных производителей дальнемагистральных самолетов. Сейчас их осталось двое: Boeing и Airbus. Поэтому вполне объяснима ситуация, при которой изменения и в научных взглядах, и в правоприменительной практике в значительной степени являются ангажированными. Я уже говорил о том, что соотношение между монополией и конкуренцией в нефтегазовом секторе очень разное, и тем более по-разному надо смотреть на ситуацию. При сохранении единства методического подхода критерии должны быть какие-то все-таки дифференцированные. А что касается российской практики, они зачастую несовершенны. В чем заключаются негативные последствия усиления монополистических тенденций в том же нефтегазовом секторе? Я думаю, у многих из присутствующих личный автотранспорт есть, и вы долж-

ны были эти последствия почувствовать. Что было? Два топливных кризиса в Новосибирске только в прошедшем году, причем – не только в Новосибирске. Это вообще нонсенс: страна, являющаяся крупнейшим мировым производителем и экспортером нефти, на внутреннем рынке то и дело сталкивается с топливными кризисами. Мы можем себе представить топливный кризис на внутреннем рынке Саудовской Аравии? Думаю, нет. А у нас это возможно. Это как раз и есть прямое практическое следствие олигопольных тенденций в нефтегазовом секторе, когда возможен и прямой сговор, и политика компаний «действуй, как я»: когда одна компания повышает цены, другая же, не договариваясь, просто видит, что делает якобы ее конкурент и повторяет его действия. Антимонопольное законодательство, или законодательство в защиту конкуренции, не может возвести достаточно надежных барьеров для этих процессов.

И.В. Князева. И самый больной вопрос не в том, что это происходит на одном рынке, на одном рынке это еще как-нибудь отслеживается. Но ведь ситуация такова, что сегодня активно развиваются так называемые конгломератные рынки. Например, перевозчики, туристические агентства и отели.

О.А. Донских. Я понимаю. Получается, что мы во многих случаях зависим от национальных традиций. Ну, скажем, в России тенденция к монополизации. Она во многом связана ведь с тем, что есть определенные традиции. Здесь никогда не было свободной конкуренции, начиная с того, что Петр I отдавал Демидову крепостных крестьян и т. д. Естественно, что как только формируется какая-то компания, она тут же начинает включать родственников, начинает кормить чиновников и т. д. В кон-

це концов, она развивается только в этом направлении. Иначе она просто исчезает, а владелец компании с чемоданом денег или без него оказывается где-нибудь в Англии, оттуда продолжает судиться или еще что-нибудь делает. С другой стороны, некоторые экономические законы все же существуют, по-видимому. Так как они связаны – объективные законы и национальные традиции?

В.В. Шмаг. Мне кажется, вопрос о национальных традициях раздувается немножко искусственно. Действительно, у нас не было никогда рынка, по крайней мере много-много лет. Если тот же нефтегазовый сектор взять, в котором есть монопольные виды деятельности, например транспорт нефти и газа, казалось бы, все логично. Во-первых, в нашей стране всегда существовала единая система газоснабжения как единый организм – с самого своего зарождения. Есть технологическая обоснованность того, чтобы эта система функционировала как единое целое. И этим объясняется, что все газопроводы у нас принадлежат «Газпрому» и централизованным образом управляются. Но если мы обратимся к примеру Соединенных Штатов, мы увидим: оказывается, там магистральный транспорт нефти и газа не является естественно-монопольным видом деятельности, это конкурентный вид деятельности. На рынке существует около двух десятков трубопроводных компаний, которые занимаются транспортом нефти и газа. И ежели мы сейчас вернемся к примеру России, мы увидим – данный вид деятельности у нас является монопольным не в силу того, что он сам по себе естественно-монопольный, а в значительной степени это определяется конфигурацией материальных активов. Каким образом можно, скажем, доставить газ из Тю-

менской области в Центр европейской части России? Только по одному маршруту, альтернатив нет. То есть неразветвленная сеть газо- и нефтепроводов, не позволяющая варьировать направления поставок и, соответственно, использовать услуги конкурирующих трубопроводных компаний, приводит к тому, что деятельность становится естественно-монопольной.

