

## *Регулирование нормы прибыли*

*Не подумайте, что я критикую Американскую систему.*

*Аль Каноне.*

В США органы регулирования зачастую используют показатель нормы доходности (**ROR** — *rate of return*), для того чтобы ограничить норму прибыли на капитал предприятий в отраслях коммунального хозяйства, например, в электро- и газоснабжении. Хотя контроль за ROR может улучшить положение потребителей, он препятствует эффективной деятельности фирм. Обычно неэффективность, называемая эффектом Аверча-Джонса, проявляется в стремлении к избыточным инвестициям в капитал [Averch, Johnson, 1962].

Следствия регулирования ROR можно проследить на примере коммунального предприятия. Предположим, оно использует труд ( $L$ ) и капитал ( $K$ ) для производства электроэнергии<sup>1</sup>. Нерегулируемая монополия производит меньший выпуск, но для использует наиболее эффективное соотношение труда и капитала. Поэтому она нанимает рабочих до тех пор, пока последний доллар, потраченный на оплату их труда, будет приносить более одного доллара отдачи. Это же характерно и для капитальных ресурсов. Производитель выбирает способ производства через выбор соотношения  $K$  и  $L$  так, чтобы максимизировать монопольную прибыль<sup>2</sup>.

Норма доходности фирмы определяется как соотношение её прибыли (выручка минус операционные затраты, включающие амортизацию) к стоимости капитала  $P_k K$ :

$$ROR = \frac{PQ - wL - uK}{P_k K} \quad (20.1)$$

---

<sup>1</sup> Математический анализ по Такаяма (1969), можно найти на [www.awlonline.com/carlton\\_perloff](http://www.awlonline.com/carlton_perloff) “Averch Johnson”. Соответствующий графический анализ взят из Zajak (1970), Baumol и Klevorick (1970). Однако на графиках, приведенных в этой книге, показано, что производитель является естественным монополистом, тогда как указанные выше авторы рассматривают производственную функцию с отрицательным эффектом масштаба.

<sup>2</sup> Связь между объемами труда и капитала, необходимыми для производства определенного объема выпуска, описывается производственной функцией  $Q = f(K, L)$ . Определяемая выпуском прибыль также зависит от объемов использованных труда и капитала:  $Pr(Q) = Pr(f(K, L))$ . Выбирая  $L_m$  труда и  $K_m$  капитала, производитель максимизирует свою прибыль на монопольном уровне  $Pr_m(f(L_m, K_m))$ .

, где  $w$  — плата за одну единицу труда,  $u$  — издержки использования капитала (самим предприятием или при сдаче внаем в течение одного периода)<sup>3</sup>, и  $P_k$  — цена единицы капитала.

В пользу использования ROR говорит тот факт, что это облегчает сравнение предприятий разных размеров. Например, фирма, владеющая большим заводом, будет получать большую прибыль по сравнению с фирмой, владеющей маленьким заводиком, но обе компании будут характеризоваться одинаковой нормой прибыли на каждую единицу капитала (или каждый квадратный метр производственных площадей).

Если ROR, рассчитанная с помощью формулы 20.1, равна нулю, то прибыль является нормальной или конкурентной (производитель не получает сверхприбыли). ROR нерегулируемой монополии, как правило, выше, чем при конкуренции. Поэтому многие регулирующие органы предпочитают устанавливать так называемую «справедливую норму доходности», границы которой, однако, весьма расплывчаты. Некоторые из них устанавливают данный показатель на уровне среднеотраслевого в нерегулируемых секторах экономики. В таблице 20.2 приведены показатели ROR регулируемых отраслей в середине 1970-х гг., то есть до начала дерегулирования.

**Таблица 20.2.**

***Норма прибыли на капитал (в %-ах) в регулируемых отраслях с 1974 по 1977гг.***

<b>Отрасль</b>	<b>ROR на капитал, рассчитанная по балансовой стоимости активов<sup>а</sup></b>	<b>ROR на капитал (рыночная оценка)<sup>б</sup></b>
Электроэнергетика	8,3	5,8
Транспортировка газа	9,7	5,7
Коммунальное газоснабжение	10,9	6,1
Телефонная связь	8,7	5,8

<sup>3</sup> Издержки пользования капиталом ([www. awlonline.com/carlton\\_perloff](http://www.awlonline.com/carlton_perloff) “Turning an asset price”) равны  $u = (r + \delta - p'_k/p_k)$ , где  $r$  — ставка процента,  $\delta$  — норма амортизации,  $p_k$  — прирост цены капитального актива (производная по времени), и  $p'_k/p_k$  — темп роста стоимости капитала (процентное изменение цены актива с течением времени).

Железнодорожные перевозки	6,0	4,2
Воздушные перевозки	5,0	3,7
Грузоперевозки	7,9	6,1
Нерегулируемый сектор услуг		6,6

<sup>a</sup> рассчитана как сумма средневзвешенной балансовой стоимости нераспределенной прибыли, дивидендов, процентных платежей, деленная на балансовую стоимость капитала

<sup>b</sup> норма прибыли на инвестированный капитал рассчитывается как сумма рыночных средневзвешенных процента, дивидендов, амортизации, деленная на рыночную стоимость всех ценных бумаг отрасли (таких как акции и облигации).

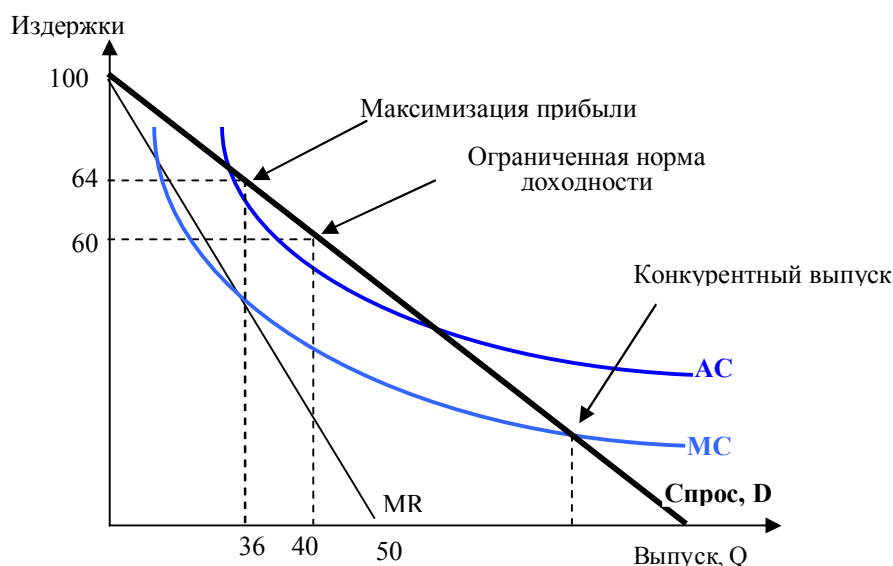
Регулируемое предприятие может понизить свою ROR по сравнению с монопольным уровнем, либо снижая объемы прибыли, либо увеличивая объем капитальных ресурсов (или и то и другое одновременно). Но если допустимый уровень ROR превышает тот же показатель в конкурентной отрасли, фирма имеет возможность получить большую прибыль, делая дополнительные капитальные инвестиции. Поэтому, как отметили в своем исследовании Аверч и Джонсон, регулируемая фирма имеет стимул увеличивать соотношение «капитал–труд» (а значит, производить неэффективно) для того, чтобы максимизировать собственную прибыль. То есть естественная монополия могла бы производить товар с более низкими издержками и при меньшем соотношении «капитал–труд». Обычно фирма использует капитал и труд в пропорции, при которой издержки производства заданного выпуска минимизируются. Однако при регулировании ROR объем капитальных ресурсов оказывается в центре внимания. Чем больше объем капитала, тем, при постоянных затратах других ресурсов, меньше ROR (см. формулу 20.1), тем большую прибыль может заработать фирма, поддерживая ROR ниже установленного уровня. Наличие излишних капитальных инвестиций можно проиллюстрировать с помощью следующего примера.

**Пример.** Местная электростанция производит электричество, используя труд и капитал. Предположим, что обратная функция спроса на электричество

составляет  $P(Q)=100-Q$  (20.2), где  $P$  — цена,  $Q$  — количество потребляемого электричества.

Заработная плата,  $w$ , и издержки использования капитала,  $u$ , равны между собой и составляют \$168. Ставка процента,  $r$ , — 10%, амортизация отсутствует. Цена покупки капитальных ресурсов составляет \$1680.

Количество произведенного электричества есть функция от использованных труда и капитала  $Q=f(L,K)=LK$  (20.3). Для такого вида производственной функции характерна возрастающая отдача от масштаба. При увеличении используемых труда и капитала в два раза выпуск возрастает четырехкратно:  $(2L)(2K)=4LK=4Q$ . Это значит, что электростанция является естественной монополией со снижающимися средними и предельными издержками, как это показано на рисунке 20.5.



**Рис. 20.5.** Регулирование нормы прибыли на капи-

Таблица 20.3 показывает, какой объем выпуска может произвести предприятие, используя различные комбинации труда и капитала. В отсутствие регулирования и затраченных 6 единицах труда и 6 капитала электростанция производит 36 единиц электроэнергии, максимизируя прибыль на уровне \$288.

Так как заработная плата равна издержкам использования единицы капитала и производственная функция симметрична относительно  $L$  и  $K$ , наименее затратным способом производства является использование труда и капитала в равных пропорциях, поэтому соотношение «капитал–труд» будет равно 1. Производя

прибылемаксимизирующий выпуск, равный 36, фирма использует по 6 единиц труда и капитала, её издержки равняются  $\$2016 = wL + uK = (168 \cdot 6) + (168 \cdot 6)$ . Но тот же выпуск можно произвести, используя 4 единицы труда и 9 единиц капитала (ROR в этом случае будет меньше) с издержками, равными  $\$2184 = wL + uK = (168 \cdot 4) + (168 \cdot 9)$ , что на 8,33% выше, чем при использовании 6 единиц труда и капитала (См. таблицу 20.3).