О.А. Донских. Ну, так была же монополия телефонно-телеграфной компании в Соединенных Штатах. Это сложилось на определенном этапе, хотя вроде бы там была и определенная диверсификация и т. д.

В.В. Шмат. И у Рокфеллера в свое время была чуть ли не стопроцентная монополия. Да, на определенном этапе... Это как раз к вопросу о типах конкуренции, что в тезисах прозвучало, о том, что постепенно конкуренция трансформируется от конкуренции между производителями за потребителя к конкуренции за то, чтобы занять доминирующее положение на рынке и получать выгоды от такого положения. Если на ситуацию в нефтяной промышленности США посмотреть, то оказывается, это новое есть хорошо забытое старое. Собственно говоря, опять-таки из моей склонности к систематизации, можно два типа конкуренции выделить: конкуренцию «за» и конкуренцию «против». Конкуренция «за» – это конкуренция на рынке, чтобы предложить потребителю товар или услугу по лучшему соотношению цена–качество. Конкуренция «против» – это конкуренция, непосредственно направленная против таких же производителей, и в ней хороши все средства. От слияний и поглощений – до револьвера и динамита. Последним средством в свое время активно пользовался Рокфеллер, называя мафиози, которые взрывали нефте-

перегонные заводы неуступчивых конкурентов. На каком-то этапе это привело к тому, что Standard Oil почти полностью монополизировала рынок нефтепродуктов США. Чем это закончилось? Знаменитым антимонопольным делом 1911 года и разделением Standard Oil почти на 40 компаний, т. е. восстановлением конкурентной ситуации.

С.П. Исаков. У меня вот какое соображение. Вы уже говорили, что на все эти процессы сильно влияет глобализация экономики. Но смотрите, внутри России «Газпром» или упомянутые компании связи – это монополии или олигополии. Но железного занавеса давно нет, российские рынки являются частью мирового рынка, и вот на нем они таковыми отнюдь не выглядят. «Газпром» еще туда-сюда, а четыре наши компании связи – те уж никак. И переход к укрупнению как раз тем и вызван, что в мировом масштабе все эти, даже крупные, компании отнюдь не являются достаточно крупными.

Р.А. Гусейнов. А кстати, они национальные, вот эти телефонные компании? Они ж «оттуда», мне кажется.

С.П. Исаков. Ну, это деньги разными могут быть, а менеджмент и все управление – оно все-таки внутреннее. Так вот, будучи вполне средними на рынке мировом, эти компании в то же время слишком велики для куда менее мощного рынка внутреннего. То есть монополизм внутри страны возникает как некий побочный эффект конкуренции вовне. А в России это еще тем усугубляется, что долгое время у нас вообще не было нормальной конкуренции, и в соревновании на равных с глобальными ТНК у нас шансов нет. Поэтому слияние и укрупнение – это единственно возможный иногда выход, во всяком случае экономически обусловленный.

Виктор Васильевич Крюков. Господа, я, к сожалению, могу предложить рассуждения дилетанта, поскольку не экономист. А как философ я все-таки попробую порассуждать на эту тему. Есть такая формула у классика политэкономии, у Карла Маркса: человек производит сообща, даже когда он это делает в одиночку. Зачем люди обобществляют труд? Обществом собираются трудовые ресурсы, люди объединяются во все более и более крупные коллективы, зачем? На мой взгляд, дело состоит в том, что уровень обобществления труда зависит от высокой технологичности продукта. Чем сложнее вещи мы начинаем производить, тем больше народу надо собрать. Если мне надо выпускать автомобили, тем более если я хочу делать не один-два в год, а с конвейера по тысяче штук в день. Понятно, что здесь требуются совсем другие уровни обобществления труда. А космический корабль «Буран» поднимет какая-нибудь корпорация? Тут требуются масштабы, если хотите, общегосударственной программы.

Отсюда тогда монополизация – вовсе не прихоть чья-то и не инструмент преодоления конкуренции, и не жадность во все даже. Просто это необходимо, когда мы ставим перед собой задачи масштабного и возрастающего в своих масштабах производства. Можно этот процесс как-то регулировать? Ну, в общем, да. В одном случае мы можем его искусственно подстегнуть и провести, скажем, программу национализации. И мы тогда получим классический коммунизм. Но это будет полная дурь, потому что производить такие вещи, как выращивание куриц, выращивание картошки на огороде в масштабах государства – это смешно. Что мы и получили, кстати говоря, в плановой экономике. Можно поступить

наоборот, можно пойти в сторону другой асимптоты и все приватизировать. Разбить все, раздробить – программа приватизации у нас проводилась. Это классический капитализм, но это тоже дурь, это тоже асимптота. Нет на самом деле ни капитализма, ни коммунизма, все это асимптоты и идеализации реального экономического процесса. И там, где мы либо в ту, либо в другую сторону перегибаем палку, мы получаем неэффективный в экономическом отношении результат. Это одно. Теперь еще вторая мысль, которую я бы хотел предложить вашему вниманию. Что такое естественная монополия? Естественная монополия – это не там, где у нас одна-единственная железная дорога, с запада на восток. Это не там, допустим, где на весь огромный регион стоит одна-единственная ГРЭС, и ток брать негде, кроме как у них. На мой взгляд, дело в другом заключается. Дело в том, что мы можем устанавливать в этом отношении формы сотрудничества или обобществления и разделения труда только в отношении продуктов производства, т. е. того, что мы сами произвели. Там мы можем говорить о капитале, вложенном в дело, о праве собственности на это все хозяйство. Но вот возьмем такую штуку, как природные ресурсы. Монополия должна быть в руках общенародного органа – государства. И тогда эти ресурсы можно отдавать в аренду, в концессию, как угодно. Но никак не иначе. Потому что принадлежит природа не нам с вами, и уж тем более не правительству, а принадлежит она и нашим отцам, и нашим дедам, и нашим детям, и нашим внукам. Буквально вчера я слышал, г-н Прохоров со товарищи (там еще трое поделальщиков) решили объединить золотодобывающую промышленность России, создать крупнейшую золотодобывающую компанию. Простите,

ребята, вы четверо эти золотые запасы в земле создали? То, что вы создали технологии, завезли туда технику, наняли людей – да, это ваще. Но золотишко в земле – простите. То же самое с нефтью, то же самое с лесоразработками. Там, где дело касается природных ресурсов, никакие монополии, кроме общенародной собственности и государства как управляющего органа, недопустимы. И тогда мы получаем иерархию, в которой способы распределения, способы получения прибыли и т. д., – целиком и полностью зависят от уровня обобществления труда.

Р.А. Гусейнов. Государство у нас частное. Частная собственность на государство. К сожалению, это так.

В.В. Крюков. Ну, я начал с Маркса, я Марксом и закончу. У него есть такая формула в отношении государства, что государство есть частная собственность бюрократов. Бюрократы же преследуют исключительно свои собственные интересы.

С.П. Исаков. Такая логика может очень далеко завести. Тогда земля и природные ресурсы – это собственность всего человечества.

В.В. Крюков. Почему бюрократы, т. е. госчиновники, культивируют и, как говорится, приваживают монополистов и олигархов? Потому что с них проще и быстрее содрать свою мзду, т. е. налоги и откаты.

И.В. Князева. Я хотела бы сказать по поводу природных ресурсов – это неестественная монополия. В мировой экономической практике принято считать, что естественная монополия – это состояние рынка, когда технологически и экономически нецелесообразно развивать конкуренцию, и это принято всеми. Страна, которая сегодня является одной из самых инновационных – это Финляндия. Там очень дол-

го была государственная собственность на землю под лесонасаждения. В конце 1970-х – начале 1980-х гг. была проведена политика приватизации земли и передача ее собственникам, что и позволяло создать наиболее эффективную систему лесонасаждения, заготовки и переработки леса.

С.Г. Золотаренко. Мы это проходили. Вот у нас, если взять на восток, везде леса перестойные. Значит, их спиливать и воспроизводить. Как мы брали лучшее, а все бросали там. Поэтому сегодня что изменилось в лесной промышленности? Тот же Братский целлюлозно-бумажный комбинат, нашли где построить.