## Регулирование нормы прибыли (ROR)

Капитал (K)	Труд (L)	Выпуск (Q)	Цена (P)	Прибыль (Pr)	Соотношение "капитал- труд"(K/L)	Норма прибыли (ROR)	Потребительский излишек (CS)	Общественное благополучие (W)
5	4	20	80	88	1,25	1,05%	200,0	288,0
5	5	25	75	195	1,00	2,32%	312,5	507,5
5	6	30	70	252	0,83	3,00%	450,0	702,0
5	7	35	65	259	0,71	3,08%	612,5	871,5
5	8	40	60	216	0,63	2,57%	800,0	1016,0
5	9	45	55	123	0,56	1,46%	1012,5	1135,5
6	4	24	76	144	1,50	1,43%	288,0	432,0
6	5	30	70	252	1,20	2,50%	450,0	702,0
<b>6</b>	<b>6</b>	<b>36</b>	<b>64</b>	<b>288</b>	<b>1,00</b>	<b>2,86%</b>	<b>648,0</b>	<b>936,0</b>
6	7	42	58	252	0,86	2,50%	882,0	1134,0
6	8	48	52	144	0,75	1,43%	1152,0	1296,0
6	9	54	46	-36	0,67		1458,0	1422,0
7	4	28	72	168	1,75	1,43%	392,0	560,0
7	5	35	65	259	1,40	2,20%	612,5	871,5
7	6	42	58	252	1,17	2,14%	882,0	1134,0
7	7	49	51	147	1,00	1,25%	1200,5	1347,5
7	8	56	44	-56	0,88		1568,0	1512,0
7	9	63	37	-357	0,78		1984,5	1627,5
8	4	32	68	160	2,00	1,19%	512,0	672,0
<b>8</b>	<b>5</b>	<b>40</b>	<b>60</b>	<b>216</b>	<b>1,60</b>	<b>1,61%</b>	<b>800,0</b>	<b>1016,0</b>
8	6	48	52	144	1,33	1,07%	1152,0	1296,0
8	7	56	44	-56	1,14		1568,0	1512,0
8	8	64	36	-384	1,00		2048,0	1664,0
8	9	72	28	-840	0,89		2592,0	1752,0
9	4	36	64	120	2,25	0,79%	648,0	768,0

9	5	45	55	123	1,80	0,81%	1012,5	1135,5
9	6	54	46	-36	1,50		1458,0	1422,0
9	7	63	37	-357	1,29		1984,5	1627,5
9	8	72	28	-840	1,13		2592,0	1752,0
9	9	81	19	-1485	1,00		3280,5	1795,5
<b>9,02</b>	<b>9,02</b>	<b>81,36</b>	<b>18,64</b>	<b>-1514,19</b>	<b>1,00</b>		<b>3309,8</b>	<b>1795,6</b>
10	10	100	0	-3360	1,00		5000,0	1640,0

*Примечание:* Не указана отрицательная норма доходности.

$w=u=168$ ;  $r(\text{ставка процента}) = 10\%$

При соотношении количеств труда и капитала, необходимом для максимизации прибыли, ROR не максимизируется. Например, в точке  $L=6$ ,  $K=6$ , ROR составляет 2,86%, по сравнению с точкой  $K=5$ ,  $L=7$ , где ROR равняется 3,08% при прибыли в \$259.

Если регулирующие органы установят допустимую ROR на уровне 1,61%, монополист будет пытаться максимизировать прибыль при данном ограничении  $ROR \leq 1,61\%$ . Для этого он должен снизить прибыль или увеличить количество используемого капитала  $K$ , или же делать и то, и другое.

Монополист может удовлетворить ограничение, увеличив число единиц капитала с 6 до 8 и снизив число используемых единиц труда с 6 до 5. Выпуск монополиста возрастет на 11% (с 36 до 40 единиц). Для того, чтобы продать дополнительный выпуск, необходимо уменьшить цену с \$64 до \$60. В результате этого прибыль упадет со \$288 до \$216. Поэтому снизившийся объем прибыли и увеличившийся объем капитала уменьшат норму прибыли с 2,86 до 1,61%, «справедливой» нормы прибыли.

Так как соотношение  $L/K$  составляет не 1, а 1,6, производство неэффективно. Производство 40 единиц выпуска при  $L=5$  и  $K=8$  стоит \$2184, тогда как при  $L=K=6,32$  затраты составляют \$2125.

Как и предполагалось, ответом на регулирование естественной монополии стало чрезмерное инвестирование в капитал<sup>4</sup>. Покупатели выиграли от снижения цены, потребительский излишек увеличился на 23%, а общественное благосостояние (потребительский излишек плюс прибыль минус административные издержки регулирования) — на 8,5%, при условии, что административные издержки незначительны.

**Графический анализ.** На рисунке 20.5 показаны три возможных «равновесных» точки, выделенные жирным шрифтом в таблице 20.3. Первая характеризуется максимумом прибыли ( $Q=36$ ) и определяется исходя из равенства предельного дохода и предельных издержек. При регулировании ROR выпуск выше ( $Q=40$ ) и потребительский излишек больше. В точке максимизации общественного благосостояния («первое наилучшее», конкурентное равновесие) ( $Q=81,38$ ) рыночная цена равна предельным издержкам. Наиболее дешево произвести данный выпуск можно при использовании 9,02 единиц труда и капитала. Несмотря на то, что в этой точке наблюдается максимизация общественного благосостояния при эффективном потреблении и производстве, такое решение не всегда приемлемо из-за того, что средние издержки выше цены (см. Рис. 20.5), поэтому производитель нуждается в субсидии на сумму в \$1515,4 (см. Таблица 20.3).

На данном примере можно увидеть, что при оптимальном регулировании выпуск в два раза больше, чем при регулировании ROR на капитал ( $81,38 > 40$ ). Возникает вопрос: может ли регулирование ROR привести к конкурентному объему выпуска? Ответ будет отрицательным до тех пор, пока ROR будет больше нуля. На рис. 20.5 и в таблице 20.3 показано, что в точке максимума общественного благосостояния (при конкурентном выпуске) прибыль будет отрицательна, следовательно и ROR тоже будет отрицательна.

Несмотря на неэффективность регулирования ROR, благосостояние общества может увеличиться при условии, что выигрыш от более низких цен и более высокого выпуска превысит потери от неэффективности<sup>5</sup>. Однако при прямом

---

<sup>4</sup> Некоторые экономисты утверждают, что регулирование нормы доходности приводит не к чрезмерному инвестированию, а к недоинвестированию в капитал в случае, если фирма максимизирует не прибыль, а объем продаж. [Bailey, 1973].

<sup>5</sup> См. Klevorick (1971), Bailey и Coleman (1971), Sheshinski (1971).

регулировании цен последняя снижается без потерь эффективности, поэтому теоретически такой тип регулирования более предпочтителен.

**Эмпирическое доказательство.** Три исследования начала 70-х гг. прошлого века доказали, что регулирование нормы доходности существенно изменило положение дел в электроэнергетической отрасли [Courville, 1974; Peterson, 1975; Spann, 1974]. Например, Курвил оценил чрезмерное инвестирование в капитальные ресурсы в среднем на уровне 12%. Его исследования были однако подвергнуты критике с технических позиций [McKay, 1977].

Другие исследования не подтвердили ни чрезмерного [Smithson, 1987], ни недостаточного инвестирования в капитал [Baron, Toggart, 1977]. В общем, эмпирического свидетельства эффекта Аверча-Джонсона не найдено. Однако считается, что регулирование ROR на капитал делает производство неэффективным. В США регулирующие органы отказались от такого вида политики, чего нельзя сказать о других странах.

### **Влияние качества**

*Мы оказались в интересном положении, стоя одной ногой на куске мыла, а другой — в сточной канаве.*

Командир Пирс

Даже если регулирование цен и нормы доходности позволяет снизить цены, оно порождает немало животрепещущих вопросов. Например, подвергающиеся регулированию фирмы начинают снижать качество своих продуктов или уменьшать их ассортимент (см. [Archibald, 1964; Stigler, 1968d; White, 1972], [www.awlonline.com/carlton\\_perloff](http://www.awlonline.com/carlton_perloff) “Drugs”). Общество вынуждено выбирать между низким качеством за низкую цену и высоким качеством за высокую. Исключение составляет смешанное регулирование — одновременное установление цен и входных барьеров.

Для целей нашего анализа (основываясь на исследовании Уайта [White, 1972]) предположим, что качество есть побочный продукт фирмы. Например, основной продукт производителя — это авиаперевозки, а побочный — организация питания на борту самолета или показ фильмов во время полета.

Побочный продукт оказывает влияние на величину спроса на основной продукт, производится и потребляется одновременно с ним. Например, потребитель вероятнее всего воспользуется услугами некоторой конкретной авиакомпании, если, при прочих равных условиях, она на борту самолета предоставляет питание. Кроме того, потребитель может им воспользоваться, лишь сев в самолет.

Цена билета и ограничения входа на рынок пассажирских авиаперевозок влияют на число предлагаемых блюд и их качество (или их качественные аналоги)<sup>6</sup>. Предположим, что пассажирские авиаперевозки не регулируются и путешествие по воздуху не включает в себя питание на борту самолета. Спрос на авиаперелеты описывается функцией  $Q_F$ , а спрос одного пассажира на питание на борту самолета в течение одного перелета  $Q_M$  зависит от цены билета на самолет  $P_F$  и от цены питания  $P_M$ :

$$Q_F = Q_F(p_F, p_M)$$

$$Q_M = Q_M(p_F, p_M)$$

Общее количество обедов во время полета составит  $Q_F Q_M$ . Предположим также, что средние и предельные издержки авиаперевозок ( $m_F$ ) и организации питания на борту ( $m_M$ ) постоянны.

Если в отрасли действует значительное число авиакомпаний, её можно охарактеризовать как конкурентную. Цена билета и питания на борту будут равны их предельным издержкам:  $p_F = m_F$  и  $p_M = m_M$ . Если же отрасль монополизирована, то цены будут установлены выше предельных издержек:  $p_F > m_F$  и  $p_M > m_M$ .

Конкурентное строение отрасли способствует более широкому выбору уровня качества предлагаемого авиаперелета. Перелеты с многоразовым питанием или с более высоким его качеством будут стоить дороже. Например, полет первым классом стоит дороже по сравнению с туристическим классом из-за лучшего питания, более удобных сидений и др. Монополия же может обеспечить несколько иной набор качественных характеристик полета по сравнению с конкурентной отраслью (см. материал о связанных продажах в Главе 11).

---

<sup>6</sup> В своем исследовании [White, 1972] Уайт показал, что аналогичные результаты достижимы для других качественных показателей, таких как роскошные залы ожидания или фильмы, показываемые на борту самолетов. Шмалензи и Панзар [Schmalensee, 1977; Panzar, 1979] исследовали другие аспекты качества пассажирских авиаперевозок, такие как фактор наполняемости рейсов и частота полетов. См. также [Douglas, Miller, 1974].