И.В. Князева. С точки зрения экономики – это отстой. Поэтому говорить про естественную монополию – это такая спорная позиция, надо или не надо...

О.А. Донских. И хочу заметить насчет «мое», «свое» – это отдельная тема. Руссо в свое время сказал, что тот, кто очертил кусок земли, сказал: «Это мое» и заставил других в это поверить, был истинным основателем гражданского общества. Это к вопросу о собственности. Любая собственность все равно всегда связана с какими-то ресурсами.

В.В. Крюков. Это был наглец, который всех обманул, а все остальные были дураки, которые этому наглецу поверили. Если Руссо продолжать.

О.А. Донских. Но дело-то в том, что гражданские общества разные оказались, и в этом смысле монополии и конкуренции тоже оказались разные. Из этого корня растет много разных ветвей.

Лев Леонидович Штуден. Я, в общем, тоже не экономист... Так что в данном случае мне придется выступить как культурологу. Давайте вспомним о том, каким образом республиканский Рим перестал им

быть, сделался императорским, подчинив себя подонкам. А происходило это так, что во времена республики крупные хозяйства – плантации, на которых трудились рабы – задавили мелких производителей. Земледельцы вынуждены были все продать, они шли в Рим, потому что именно там они могли кое-как существовать. Их называли пролетариями. В переводе – немущие. Их было очень много, они превращались в полном смысле слова в паразитов. Сенаторы их подкармливали, потому что пролетарии по-прежнему считались свободными гражданами, обладали правом голоса. Сенаторам было выгодно иметь их голоса... Так, постепенно, люмпены наводнили Рим. Требования «хлеба и зрелищ» как раз исходили от этой публики. Дальше – больше. Гай Марий произвел реформу, благодаря которой эти люди получили право служить в римской армии. Что такое пролетарий, который служит в армии, кого он защищает? Он предан не Родине, он защищает своего командира, от которого зависит пенсия за выслугу лет, часть трофеев, которую он будет иметь, размер земельного участка, который он получит, когда выйдет на пенсию и т. д. Что если этот командир вознамерится использовать свои легионы не для защиты Родины, а для борьбы за власть? Солдаты, конечно, его поддержат! В перспективе – гражданская война... Так оно и произошло. Высшие командиры: вначале Гай Марий и Корнелий Сулла, за ними Гней Помпей и Цезарь, далее Октавиан Август и Антоний стали использовать своих солдат именно для захвата власти. В результате римский народ, который буквально взвыл от этого кошмара, потому что хуже, чем гражданская война, ничего вообразить невозможно, отдал себя под власть «сильной руки»,

способной прекратить насилие... А ведь в течение сотен лет в Риме была республика! Так, незаметно и постепенно: началось с монополии крупных плантаторов, кончилось диктатурой одного человека. Вот я и хочу сказать, что монополия, как бы она экономически ни была выгодна в каких-то аспектах, ведет, по-моему, в конце концов, к одному – к крушению гражданского общества. Лично мне внушает большую тревогу эта тенденция, как бы, повторяю, она ни была оправдана экономически. Получается, что все идет к господству, как у нас: нескольких олигархов, которые прекрасно сговариваются между собой, которые лоббируют совершенно отвратительные законы, им способствующие, и все идет в этом направлении.

О.А. Донских. Ну, и теперь у меня просьба, что-то каждому сказать в заключение.

Р.А. Гусейнов. В конце концов, все уляжется и все кончится как можно плохо.

С.П. Исаков. По поводу конкуренции – есть одна интересная вещь. Все хотят, чтобы она была – у других, но никто не хочет конкурировать сам. И это не только в экономике, но и в культуре и в спорте – везде. Вот упомянул сегодня Олег Альбертович национальные традиции, именно они, мне кажется, влияют на то, как какая-то группа, профессиональная или национальная, относится к рыночным отношениям, к конкуренции. Одни культуры (американцы) культивируют высокий уровень конкуренции, другим (европейцам, особенно южным) комфортнее, когда он пониже. А вот в России люди вообще не любят конкуренции. Совсем. Недаром мы выбрали в свое время коммунизм, очень глубоким ментальным структурам нашего народа он соответствует.