Если регулирующие органы закрывают вход в отрасль и устанавливают единую для всех цену,  $p_F^*$ , которая вообще-то должна устанавливаться в зависимости от качества обслуживания, спрос на пассажирские авиаперевозки будет зависеть от уровня единой цены и качества питания на борту самолета,  $Q_F = Q_F(p_F^*, p_M)$ . Из-за невозможности установить более низкие цены фирма может привлечь клиентов, только обеспечив более качественное обслуживание. Если предоставление дополнительных блюд приносит дополнительную прибыль фирме, она будет стремиться разнообразить меню. Каждая из фирм будет поступать так до тех пор, пока дополнительная прибыль в расчете на одного пассажира не снизится до нуля. То есть, чистый доход авиакомпании,  $p_F^* - m_F$ , будет равен предельным издержкам обеспечения пассажиров питанием,  $Q_F m_F$ .

Таким образом, регулируемые компании-конкуренты будут увеличивать качество предоставляемых услуг до тех пор, пока «переманивание» клиентов будет приносить дополнительный доход. Такая конкуренция приведет к снижению прибылей до нулевого уровня, потому что предельные издержки по предоставлению питания на борту постоянны. Благодаря единой цене,  $p_F^*$ , каждая из фирм выберет один и тот же уровень качества обслуживания:  $Q_F = (p_F^* - m_F) / m_F$ .

Регулируемая монополия обеспечивает более низкий уровень качества по сравнению с конкурентной отраслью, регулируемой через назначение цен.

Каждый из конкурентов верит, что увеличение числа как проданных билетов, так и бортовых обедов будет бесконечным: кривая спроса на их услуги абсолютно эластична. Регулируемая монополия, наоборот, знает, что спрос на её услуги характеризуется отрицательным наклоном, поэтому увеличение разнообразия меню приведет к ограниченному росту продаж билетов. Поэтому можно констатировать следующий факт: регулируемая конкурентная фирма имеет больше стимулов к повышению качества своих продуктов по сравнению с монополией<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Прибыль регулируемой фирмы при опущенной «сверху» цене билета и свободной цене обеда составляет

$$\pi = (p_F^* - m_F) Q_F - m_M Q_M Q_F.$$

Оптимальное число предоставляемых обедов определяется при дифференцировании  $\pi$  по  $Q_M$  и присваивании полученному выражению нулевого значения:

$$\frac{d\pi}{dQ_M} = (p_F^* - m_F) \frac{\partial Q_F}{\partial Q_M} - m_M Q_M \frac{\partial Q_F}{\partial Q_M} - m_M Q_F = 0.$$

Из проделанного анализа следуют пять основных выводов. Во-первых, регулируемая через установление цен конкурентная отрасль предлагает более качественные услуги по сравнению с монополией. Во-вторых, регулируемая конкурентная отрасль обслуживает большее число клиентов по сравнению с монополией. В-третьих, чем выше устанавливаемая регулирующими органами цена билета  $p_F^*$ , тем выше ожидаемая прибыль и тем более высоко качество услуг отрасли. В-четвёртых, авиаперевозчики несут убытки из-за регулирования и введения запрета на различие в качестве обслуживания. Регулирование монополии же может как нанести ущерб, так и благоприятствовать производителям услуг, так как более низкая цена компенсирует снижение числа предлагаемых качественных услуг. В-пятых, рост цен на авиабилеты в результате регулирования не преумножит прибыль, потому что конкуренты будут увеличивать качество услуг до тех пор, пока дополнительная выручка не упадет до нуля<sup>8</sup>.

После принятия Закона о дерегулировании авиаперевозок в 1978 г. некоторые из данных гипотез могут быть проверены эмпирически. Например, должно наблюдаться большее разнообразие качества услуг наряду со снижением их среднего уровня. Факты, приведенные ниже, доказывают это.

---

Упростив, получим:

$Q_M = \frac{p_F^* - m_F}{m_M} - Q_F / \frac{\partial Q_F}{\partial Q_M}$ . Данное выражение характерно как для конкурентного, так и для монопольного строения рын-

ка. Для конкурентных фирм, однако,  $dQ_F/dQ_M = \infty$ . Поэтому  $Q_M$  больше для регулируемых конкурентных фирм при прочих равных условиях.

<sup>8</sup> Некоторые исследователи говорят о том, что у регулируемых фирм часто есть более сильные стимулы производить высококачественные продукты, особенно если производство капиталоемко. См. Schmalensee (1979b, 33), Kahn (1970, 21-26) и Spence (1975). См. Crew Kleindorfer (1978) и Telson (1975) для естественных монополий при выборе ими чрезмерного уровня надежности. См. Panzar (1979) для регулируемых рынков монополистической конкуренции.

## К о н т р о л ь   а р е н д н о й   п л а т ы

Регулирование конкурентных рынков может снизить их эффективность. Во многих городах мира государственные органы регулируют ставки арендной (квартирной) платы для того, чтобы поддерживать их уровень ниже конкурентного. Результат проведения данной политики – превышение спроса на аренду квартир над их предложением.

Такой контроль приводит к перераспределению благосостояния от владельцев квартир к квартиросъемщикам. Он также снижает стимулы к возведению нового жилья, усиливая дефицит жилой площади в долгосрочном периоде. По той же причине владельцы не заинтересованы в том, чтобы содержать жилищный фонд в надлежащем состоянии, поэтому он «стареет» гораздо быстрее.

Контроль арендной платы применяется по всему миру. Большая доля жилфонда Великобритании, Швеции, городов Мехико, Нью-Йорка, Беркли и Сан-Франциско находится под таким контролем. В 200 городах США (50 из которых находятся в штате Калифорния) арендная плата регулируется. Однако по закону 1999г. штата Калифорния в 5 городах штата данный тип регулирования отменен.

Олсэн в своем исследовании 1972 года отмечает, что в 1968г. в Нью-Йорке квартиранты, желающие снять жилплощадь у контролируемых владельцев, не могли этого сделать в 4,4% случаев и потребляли на 9,9% больше других товаров, по сравнению с тем, если бы регулирование арендной платы отсутствовало [Olsen, 1972].

В качестве вывода можно отметить, что реальный доход квартиросъемщиков вырос на 3,4%, благодаря чему менее обеспеченные семьи выигрывали по сравнению с более обеспеченными. Издержки, которое понесли владельцы жилья вследствие регулирования, оказались, однако, в два раза выше выигрыша квартиросъемщиков.

В работе Эпла говорится о том, что с увеличением численности населения вероятность регулирования квартирной платы возрастает [Epple, 1978]. Насколько можно ожидать, старожилы рынка сдаваемого в аренду жилья будут меньше сопротивляться введению регулирования по сравнению с «новичками». Также исследователь делает вывод о том, что контроль уровня арендной платы, скорее всего, будет иметь место в обществах с более устоявшимся институтом аренды, что позволит более успешно перераспределять богатство в пользу нанимателей при ограниченном предложении жилья.

*Источник:* Olsen (1972), Epple (1987), Tessler, Ray. “Дело о регулировании арендной платы выиграно в Высшем Суде”. Хроники Сан-Франциско от 25 февраля 1988г.; “Регулирование арендной платы в Беркли и в четырех других городах оно отменяется с 1 января”. [www.sfgate.com](http://www.sfgate.com), от 22 декабря 1998г.

## Монополизация конкурентных отраслей

Государство зачастую регулирует конкурентные отрасли, снижая конкуренцию внутри них, а также общественное благосостояние. Государственное регулирование неэффективно из-за ошибок и лоббирования интересов заинтересованных групп через законодательные органы. Некоторые примеры из предыдущих глав были посвящены тому, как регулирование снижает остроту конкурентной борьбы на рынке. Вход на рынок услуг таких профессий как инженеры-электрики, риэлторы, юристы, врачи (см. Пример 20.3) ограничен или был ограничен, а цены на услуги — зафиксированы государственными органами. Согласно инструкции по реализации сельскохозяйственной продукции (Agricultural marketing orders) фермерам разрешено объединять усилия в целях снижения объемов производства и проведения ценовой дискриминации (см. Приложение 9А). В некоторых отраслях запрещена реклама, содержащая информацию о ценах предлагаемых продуктов. Такое запрещение на рекламу способствует усилению монопольной власти некоторых фирм, основанной на асимметрии информации, и выливается в повышение цены продукта. В примере 20.5 показано то, как регулирование арендной платы приводит к росту неэффективности и перераспределению дохода. Ниже будут рассмотрены два типа поведения государственных органов, наносящего ущерб потребителям и снижающего эффективность: ограничения на число производителей отрасли и регулирование сельского хозяйства через установление цен и ограничение объемов производства.

### Ограничения входа

*Каждый приличный человек стыдится государства, в котором живет*

*Г. Л. Мэнкен*

Государство ограничивает вход во многие из отраслей. Например, законодательство о лицензировании услуг предполагает сдачу экзамена всеми производителями услуг в некоторой отрасли (см. Пример 20.3). Если экзамен достаточно сложен, это предотвратит вход потенциальных конкурентов. Так в 18

штатах США продавцы автомобилей обязаны получить сертификат для того, чтобы создать новую дилерскую сеть [Oliver, 1988]. Потенциальные конкуренты компании Почта США не могут использовать обычные почтовые ящики для доставки корреспонденции. Ограничения входа на рынок характерны для таких разных отраслей как авиаперевозки, такси, медицинское обслуживание и коммунальное обслуживание. В данном разделе будет рассмотрено, как государство, контролируя число выдаваемых лицензий, ограничивает вход на рынки<sup>9</sup>.

Государственные органы, ограничивая вход на рынок, создают искусственный дефицит и тем самым повышают цены. Рост цен приводит к перераспределению общественного благосостояния от потребителей к производителям. Проводя такую политику, государство создает новые права собственности — права на осуществление производства в данной отрасли — и передает их немногочисленным «счастливчикам».

Когда ограничения входа создаются впервые, права и лицензии предоставляются уже действующим фирмам на безвозмездной основе, «в наследство». Новые же фирмы не могут войти в отрасль без лицензирования. Если государственные органы не пожелают выдать новые лицензии, то потенциальные конкуренты смогут войти в отрасль, только если одна из фирм-«старожилов» решит покинуть её, продав свою лицензию «новичку». В результате этого число фирм в отрасли останется постоянным.

Дополнительная прибыль от продажи этих лицензий достается непосредственно первоначальным их владельцам. Поэтому он продает лицензию по дисконтированной стоимости потока возможных будущих прибылей. Таким образом, новички не могут получить сверхприбыль, приобретая такие лицензии, несмотря на то, что потребители продолжают переплачивать за продукт, который те производят. И только те несколько «счастливчиков», кто заполучил лицензии бесплатно, выигрывают от введения лицензирования.