А.А. Штуден. Здесь еще очень большая проблема, которую мы почти не затронули. Это сращивание коммерции с криминалом. При монополизации эта проблема вылезает очень остро.

В.В. Крюков. Я продолжу тезис, что самые крупные компании и самые крупные олигархи оперируют тем, чего они не создали. И на что я, как уроженец этой территории, как житель, как обыватель, имею никак не меньше прав, чем они. Но они имеют все, а я ничего.

Р.А. Гусейнов. Зато какое интеллектуальное богатство!

В.В. Шмат. Тезисно очень. Крупная компания и монополия – это не одно и то же. Тут спорить бесполезно, но крупные компании, как правило, более склонны к монопольному поведению, чем мелкие. И монополизм со стороны крупных компаний, которые склонны к такому поведению, более опасен для общества по сравнению с каким-то возможным локальным монополизмом мелких компаний. Далее. Совершенно не согласен с тем, что крупные компании более социально ответственны, чем мелкие. Как только у них появляются возможности для монопольного поведения, корпоративные выгоды перевешивают все социальные обязательства и прочее. И последнее. При развитии крупных компаний стремление занять доминирующее, а в идеале монопольное положение – это уже как имманентно присущее свойство такому развитию. И первичным все-таки является именно стремление компаний к доминированию, а не поощрение монополий со стороны государства, которое исходит из точки зрения каких-то социальных выгод, связанных с объединением, обобществлением и так далее. В этом смысле монополизм как раз и опасен. И вот это вот бесконтрольное

укрупнение в разных видах деятельности в экономике России, ведущее к чрезмерной концентрации и монополизации, очень опасно. Оно может быть смертельно опасно для нашей экономики.

Нина Ильинична Макарова. В докладе прозвучало, что эти тенденции прослеживаются в последние 20 лет. Это соответствует периоду ускорения процесса глобализации. Если мы взглянем на идеологию Нового времени, то она основана на индивидуализме, на потенциальной возможности каждого человека реализовать себя в том деле, который он или она выберут, в том числе в предпринимательстве. Для реализации этой идеи должны быть созданы в обществе примерно равные условия для всех. Теперь получается, что эта идеология меняется. Почему? Если посмотреть на крупнейшие транснациональные компании, то там львиная доля капитала принадлежит трем игрокам. Это США, Япония и Германия. Все остальные имеют меньший по сравнению с ними капитал. Вероятно, я рассуждаю как дилетант, но мне кажется, что эти компании, для того чтобы им поддерживать конкуренцию со стороны таких поднимающихся экономик, как китайская, должны себя защищать, как «хороших» монополистов.

Что касается того, что монополия хороша для государственного бюджета. Возможно, она и хороша, но государство – это, прежде всего, люди. А реальному человеку перспектива нужна, возможность приложить свои силы. Соберет государство налоги, 70 % из них уйдет за рубеж, остальное оно раздаст в виде пособий и пенсий. Производство при этом не развивается, люди из страны уезжают. Нужно дать возможность расти мелкому и среднему бизнесу, чтобы монополии на лаврах не почивали.

И.В. Князева. Начну с мнения о присутствии фактора ментальности при развитии конкуренции и монополии. Интересный поворот в нашем обсуждении. Ментальность действительно есть, и я бы не брала столь короткий период, 70 лет советской власти, а я бы взяла более длительный период времени. Наверное, здесь есть и национальные, и религиозные корни, если рассматривать Россию, и хотелось бы привести только один пример, который очень плохо ложится на нашу почву. Этот пример, связанный с деятельностью картелей и так называемой «сдачей» картелей или информирование антимонопольных органов о наличии картеля одним из его участников. В Америке и в Европе эта ситуация очень хорошо сложилась, наверное здесь протестантские вещи какие-то работают – не знаю, не буду говорить. У нас же в России выйти из картеля, представить информацию и согласиться сотрудничать, как говорится, со следствием – у нас эта ситуация практически не работает. Это одна из причин, почему у нас картели практически не выявляются. Только при помощи экономических методов анализа выявить его практически невозможно. Должна появиться сторона, кому этот картель станет невыгоден. Это один из ментальных моментов.