---

<sup>9</sup> Не следует путать «ограничения входа» с «долгосрочными барьерами», которые мы определили как преимущество одной фирмы перед другой, позволяющее первой зарабатывать сверхприбыль в долгосрочном периоде. Если государство принуждает всех участников отрасли к лицензированию деятельности и уплате лицензионного взноса, оно создает барьер входа в отрасль через рост издержек, но никоим образом не дает преимуществ одним фирмам отрасли перед другими.

Возможно, лоббирование компаниями своих интересов в правящих кругах приводит к ограничению законодателями числа выдаваемых лицензий. Экономисты часто называют такие попытки лоббирования поведением «в поисках ренты» (*rent-seeking*): фирмы готовы затрачивать собственные ресурсы, чтобы получить доступ к созданной руками государства монопольной прибыли. Результаты лоббирования окупают затраты на его проведение, если дополнительная прибыль (рента) будет увеличиваться до тех пор, пока предельные издержки не сравняются с предельной ожидаемой выручкой<sup>10</sup>.

Существует множество примеров тому, как государство закрывает вход на рынок через ограничение числа выдаваемых лицензий. В Калифорнии действовал закон, разрешающий только одной фирме заниматься разведением рыбы, в результате, норма прибыли на капитал данной фирмы составила 1200% за первый год. Другой законопроект был нацелен на монополизацию оптовой торговли пивом (см. Пример 12.5 и 20.6). В некоторых штатах для торговли спиртными напитками необходимо получить специальную лицензию, из-за ограниченного числа которых их цена на свободном рынке превышает \$100.000.

Один хорошо известный пример отрасли с ограниченным входом — услуги таксистов. Некоторые городские администрации практически каждой из стран ограничивают число лицензий на осуществление данного вида деятельности (частично эффект вытеснения конкурентов «возмещается» установлением фиксированных цен на услуги такси). Вход на этот рынок ограничен тем, что каждый водитель должен обладать особой лицензией (металлическим значком), число которых регулируется городской администрацией. Новый водитель такси может начать оказывать услуги только в том случае, если купит лицензию (значок) у одного из работающих таксистов. В результате, настоящие владельцы медальонов присваивают будущие доходы других таксистов, продавая им лицензию по завышенной цене. В середине 80-х покупка такой лицензии обходилась таксистам в Нью-Йорке в \$100.000, в Бостоне в \$140.000, а в Вашингтоне всего лишь в стоимость полуразвалившегося автомобиля [Oliver, 1988]. К 1993 г. цена лицензионного значка в Нью-Йорке поднялась до \$182.000.

---

<sup>10</sup> Питмэн (Pittman) в своей работе 1988 г. показал, рентоориентированное поведение будет наблюдаться в наибольшей вероятностью в отраслях с высокой концентрацией.

## Пивная угроза

Калифорнийские законодатели с трудом пробили дорогу законопроекту о монополизации (точнее моносонизации) оптового рынка пива. Закон требовал от производителей пива продавать его только одному оптовому покупателю в пределах обозначенных районов. До этого 90% произведенного пива поставлялось оптовикам согласно эксклюзивному договору. Тем не менее, оптовики стремились применить на практике новый закон для того, чтобы полностью контролировать поставки пива. Но в то же время они опасались судебного разбирательства, так как антимонопольное законодательство запрещало подобные эксклюзивные контракты.

Розничные продавцы пива, такие как сети магазинов, а также Министр Юстиции США были против принятия данного закона. Общий суд вместе с Союзом потребителей объявили Закон Наихудшим Законом Года из-за его направленности на интересы узкого круга лиц. После этого штаты Индиана, Нью-Джерси и Нью-Йорк приняли на вооружение данный законопроект, вследствие чего цена пива возросла на величину от 10 до 20 %, или от 25 до 50 центов за кейс (6 банок).

Почему же данный закон был принят с такой легкостью? Мы не можем говорить с большой степенью вероятности, но оптовые посредники выказали незаурядные способности, внося огромные средства в фонды как Демократической, так и Республиканской партий. Из 120 членов Законодательного собрания и Сената штата 166 получили \$530.000 общей суммой.

Губернатор Штата наложил вето на этот законопроект.

---

*Источник:* С.Виганд «Утвержден билль о монополизации пивного сбыта»// «Хроники Сан-Франциско» от 28 августа, 1987

Исследование 1984 г., проведенное по заказу Министерства Транспорта США, показало, что регулирование услуг такси на территории Штатов обернулось потерями потребителей на 800 млн. долларов в год. Но эта оценка не включает в себя общее снижение потребительского излишка, поскольку исследование не включало в себя подсчет времени ожидания и оценку прочих неудобств, возникших из-за ограниченного числа такси. Однако некоторые экономисты говорят о том, что данные потери были восполнены через другие виды регулирования. Обычно владелец медальона подвергается множеству ограничений, связанных с ценой услуг, страхованием, направленными на повышение благосостояния потребителей.

Локальная монопольная власть таксистов можно ограничить угрозой лишения значка-лицензии. Представьте себе, что вы в огромном городе, и в вашем поле зрения только одна машина такси. Вы голодны и устали, и дождь льет как из ведра. А водитель такси заявляет вам, что довезет вас до отеля только по пятикратному тарифу. Как бы это вас не разозлило, такси вы все-таки возьмете. Но если вы сообщите о данном происшествии в нужную инстанцию, водитель такси лишится

своей лицензии, поэтому он хорошенько подумает, прежде чем заломить такую цену.

Большинство аргументов в пользу регулирования не могут объяснить, зачем нужно ограничивать число таксистов настолько, что это приводит к запредельным ценам на их лицензии. Один из них состоит в том, что при массовом входе на рынок новичков издержки таксистов по поиску клиентов непомерно возрастут, как и при чрезмерном числе рыбаков, каждому из них будет все труднее найти рыбу в реке [Gallick, Sisk, 1984].

Однако трудно поверить, что служба такси работает эффективно при столь высокой цене лицензий. Вероятнее всего, основной целью регулирования является перераспределение богатства от потребителей к производителям услуг такси. Первое объяснение такого перераспределения — теория заинтересованных групп: владельцы лицензии настойчиво лоббируют сохранение ограничений на выпуск лицензий.

Альтернативное объяснение — это то, что тип регулирования определяется стимулами, движущими регулирующими органами [Eckert, 1973]. Услуги таксистов могут регулироваться как муниципальными агентствами, так и независимыми комиссиями. Муниципальные агентства управляются бюрократами, устанавливающими жесткие правила для отрасли и требующими их неукоснительного соблюдения, чтобы оправдать высокие зарплаты и большую численность своих ведомств. Независимые комиссии, наоборот, создаются на короткое время.

Члены комиссий понимают, что они могут сэкономить свои силы, направляемые на регулирование, если будут иметь дело с небольшим числом «надежных» фирм. Согласно этому принципу, рынок делится на несколько эксклюзивных регулируемых территорий, являющих собой отдельные монополии. Таким образом, для участников временных комиссий, по сравнению с «матерыми» бюрократами из агентств, предпочтительнее иметь дело с локальными монополиями. Из 6 исследованных Экертом городов с регулированием через комиссии, в 5 (83,3%) были обнаружены локальные монополии или зонирование рынка. Из 27 городов с регулированием перевозок такси муниципальными

агентствами только в 5 (18,5%) было обнаружено монопольное строение рынка или рыночное зонирование.

Вне зависимости от мотивов участников комиссий, те, кто ездит на такси, терпит убытки, а в выигрыше остаются постоянные владельцы значков-лицензий. Однако подобное перераспределение прибыли ничтожно по сравнению с тем, что происходит в сельском хозяйстве.

### **Регулирование сельского хозяйства: поддержание цен и контроль выпуска продукции**

В большинстве курсов по микроэкономике рынки сельскохозяйственной продукции приводятся в качестве примера совершенной конкуренции, так как они состоят из множества производителей и потребителей. Тем не менее, практически в каждой стране эти рынки регулируются государством, что понижает их эффективность и отдаляет рынок от состояния совершенно конкурентного равновесия.

Почему же государство проводит в жизнь политику, приводящую к неэффективности и потерям со стороны потребителей? Основной объясняющий тезис состоит в том, что государство желает перераспределить доход в сторону сельского хозяйства, но не желает делать это открыто с помощью прямого субсидирования фермеров. Для достижения поставленной цели (перераспределения дохода) применяются поддержка на некотором уровне закупочных цен и контроль за объемами выпуска.

**Поддержание цен (*price supports*).** Во время Великой Депрессии в США наиболее сильно пострадали производители сельхоз продукции. Ответом на это послужило создание в 1929 г. Федерального Совета по сельскому хозяйству для продажи и покупки продуктов агропромышленного комплекса с целью обеспечения «приемлемого для с/х маркетинга»<sup>11</sup>. Целью данной политики было достигнуть паритета между ценами продуктов сельского хозяйства и других отраслей на таком

---

<sup>11</sup> Защитники аграрной политики США обычно оправдывают ее в том, что она стабилизирует цены. Высокие цены более. Снижая неопределенность, связанную с установлением рыночного равновесия, можно повысить благосостояние фермеров — утверждают поборники регулирования. Но почему же именно эта отрасль нуждается в стабилизации более, чем промышленность и другие отрасли, и почему регулирование должно осуществляться именно через рыночные интервенции — всё это остается для авторов загадкой, поэтому мы не будем тратить на это наши силы и время.

же уровне, как в 1910-1914 гг. Правительство решило поддерживать цены: покупать продукцию в тех случаях, когда другими закупщиками (не государством) она была бы куплена по более низким ценам. Это предотвращало дальнейшее падение цен ниже означенного уровня (*support level*). Покупая большие объемы продуктов по высоким ценам, государство создавало огромные запасы и истощало имеющиеся на руках средства, что показано на рисунке 20.6.

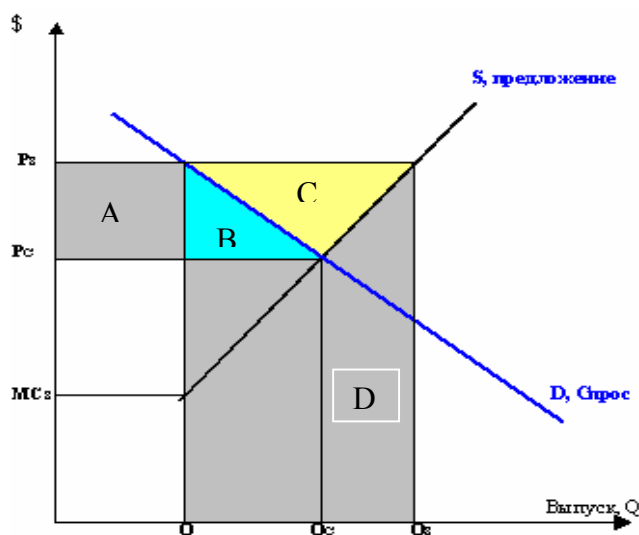


Рис. 20.6. Поддержание цены

Поддержание цен на сельхозпродукцию побуждает фермеров производить больше по сравнению с равновесным объемом<sup>12</sup>. Точка конкурентного равновесия определяется пересечением кривых спроса и предложения. Конкурентная цена установится на уровне  $P_c$ , а конкурентный объем — на уровне  $Q_c$ . Если же государство гарантирует фермерам цену на уровне  $P_s > P_c$ , то потребители захотят приобрести только  $Q$  единиц продукта. Поэтому государство должно приобрести весь произведенный остаток, равный  $Q_s - Q$ , и хранить его. Государство не сможет продать этот запас внутри страны, пока цена установлена на уровне  $P_s$ .

Такая политика очень неэффективна для перераспределения дохода к фермерам: покупатели и налогоплательщики вынуждены платить много больше, чем получают фермеры. Согласно данной программе фермеры получают сумму денег,

<sup>12</sup> На протяжении всего периода поддержки фермерства в США, явное удержание цен не применялось. Более того, государственная Товарно-кредитная корпорация (ССС) выдает фермерам ссуды под залог продукции без права требования возмещения потерь государству при её реализации. Если цены на продукты сельского хозяйства будут ниже уровня, подразумеваемого при выдаче ссуды, фермер не возвращает ссуду, и урожай переходит к СССР. Данный механизм аналогичен механизму государственного поддержания цен, но требует большей «бумажной» работы.

равную площади  $A+B+C$ , выделенной цветом на рис. 20.6. Эта площадь представляет собой доход от продажи дополнительных единиц продукта ( $Q_s - Q_c$ ) по более высокой цене ( $P_s > P_c$ ), превышающей предельные издержки на интервале от  $Q_c$  до  $Q_s$ . Из-за повышения цены потребительский излишек уменьшится на величину, равную площади  $A+B$ . Государственные расходы на закупку зерна составят  $P_s \cdot (Q_s - Q_c)$ , что эквивалентно площади  $B+C+D$ , затем государство перепродаст закупленное зерно с убытком, так как не может использовать его каким-либо другим образом. Таким образом, чистые потери общества равны площади  $B+D$  плюс издержки хранения зерна. Эти чистые потери состоят из снижения потребительского излишка ( $A+B$ ), расходов государства на хранение зерна ( $B+C+D$ ) за минусом выигрыша фермеров ( $A+B+C$ ).

Данная программа регулирования порождает три искажения рыночного равновесия. Во-первых, перепроизводство. Фермеры производят  $Q_s$  вместо конкурентного  $Q_c$ , количество, явно превышающее спрос при цене в  $P_s$ . Во-вторых, неэффективное потребление: покупатели платят  $P_s$  за единицу выпуска  $Q$ . Предельные издержки производства  $Q$  составляют  $MC_s$ . Но потребители платят цену выше предельных издержек:  $P_s > MC_s$ . В-третьих, государство тратит деньги на хранение лишнего зерна, которое произведено, но не потреблено. Возможно, в будущем государство получит прибыль от продажи этого зерна, если оно не сгниет.

Поскольку данная программа довольно затратна для государства, США и другие страны отходят от использования прямой поддержки цен. Например, они могут ограничить объем производства (см. [www.awlonline.com/carlton\\_perloff](http://www.awlonline.com/carlton_perloff) “Agricultural Quantity Restrictions”).

**Затраты программ поддержки сельского хозяйства.** Большинство государств поддерживает цены на с/х продукцию на высоком уровне. В Европейском союзе так регулируются цены на зерно, молочные продукты, скот и сахар, восполняется дефицит масличных культур, устанавливаются квоты на сахар, возмещается экспорт зерна и скота, а также используются различные импортные тарифы и квоты.

В некоторых странах размер государственных субсидий фермерам превышают их прямые доходы от продажи своей продукции. Организация экономического развития и кооперации (ОЕСД) занимается сбором информации о таких денежных ассигнованиях в странах, входящих в её состав: Европейских и Скандинавских странах, Австралии, Канаде, Японии, Новой Зеландии и США<sup>13</sup>. Фермеры стран, входящих в ОЕСД, в 1992 г. получили субсидий на общую сумму в 180 млрд. долл. и 166 млрд. долл. — в 1996 г. Эти выплаты составили 44% выручки, полученной от продажи произведенных ими продуктов, в 1992 г. и 36% в 1996 г. Субсидии на производство незначимых продуктов в 1,5 раза превышали объем субсидий на производство основных продуктов.

Европейский Союз тратит больше всех на субсидирование агропромышленного сектора: в 1996 г. объем субсидий составил 85 млрд. долл.. Подобные субсидии в Японии составили 41 млрд. долл. и 24 млрд. долл. в США. В Швейцарии сумма выплачиваемых фермерам субсидий (5,5 млрд. долл.) существенно превышала их доходы от реализации продукции на рынке и составляла 78% всех доходов фермеров. То есть, правительство Швейцарии платило 4 доллара фермеру за то, что тот продал продукции на 1 доллар. Новая Зеландия является единственной страной ОЕСД, в которой процентное соотношение правительственных ассигнаций в доходах фермеров падает. Так сумма субсидий равнялась 25% стоимости проданной продукции в 1979 году и только 2% в 1992 – 1996 гг.

Издержки по проведению таких программ субсидирования ложатся тяжким грузом на плечи налогоплательщиков. В 1996 г. каждый налогоплательщик ЕС тратил \$322 на осуществление таких программ, в Швейцарии — \$935, в Японии — \$617, в США — \$259, в Канаде — \$161, в Австралии — \$89 и в Мексике — \$23.

---

<sup>13</sup> Аграрная политика и рынок: мониторинг и перспективы развития, Организация Экономического Развития и Кооперации, 1994 – 1997 гг..

## Дерегулирование

Рынки, для которых регулирование приносит больше вреда, чем пользы, было бы разумнее выводить из-под государственной «опеки». За последние десятилетия в большинстве важных отраслей США проводилось дерегулирование, особенно заметное в периоды президентства Картера и Рейгана<sup>14</sup>. Отказ от регулирования наблюдался в находившихся под полным или частичным «надзором» государства отраслях, таких как: авиа- и грузоперевозки, железные дороги, банковские услуги, сбережения и кредитование (где ограничивались взимавшиеся ставки процента), телевидение и телефонная связь. К сожалению, АПК был дерегулирован в гораздо меньшей степени. Например, в Британии фирмы, занимающиеся кабельным телевидением, могут заниматься телефонной связью, а в США телефонным компаниям разрешено заниматься оказанием услуг кабельного телевидения<sup>15</sup>.

Обычно существует множество как защитников, так и противников дерегулирования любой из отраслей. На самом деле, в отмене регулирования заинтересовано множество «неявных» экономических агентов. Обычно дерегулирование защищает большинства (но не все) экономисты, некоторые регулирующих органов и заинтересованные группы потребителей. Противники данной идеи — оставшимися экономистами, большинство регулирующих органов, некоторыми группами потребителей, регулируемые фирмы и тесно связанные с последними профсоюзы.

Оппоненты регулирования настаивают на его прекращении: на «освобождении» цен и открытии входа на рынок — обосновывая это тем, что дерегулирование повышает эффективность производства и распределения и снижает цены. Они выделяют два типа эффективности, наблюдаемой при отказе от регулирования цен. Первая заключается в установлении эффективных относительных цен. Например, доступ сельских жителей к транспортным и

---

<sup>14</sup> С одной стороны, многие виды регулирования были закреплены законом. Во время президентского срока Картера, число страниц Федерального регистра удвоилось с 45 до 90 тысяч. Во время президентского срока Рейгана, число страниц регистра снизилось до 55 тысяч, однако при Буше число видов государственного регулирования возросло на 35% и превысило показатель президентства Картера на 10% (см. Brooks, Warren T. «Слишком большое число законов выражается в росте числа юристов», «Хроники Сан-Франциско» от 27 августа 1991 года). При Буше кабельное телевидение было зарегулировано снова. В 1981г. Рейган и в 1992г. Буш ввели мораторий на новые виды регулирования.

<sup>15</sup> «Сейчас говорите Вы», Economist от 25 июля 1992 года.

Более детальный анализ дерегулирования телефонных услуг см. [Cole, 1991; MacAvoy, 1992].

телефонным услугам обеспечивается за счет ущемления возможностей других потребителей по пользованию этими же услугами. Дерегулирование же устраняет эти противоречия, приводя к увеличению потребляемых телефонных и транспортных услуг основными клиентами и уменьшению объемов их потребления в отдаленных областях, а также косвенными клиентами, а значит увеличивает эффективность. Однако если даже общество в целом выигрывает от дерегулирования некоторых отраслей, некоторые потребители неизбежно несут какие-то издержки.

Во-вторых, сторонники дерегулирования утверждают, что оно способствует снижению цен. В большинстве регулируемых отраслей назначаемые свыше цены значительно превышают предельные издержки производства. Благодаря тому, что регулированию подвержены именно цены, а не качество продаваемых товаров, единственным параметром, обеспечивающим конкурентное преимущество, будет качество предлагаемого продукта или услуги. Фирма будет стараться повысить качество своего продукта или же усовершенствовать послепродажный сервис, увеличивая таким образом свои предельные издержки до уровня установленной цены, но не снизит цену до уровня издержек. Кроме того, благодаря тому, что устанавливаемые цены рассчитываются затратным методом, у фирм нет стимулов искать пути снижения издержек. Кроме того, дерегулирование способствует снижению цен благодаря открытию входа в отрасль и увеличению конкуренции. Поэтому сторонники дерегуляционной политики верят в то, что она снизит цены на рынке, прекратив процесс их искусственного раздувания, несколько снизит качество продуктов или послепродажного сервиса и увеличит число производителей в отрасли.

Сторонники активного вмешательства государства в рыночные процессы говорят о том, что все регулируемые отрасли имеют олигопольное строение даже при отсутствии государственного контроля. Поэтому дерегулирование вызовет лишь взлет цен, что выльется в уход с рынка небольших фирм и сговору между оставшимися крупными игроками. Защитники регулирования также согласны с тем, что при дерегулировании качество продуктов и сервиса снизится. Согласно их мнению, общество проиграет от дерегулирования, поскольку при отсутствии

контроля поддерживать такой же высокий уровень обслуживания и качества продукции становится невыгодным. Оппоненты идеи регулирования считают, что производство должно быть или прибыльным и обеспечивать высокий уровень качества, или же — быть прекращено.