Второй момент, о чем я все-таки не могу не сказать – это о существовании монополий в царской России. Россия уникальная страна, и с середины позапрошлого века в России практически все основные процессы были высоко монополизированы. Это была единственная страна, где широко практиковались опты, а сейчас мы говорим: было развито синдикатистское движение – высоченный уровень монополизации оптово-сбытовых процессов, такого нигде в мире не было. Синдикаты сахара, пеньки,

льна и т. д. И не зря в 90-е гг. позапрошлого века направляли представителей экономической науки и правительства в Америку, для того чтобы узнать, как закон Шермана работает. В России действительно в это время что-то менялось, но монополия была, к великому сожалению, всегда. В общем, что касается ментальности, она присутствует.

Я ухожу от слова «монополия», потому что монополия – это не тот аспект. Я думаю, что нужно рассматривать эффективность крупных компаний на двух слоях в двух плоскостях. Это мелкотоварное производство, в первую очередь рынки услуг, конечно и рынки крупного обобщественного производства, где действительно невозможно и недопустимо наличие мелких лавочников. Это формирование той идеальной рыночной картины, которая сформировалась все-таки в Японии. Государство создает и они имеют шикарнейший планктон, они культивируют малый и средний бизнес, выращивают, поддерживают, формируют его всеми возможными способами, мало-средний бизнес. И вместе с тем они создали условия для прекрасно функционирующих крупнейших компаний на олигополистических рынках.

С.П. Исаков. Что-то она стагнирует уже 20 лет – Япония.

И.В. Князева. Нам бы так стагнировать. Понимаете, это тоже философия с экономикой помешанная. И в заключение я хотела бы сказать теми словами, которые признаны сегодня во всем антимонопольном и антиконкурентном законодательстве: надо защищать не конкурентов, а конкуренцию.

О.А. Донских. Очень коротко. В первых, мне было действительно интересно, были очень любопытные повороты.

У меня есть возражения, пожалуй, по всем тезисам из тех, что здесь сказаны. Например, монополия и лицензирование. Есть кока-кола, вредный напиток.

И.В. Князева. Это Вам так кажется, что он вредный.

Р.А. Гусейнов. Пока справку от врача не принесете, что он вредный – я не поверю.

Н.Л. Чубькина. А врач справку не даст, он жить хочет.

О.А. Донских. Это совершенно понятно, потому что хороший пример к вопросу о том, что защищает монополия.

Даже в Австралии, где очень чистые продукты питания, врачи выступали против продажи некоторых продуктов. Скажем, по признаку резко превышенного содержания сахара. Но, несмотря на это, такие продукты делаются и продаются. Но главное, я думаю, в каком-то смысле мы упираемся в культуру. Это можно называть ментальностью. И тогда экономика или работает, или не работает. Есть очень хорошие примеры. Есть утопическое государство, которое просуществовало 150 лет. В Южной Америке иезуиты построили государство, так называемые «редукции». В провинции Парагвай. Там были индей-

цы гуарани. Но с индейцами других племен это не работало. Это удивительная вещь!

У греков, вот этот взлет V в. до н. э. Это же потрясающая вещь! Греческая культура построена на «агоне» – на состязательности. Они состязались во всем, они друг друга оскорбляли все время. Ни один человек не мог быть уверен, что он выживет в этом обществе, его выгоняли. Фемистокл, благодаря которому Афины стали Афинами, который добился того, что лаврийские серебряные рудники стали национальным достоянием, – он кончил жизнь, управляя тремя персидскими городами. Его выгнали. Сократ... И вот это все угасло, как только стало римской провинцией.

Что такое всеобщая демократия? Ее нет, всеобщей демократии, как нет, например, всеобщего христианства, одинакового везде. Оно везде приобретает свои черты. Так что монополия и конкуренция, я думаю, во всех странах оказываются разными.

Р.А. Гусейнов. Есть же всеобщая экономика!

О.А. Донских. Нет, есть всеобщая связь! А есть ли всеобщая экономика, я не знаю. Здесь сидят экономисты, вы, наверное, знаете. Спасибо большое всем за участие!