В большинстве отраслей дерегулирование идет черепашьям шагом, что порождает неэффективность рынков и явную несправедливость. Согласно закону 1978 г. о политике в отношении природного газа цены на газ зависят от времени разработки месторождений: цена газа, получаемого со «старых» месторождений, находится под пристальным вниманием государства, а цена газа, добываемого с новых месторождений, устанавливаются рынком.

В других отраслях такое частичное дерегулирование породило новые проблемы. Множество норм по регулированию сберегательных и кредитных институтов были отменены в 1980 г., вследствие чего удвоились суммы, направляемые на страхование финансовой деятельности. Страхование осуществлялось тремя организациями федерального значения: Федеральной корпорацией по страхованию депозитов (FDIC), Федеральной ссудосберегательной ассоциацией (FSLIC) и Национальным страховым фондом кредитных союзов (NCUSIF).

Эти страховые кампании брали весь риск функционирования банков, сохранности сбережений и возврата ссуд на себя, при этом не получая соответствующих риску страховых премий [White, 1988]. Банковское дело, принятие сбережений от населения и выдача ссуд — это высокорискованный бизнес, поэтому страхователи должны обеспечить возврат банковских депозитов при банкротстве финансовых учреждений и получить высокую премию при успешном исходе.

Помимо того что данные организации не получали никакого вознаграждения за принятие на себя риска, они страховали балансовую стоимость банковских активов, являющуюся отнюдь не лучшей рыночной оценкой. По оценкам, чистая рыночная стоимость всех сберегательных и кредитных учреждений составляла в 1982 г. минус \$100 млрд. или даже ниже [White, 1991, стр.71] при том, что федеральные органы ликвидировали несколько финансовых организаций.

Кроме дерегулирования наблюдалось ещё несколько причин трудного положения финансовых организаций, таких как неожиданное изменение ставки процента [White, 1991]. В конце концов, особенно после падения цен на недвижимость в 1980-е, многие финансовые институты были признаны банкротами. Согласно данным Управления федеральными банками по кредитованию жилищного строительства, 520 финансовых и сберегательных организаций были признаны банкротами в 1987 г. и 434 — в 1988 г., по сравнению с 43 в 1980 г. За период 1980–1987 гг. наблюдался пятикратный рост числа банкротств в финансовой сфере.

Тем не менее, в ряде нескольких важных отраслей дерегулирование было проведено быстро и успешно. Хотя эффект дерегулирования на эти отрасли до конца еще не определен, во множестве ранних исследований высказывается мнение, что в целом предпринятые меры были эффективными. Далее будет более детально рассмотрено дерегулирование трех транспортных отраслей: авиа-, грузо- и железнодорожных перевозок. А Пример 20.7 посвящен дерегулированию электроэнергетики.

### **Авиаперевозки**

В 1938 г. по инициативе Конгресса США было создано Управление гражданской авиации (САВ). Данный орган взял под свой контроль все национальные авиакомпании, то есть стал управлять входом в отрасль, маршрутами, устанавливать стоимость билетов, а также регулировать отношения между действительными участниками отрасли. Также это Управление субсидировало некоторых авиаперевозчиков для того, чтобы удержать их «на плаву». Однако к концу 70-х Управление гражданской авиации начало снижать свое участие в отрасли и разрешило свободный вход на некоторые маршруты для нескольких «новичков». В результате несколько авиакомпаний подали в суд на САВ для того, чтобы добиться отмены Акта о дерегулировании авиаперевозок, принятого Конгрессом в 1978г. [Borenstein, 1992].

Многие полагали, что САВ устанавливает цены выше конкурентного уровня. Действительно, в начале 70-х компании, осуществляющие авиаперевозки в

пределах штата Калифорния, не регулировались, и их авиабилеты были на 40% дешевле по сравнению с авиакомпаниями восточных штатов, в основном благодаря тому, что все билеты раскупались (Breyer, 1982).

Оппоненты государственного регулирования утверждали, что цены на авиабилеты могут снизиться в результате дерегулирующей компании. Они заявляли о том, что рынок услуг авиаперевозчиков в отсутствие регулирования станет приобретет состязательные черты. Благодаря высокой мобильности самолетов число потенциальных новичков на каждом из маршрутов велико, несмотря на то, что число реально существующих конкурентов – авиакомпаний невелико. Действительно, так как регулирующие органы ограничивали вход на новые маршруты, дерегулирование было призвано снять данные ограничения. Сторонники отмены регулирования делают акцент на том, что при отсутствии государственного контроля фирмы предлагают лучший набор качественных характеристик своих продуктов и лучше реагируют на изменение потребительских предпочтений. Глава САВ при президенте Картере Альфред Кох (Alfred Kahn), эксперт в области экономического регулирования, был отличным защитником идеи дерегулирования. Когда в отрасли авиаперевозок было впервые отменено регулирование, он заметил: «Я больше верю в жадность, чем в регулирование».

Лагерь сторонников регулирования состоял из основных авиакомпаний и их объединений<sup>16</sup>. Последние опасались экономических потерь (возможных убытков), непременно последующих за дерегулированием. Некоторые из них указывали на снижение безопасности полетов. Несмотря на эти аргументы Президент Картер подписал Акт о дерегулировании авиаперевозок 1987 года, согласно положениям которого САВ передавало установление цен и определение маршрутов следования в ведение сами авиакомпаний. Управление гражданской авиации обеспечило быстрое исполнение положений Акта, запросто открыв вход на маршруты. Также, согласно Акту, САВ был ликвидировано к концу 1984 года.

---

<sup>16</sup> Спиллер (Spiller) в своих работах указывает на то, что, основываясь на истории всего периода регулирования, некоторые из авиакомпаний выигрывали от прекращения государственного вмешательства, а другие – терпели убытки. Кроме того, потенциальные конкуренты также должны были выиграть от снятия ограничений. Поэтому некоторые авиакомпании встретили отмену гос. регулирования «на ура».

## Дерегулирование электроэнергетики

Электроэнергетика США оказалась одной из последних отраслей, в которых было отменено регулирование. В 1992 году Конгресс издал Акт о политике в электроэнергетической отрасли, согласно которому все местные локальные естественные монополии должны были определиться с правами собственности на линии электропередачи. Следовательно, электростанция с высокими издержками производства электричества могла приобретать его в других штатах, где оно производилось с более низкими издержками, и транспортировать через линии электропередач за некоторую плату.

В 1998 году 16 американских штатов, включая Нью-Йорк, Пенсильванию, Массачусетс и Род Айленд, показали отличные результаты в переходе локальных монополий на конкурентные рельсы. Движение в сторону увеличения соревновательности в электроэнергетике началось в 1996 году с изданием высшим законодательным органом штата Калифорния Акта о дерегулировании (начинавшего свое действие с 1998 года), согласно которому потребители получали возможность выбирать поставщика электроэнергии, а её производители должны

были снизить тарифы на 10% (ко времени издания Акта в Калифорнии тарифы превышали средний национальный уровень на 50%). Согласно Акту перестраивание отрасли на конкурентный лад должно было проходить в течение 4 лет.

После издания Акта 30 компаний изъявили своё желание поставлять электроэнергию в Калифорнию. После отмены регулирования один мегаватт-час энергии стоил в среднем \$19,73, тогда как до отмены регулирования - \$24. Калифорнийский государственный университет и университет Калифорнии смогли сэкономить на счетах за электроэнергию \$15 млн. в течение следующих 4 лет, подключившись к новым поставщикам электроэнергии. Однако только некоторые домохозяйства сменили поставщиков электричества. В течение первых нескольких месяцев отмены регулирования только 0,3 % домохозяйств перестали покупать электроэнергию у традиционного поставщика. Более того, некоторые эксперты озабочены тем, что рост слияний энергетических компаний приведет к повышению цен.

Для того, чтобы устранить самую большую угрозу, возникающую при отмене регулирования, существование небольших компаний было гарантировано на 10 лет вперед. Программа, направленная на осуществление 10-летнего плавного перехода к совершенно нерегулируемому и несубсидируемому государством рынку, стоила \$71 млн., направленных на субсидирование 202 авиакомпаний США только за первый год её проведения. Для сравнения в 1987 году субсидии получали только 102 компании на общую сумму в \$21 млн<sup>17</sup>.

Дерегулирование авиалиний принесло к возникновению нескольких положительных эффектов. Цен билетов снизилась и количество поездок

<sup>17</sup> Согласно данным исследования, проведенного департаментом транспорта США, оставшись без субсидий примерно 70 из 102 компаний прекратили оказание авиауслуг. Однако из 70 только 43 обслуживали меньше, чем 5 пассажиров в течение одного дня, и 33 компании, не получающие субсидии, имели аэропорты с 75 км посадочных полос, действующие согласно расписанию. В конце 1987 года Конгресс проголосовал за увеличение объемов субсидий См. Anderson, Jack "Путешествие воздухом дорого стоит" // Хроники Сан-Франциско" от 1 декабря 1987 г.: A23.

В течение 1989 фискального года Конгресс ассигновал на программу \$25 млн., что на 6,6 меньше нужного уровня. Департамент транспорта обосновал урезание субсидий снижением качества полетов, исключение составили Гавайи и Аляска, где авиатранспорт является единственно возможным для связи с большой землей. См. «Снижение субсидий угрожает сельским авиалиниям» // Хроники Сан-Франциско" от 4 января 1989 г.: A10.

увеличилось, отраслевая прибыль упала, в компании стали развивать сети транспортных узлов, отрасль стала более концентрированной; производительность выросла; для потребителей стал доступен широкий набор цен и качества при неизменном уровне безопасности полетов. Моррисон и Винстон (Morrison, Winston, 1986) оценили годовой выигрыш от отмены регулирования в \$6 млрд. в ценах 1977 года<sup>18</sup>.

В реальном выражении стоимость билета упала на 20 % в 1989 году по сравнению с 1980, хотя на протяжении 80-ых цены росли. Расстояния, пролетаемые пассажирами на самолетах США, удвоилось за период с конца 1970-х до 1990<sup>19</sup>.

Долговременное снижение цен на билеты привело к снижению прибылей авиакомпаний. Ценовые войны привели к тому, что норма отдачи была крайне низка или меньше нуля в начале 1990-ых. Несколько авиаперевозчиков ( Braniff, Midway, Pan Am, Eastern) покинули отрасль, а некоторые функционировали на грани банкротства (America West, Continental, TWA). Относительная зарплата служащих авиакомпаний снизилась на 10% по сравнению с уровнем до начала дерегулирования (см. Kard, 1998).

Авиакомпании развивали сеть транспортных узлов, иногда сливаясь с другими авиакомпаниями (См. Bruecker, Spiller, 1991). Дерегулирование открыло вход в отрасль, но за этим последовало только несколько запоздалых выходов компаний из отрасли и, по меньшей мере, 24 слияния. Таким образом, существенный наплыв «новичков» после отмены регулирования перетек в выходы компаний из отрасли и вынужденные слияния, что привело к увеличению концентрации в отрасли особенно по направлениям с небольшим числом рейсов. Доля четырех крупнейших компаний составляла 56,2% в 1977 гг., 64,8% в 1987гг. и 61,5% в 1990 году (см. Borenstein, 1992). Таким образом, концентрация отрасли немного увеличилась после проведения дерегулирования. Однако изучение же отдельных аэропортов говорит о том, что индекс Херфиндаля – Хиршмана (НН) для 100 авиакомпаний был в среднем ниже в 1989 году по сравнению с 1970-ми<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> См. также Kahn (1988), Meyer (1987 a, b) и Moore (1986).

<sup>19</sup> См. Koretz, Gene. "Why booking air travel isn't lifting airlines". Business Week от 12 октября 1992гг.

<sup>20</sup> Borenstein (1989, 1990), Berry (1990) показали в своих работах, что средний уровень цен рос вместе с увеличением концентрации. Vamberger, Carlton (1993) указывают на то, что средние цены авиаперевозок росли вместе с увеличе-

Несмотря на то, что концентрация компаний в узловых аэропортах выросла, тот же показатель для не узловых аэропортов снизился до среднего уровня, а для отдельных аэропортов – упал<sup>21</sup>. Эти выводы схожи с результатами, полученными Morrison, Winston в их исследовании 1992 года: они выяснили, что число эффективных конкурентов на отдельных маршрутах выросло на 30% за период 1978-1988 гг. Bailey, Williams показали в работе 1988 года, что на некоторых локальных рынках одна или несколько авиакомпаний фактически стали монополиями. Bailey, Graham, Kaplan (1985) и Hurdle (1989) сделали вывод о том, что высокая концентрация приводит к повышению цен.

Дерегулирование также приводит к повышению эффективности, что также помогает снизить цены (см. Sickles, 1986). При сравнении авиалиний США с авиалиниями других стран можно обнаружить существенный рост эффективности после отмены государственного регулирования (см. Caves, 1987). После начала периода дерегулирования авиалиний США темп роста их производственной эффективности превысил показатели периода государственного контроля, в то время как соответствующий показатель в других странах снизился на 40%. Подводя итог, можно говорить о том, что у США есть существенный опыт дерегулирования, тогда как у других стран он отсутствует; его наличие позволило снизить средние издержки американских авиакомпаний на 10% к 1983 году, сэкономив таким образом \$4 млрд.

Сейчас авиакомпании предлагают широкий выбор соотношений «цена – качество» (см. Bailey, Williams, 1988). По сравнению с периодом регулирования особенно заметно появление низкого ценового сегмента, характеризующегося небольшим числом сервисных услуг. Но в то же время более высокая цена на авиабилеты предполагают более качественный и разнообразный сервис (Moore, 1986). Однако в целом уровень сервиса в целом снизился: стали наблюдаться большие задержки рейсов, удлинилось время в пути и участились случаи пропажи багажа. Большинство, но не все, из названных проблем имеют своей причиной большое скопление самолетов в узловых аэропортах, а также снижение

---

нием движения не основного транспорта по маршрутам. Call, Keeler (1985) и Moore (1986) исследовали, как открытие входа снизило цены на авиаперевозки.

<sup>21</sup> Расчеты основаны на табличных данных, полученных от инициативных пассажиров, см. Vamberger, Carlton (1993).

численности штаба авиадиспетчеров, инициированное Конгрессом и Департаментом транспорта (см. Moses, Savage, 1987). Произошедшие изменения затронули не только цены и качество сервиса, они вылились в широкую ценовую дискриминацию (см. Borenstein, Roses, 1989).

На сегодняшний момент существует множество различных предложений и они меняются с бешеной скоростью. Во время регулирования авиакомпаний предлагали не столь широкий выбор соотношений «цена – качество», и изменения были редкими. Несколько лет назад агентство, публикующее авиатарифы (совместное предприятие, организованное для того, чтобы фиксировать все изменения цен авиабилетов) рассматривало примерно 25.000 заявок на изменение цен в течение одного дня. К 1988 году число заявок в день возросло с 40.000 до 60.000, что выглядело очень пугающе, в течение одной недели агентство обрабатывало примерно 600.000 заявлений об тарифных изменениях<sup>22</sup>.

Несмотря на переполненность узловых аэропортов, провал попыток обеспечить функционирование диспетчерской службы на уровне прошлых лет, а также увеличить число диспетчеров Федеральной службы авиации, долговременные тенденции, направленные на рост безопасности полетов, продолжали развиваться<sup>23</sup>. В течение 1972 – 1978 гг. такой показатель, как число аварий в расчете на 100.000 часов полета, составил 2,35, тогда как в период 1979-1986 гг. он составил 1,73 (см. Weidenbaum, 1987). Однако Rose (1989), используя статистический анализ ряда факторов, указывает на то, что для небольших авиакомпаний более высокая вероятность аварий коррелирует с их низкой прибылью. Поэтому уровень предоставляемой безопасности варьируется от компании к компании в зависимости от прибыльности каждой. Напротив, статистический анализ, проведенный Kanafani и Keller в 1989 году, говорит о том, что безопасность полета как старожилов, так и новичков авиаперевозок одинакова. McKenzie и Womer выяснили, что безопасность авиаперелетов резко возросла после начала дерегулирования.

---

<sup>22</sup> Hamilton Martha M. “Ценообразование в авиакомпаниях: высокая сложность, жаркая конкуренция”. Washington Post от 20 ноября 1988: H1, H16.

<sup>23</sup> Несмотря на то, что число авиаперелетов существенно возросло с отменой регулирования, численность штаба диспетчеров увеличилась только на 2 человека (см. Lapham Lewis H., Michael Pollan, Eric Etheridge. 1987. the Harper’s Index Book. New York: Henry Holt and Company).

В общем, можно говорить о том, что потребители существенно выиграли от отмены регулирования авиаперевозок. Теперь они могут летать чаще и по более низким ценам с прежним уровнем безопасности полетов.

Однако вопрос о конкурентности авиакомпаний продолжает оставаться открытым. В 1998 году Департамент транспорта США было опубликовано исследование, посвященное тому, что число рынков транспортных услуг, образуемых парой городов с одной авиалинией, снизилось на 28% по сравнению с 1992 годом. Согласно данному документу, стоимость билета в один конец на расстояние менее 500 км составила в среднем \$165 в аэропортах - монополистах и 75\$ в городах с несколькими аэропортами. В 1999 году Департамент транспорта США вместе с Департаментом юстиции исследовали возможность жесткого незаконного преследования авиакомпаний - новичков.

Международная конкуренция авиалиний более управляема по сравнению со конкуренцией в пределах одного государства. К началу 1990-ых шло интенсивное обсуждение отмены регулирования на межнациональном уровне<sup>24</sup> (см. Пример 20.8., посвященный дерегулированию европейских авиалиний).

#### Пример 20.8

##### **Дерегулирование европейских авиалиний**

Европа последовала за США и отменила государственный контроль над авиаперевозками. В 1992 году Европейский Союз отменил большинство ограничений для европейских маршрутов. Европейское сообщество разрешило отменить регулирование и открыть эру неограниченной конкуренции начиная с 1 апреля 1997 года. С отменой государственного контроля гражданам Европы стали доступны авиаперелеты с минимумом сервиса по низким ценам. Ряды авиаперевозчиков пополнились английскими Debonair и Easy Jet, голландским Denim Air, французскими Air Liberte и Air Jet, бельгийским Virgin Express и итальянскими Air One и Azzurra Air. Однако многие старожилы отрасли, такие как Air France, оставаясь государственным предприятием, только-только начали снижать операционные издержки. Они продолжали функционировать только благодаря государственным субсидиям: так Iberia получила от испанского Правительства 705 млн. долл., а Air France – 4 млрд. долл. от французского.

Высокая плата за посадку самолета, возросшая с 5 до 10% общих издержек авиакомпаний, а также ограниченное число посадочных полос явились ограничивающими факторами для входа новых авиакомпаний. В результате этого, цена билета на рейсы одинаковой протяженности была выше в Европе по сравнению с США.

В исследовании, проведенном Америкэн Экспресс, говорится о том, что цена авиабилета в Европе в два раза превышала цену билета на рейс той же протяженности в

<sup>24</sup> Rothman Andrea, Seth Payne, Paula Dwyer. "Один мир - один гигантский рынок авиалиний?"// Business Week от 5 октября 1992 – С.56-57.

США. Например, длина пути от Вашингтона до Нью-Йорка составляет 216 миль, и от Лондона до Парижа – 211 миль, в то время как цена билета в один конец в Европе в три раза выше соответствующей цены в США. Ещё больше поражает то, что цена перелета от Копенгагена до Осло (311 миль) в 3,3 раза выше цены перелета от Хьюстона до Нового Орлеана (302 мили). Это ещё раз подчеркивает необходимость достаточного временного промежутка для того, чтобы ощутить все преимущества дерегулирования в виде низких цен.

## **Грузоперевозки**

В 1887 г. согласно Межштатному транспортному закону был создан Комитет по межштатному транспорту и торговле (ИСС или КМТТ). КМТТ стал первым регулирующим органом в истории США. За время его существования в ведении КМТТ оказались обслуживание грузового транспорта, включая железные дороги, грузовые, автобусные перевозки, транспортно – экспедиционные агентства, водный транспорт, трубопроводы, транспортные посредники, агентства срочной доставки, телеграф, телефон, радио и компании, занимающиеся передачей информации по кабельным линиям.

Закон о транспорте 1922 г. предоставил КМТТ право на установление справедливой нормы отдачи на общий капитал железных дорог. Регулирование цен КМТТ привело к установлению цен на железной дороге примерно на одном уровне, что привело к прекращению ценовых войн. Также КМТТ имел право разрешать или запрещать слияния компаний, занимающихся ж/д перевозками. На самом деле, Комитет согласно своим планам намеревался преобразовать отрасль ж/д перевозок в отрасль с небольшим числом интегрированных компаний. Закон об автоперевозках 1935 года предоставлял КМТТ власть над ценам и входом в отрасль автобусных и грузовых перевозок. Стоимость лицензии на отдельный вид деятельности была высокой, что существенно ограничивало вход в отрасль. Основные участники отрасли грузоперевозок могли собраться и вывести устраивающую всех норму отдачи на капитал, которая затем направлялась для рассмотрения в КМТТ (см. Moses, Savage, 1987). В результате этого, компании конкурировали только по качеству предоставляемых услуг. Кроме того, существовала система встречного субсидирования. Закон о грузовых автоперевозках 1980 гг., а также Закон о ротации цен на ж/д перевозки продолжили

движение в сторону дерегулирования отрасли наземного транспорта, начавшееся в 1970-ых.

**Грузоперевозки автотранспортом.** Деревулирование данной отрасли вылилось в более легкий вход на рынок новых компаний, увеличение эффективности и безопасности перевозок, снижение зарплаты водителей и платы за транспортировку грузов. Keeler в своей работе 1989 года говорит о том, что дерегулирование отрасли позволило наиболее эффективным компаниям увеличить объем предоставляемых услуг, тогда как ранее они не могли увеличить свою «закрепленную» долю. В результате, эффективные фирмы увеличивают свой размер до оптимального уровня, экономя на масштабах выпуска. Крупнейшие фирмы (с долей каждой примерно в 5 % рынка) увеличили свою общую долю с 11,6 до 20,8% за период с 1980 по 1984 гг.

Keeler также подсчитал, что в результате отмены регулирования транспортные тарифы начали снижаться немедленно и продолжали эту тенденцию с нарастающей силой, по-видимому, из-за легкого входа в отрасль и повышающейся эффективности. Так транспортные тарифы снизились на 22% по сравнению с уровнем, который наблюдался при гос. регулировании отрасли. В связанном исследовании Keeler и Ying (1991) указано, что транспортные расценки упали на 22% к 1983 году.

Исследование Boyer (1987) не подтвердило столь значительный эффект снижения расценок. В нем говорится о том, что отмена регулирования существенно повлияла на соотношение грузоперевозок железной дорогой, автомобильным транспортом и др.. в течение четырех первых лет периода дерегуляции доля автомобильных перевозок по найму возросла на 5,6%, а доля перевозок самими компаниями снизилась на 7,1% (см. Boyer, 1987).

Rose в работе 1987 года пишет о том, что в период государственного контроля над отраслью водители, входящие профессиональный союз, присваивали до 75% всей ренты (равной объему прибыли за вычетом обычной нормы отдачи на капитал), а не принятые в профсоюз водители не получали столь же существенной доли ренты. за отменой регулирования последовало значительное снижение

заработной платы членов профессиональных союзов. Разница в заработной плате члена и не члена профсоюза сократилась с 50 до 30%, что эквивалентно снижению фонда зарплаты от 0,95 до 1,6 млрд. долл. индивидуальная надбавка к зарплате водителя – члена профсоюза упала на величину, колеблющуюся в пределах от 10 до 20%.

Кроме того, увеличилась безопасность перевозок (см. Moses, Savage, 1987): индекс ДТП снизился со 100 пунктов в 1978 до 69 пунктов в 1985. Количество аварий с фатальными исходами в расчете на одну милю упал на 21% за тот же период. Снижение общего числа аварий происходило на фоне роста числа аварий у компаний – новичков. В 1985 году индекс, равный числу аварий в расчете на миллион миль, для «новичков» составлял 0,246, тогда как для компаний, основанных в 1980-1981гг. – 0,167.

Дерегулирование грузовых перевозок, проводимое в пределах отдельных штатов, вылилось в федеральное<sup>25</sup>. Например до 1990 года стоимость транспортировки одной тонны груза из Рено в Сан-Франциско составляла \$123 и \$136 (что на 11% выше) при переправе груза через мост Окланд - Сан-Франциско. В 1990 году Калифорнийская Комиссия по коммунальным предприятиям ослабила свой контроль над транспортными тарифами, разрешив их снижение на 10%. Расходы на содержание 20 других государственных комиссий составляли порядка от 3 до 8 млрд. долл. в год. Поэтому в 1994 году федеральный закон отменил государственный контроль в сфере грузоперевозок.

**Железные дороги.** Деререгулирование железнодорожных перевозок началось с опубликования Акта 4-R, призванного увеличить конкуренцию и обеспечить тарифы, близкие к издержкам. Закон 1980 года о постепенном переходе также способствовал дерегулированию отрасли, дав компаниям свободу в установлении тарифов. Совместно с административными действиями КМТТ (ИСС) данные законопроекты передавали компаниям ничем не ограниченные права на снижение тарифов, а небольшим компаниям - на их повышение. На практике КМТТ беспокоили тарифы на перевозки только некоторых громоздких грузов, для

---

<sup>25</sup> См. Marshall Jonathan “Дальнобойщики во власти федеральных законов”// Хроники Сан-Франциско от 18 апреля 1992 года: В1.

которых транспортировка по железной дороге не возможна. Конкуренция с автоперевозками была взята как свидетельство того, что железнодорожный транспорт не является доминирующим на рынке грузоперевозок (см. Boyer, 1987).

Lee, Baumel, Harris (1987) показали, что существует статистически подтвержденное снижение тарифа по перевозке одной тонны груза на милю пути для железных дорог класса I на 18% в течение действия закона 4-R и на 23% за первые 4 года действия Закона о постепенном переходе<sup>26</sup>. К началу 1990-ых тарифы на перевозки железной дорогой всех видов продукции (за исключением продуктов лесной промышленности) снизились на 34 процента по сравнению с уровнем 1980 года (см. Friedlaender, 1992).

Из-за того, что более одной трети общих издержек приходится на постоянные издержки (включая поддержание в рабочем состоянии рельсов, запасных путей и локомотивов), отрасль железнодорожных перевозок можно охарактеризовать как естественную монополию (см. Willing, Baumol, 1987). На всем протяжении периода регулирования цены устанавливались на уровне предельных издержек, из-за чего железнодорожные компании терпели убытки. Виллинг и Баумоль (Willing, Baumol, 1987) указывают на то, что КМТТ (ICC) «подрывала конкуренцию через установление протекционистских правил, «замораживая» железнодорожную отрасль в неэффективной и устаревшей форме, что препятствовало индивидуальной инициативе, и отрицательно влияло на финансовую устойчивость железнодорожных компаний... компании не могли покинуть отрасль, несмотря на крайне ограниченный спрос и невозможность выгодного вложения средств».

Поэтому большинство положительных эффектов дерегулирования, вероятно, имели место благодаря расширению эффективно работающих компаний, осуществляемому через отмену лишних маршрутов и перекрестного субсидирования компаний. Исследования типично содержат выводы о том, что дерегулирование вылилось в большое повышение эффективности. Бойе (Boyer, 1987) рассчитал выигрыш от отмены регулирования на уровне 93 млн.долл., тогда как Барнеков и Клейт (Barnekov, Kleit, 1988) оценили выигрыш экономики от повышения эффективности на уровне 1 млрд. долл. Стансэл и Холлас (Stasell,

---

<sup>26</sup> См. Boyer (1987), представляющего альтернативную точку зрения.

Hollas, 1988) также указывают на существенное снижение отраслевых издержек. Ли, Бэймэл и Харрис (Lee, Baymel, Harris, 1987) выяснили, что операционные издержки, рассчитанные в тонн - милях, снизились на 17% в течение периода действия 4-R и на 29 % за первые 4 года после принятия Закона о постепенном переходе. МакФарланд (McFarland, 1989) делает вывод о том, что темп роста производительности труда стал увеличиваться на 0,9% ежегодно. Также дерегулирование выразилось в резкой смене структуры перевозок по видам используемого транспорта (Boyer, 1987). По сравнению с отраслью автомобильных грузоперевозок, где заработная плата членов профсоюзов резко упала после отмены регулирования, рабочие железнодорожной отрасли не ощутили на себе столь резких изменений в оплате труда.

Дерегулирование привело к росту доли перевозок ж/д транспортом ( по сравнению в автомобильным) на 5,2 пункта в течение первых четырех лет. А десятилетие периода дерегулирования ознаменовалось тем, что доля железных дорог класса I снизилась с 37 до 14%, число занятых в отрасли упало на 52%, а общая протяженность путей – на 29% (см. Friedlaender, 1992).

Главной проблемой после отмены регулирования железнодорожной отрасли стало то, что некоторые из ж/д компаний получили возможность назначать монопольные цены на свои услуги на некоторых локальных рынках. Несмотря на то, что Закон 1980 года позволял на рынках со слабой конкуренцией более высокие тарифы, не превышающие «разумного» уровня, некоторые компании могли назначить монопольные цены на свои услуги. Например, согласно исследованию Внутреннего департамента США тарифы, установленные для коммунальных предприятий одной ж/д компанией на перевозку угля от месторождений Вайоминг и Монтана, по сути были «монопольными», что отрицалось самой компанией. Когда же конкурирующая компания проложила дополнительную ветку к одной из шахт, тариф упал на 20%.

Один из способов выяснить, получает ли компания монопольную прибыль, заключается в сравнении соотношения рыночной стоимости компании и стоимости альтернативного использования её активов с соответствующим показателем для нефинансовых фирм (см. McFarland, 1992). Данное соотношение называется

коэффициентом Q-Тобина (см. главу 8). Нормы прибыли в течении первой декады после отмены регулирования продолжали оставаться на низком уровне (см. Friedlaender, 1992).

Подводя итог, необходимо отметить, что дерегулирование привело к изменению облика таких отраслей как авто – и ж/д перевозки. Отмена регулирования помогла устранить многие негативные результаты предыдущего периода и привела к повышению эффективности и снижению цен внутри отрасли.

## **Выводы**

*Сколько потребуется экономистов для того, чтобы вкрутить лампочку?*

*Экономист: «Ни одного, все сделает рынок».*

*Защитник интересов потребителей: «Ни одного, все сделают регулирующие органы».*

Оптимальное регулирование, когда оно возможно, может свести на нет неэффективность рынка и увеличить общественное благосостояние. Тем не менее, из-за несовершенства информации, неопределенности, человеческих слабостей и неустойчивости институтов, регулирующие органы плохо исполняют возложенные на них обязанности или же действуют в пользу отдельных заинтересованных групп, что приводит к разрушительным деформациям отдельных отраслей.

Особое беспокойство вызывает регулирование, превращающее эффективные рынки с конкурентными отношениями в не состязательные и не эффективные. В наиболее вопиющих случаях регулирование было направлено на перераспределение богатства от потребителей в пользу заинтересованных групп, лоббирующих собственные интересы. В случае регулирования агропромышленного комплекса потери общества были огромны.

Последняя тенденция к снижению участия государства на рынке есть попытка устранить наиболее «опасные» виды регулирования и «позволить рынку делать своё дело». В течение последних лет законодатели и государственные органы, признавшие разрушительное влияние регулирования, улучшили его или снизили его роль на ряде рынков. В результате этого на большинстве из них, но не на всех, потребители выиграли от снижения средней цены, роста объемов реализации, исчезновения перекрестного субсидирования, увеличения числа производителей и роста эффективности.