# Причины и последствия “гречневого кризиса”

# *Экономический анализ обвинений ФАС в отношении компаний оптовой и розничной торговли*

СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Руководитель темыСт.н.с. РАНхиГС при Президенте РФ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  |  Новиков В.В. |
| Исполнители темы специальный корреспондент журнала «Деньги»  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  |  Кваша М.Ф.. |
| н.с. НИУ ВШЭ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  | Кизилов В.В.  |

**Оглавление**

[Введение 4](#_Toc288114421)

[1. История вопроса 6](#_Toc288114422)

[Гречка — «уходящий злак» 6](#_Toc288114423)

[Почему гречка стала «уходящим злаком» 11](#_Toc288114424)

[Роль гречки в России 13](#_Toc288114425)

[2. Развитие «гречневого кризиса» 14](#_Toc288114426)

[Количественный анализ: Россия 14](#_Toc288114427)

[Количественный анализ: соседние страны 19](#_Toc288114428)

[Качественный анализ (на основе СМИ) 21](#_Toc288114429)

[3. Изменения в спросе и предложении 26](#_Toc288114430)

[Изменения в предложении 26](#_Toc288114431)

[Изменения в спросе 35](#_Toc288114432)

[Эконометрическая проверка гипотез 40](#_Toc288114433)

[4. Гипотеза о согласованных действиях 45](#_Toc288114434)

[Концентрация на рынках 53](#_Toc288114435)

[Возможность скидок 56](#_Toc288114436)

[Анализ рыночных данных 60](#_Toc288114437)

**Предуведомление: использованные данные**

Настоящий доклад почти полностью основан на анализе открытых данных или тех, что можно получить по запросу в органах власти. Мы опирались на данные Росстата, МЭР (оптовые цены по данным мониторинга потребительских рынков), ФАС (списки дел), Всемирной организации по продовольствию (FAO), зарубежных органов статистики, а также Министерства аграрной политики Украины..

Авторы доклада особо благодарят Федеральную антимонопольную службу, которая подтвердила репутацию одного из самых прозрачных российских ведомств. Исключительно подробная информация, которую предоставили по нашему запросу центральный аппарат ФАС и ряд региональных УФАС, позволила существенно уточнить полученные на основе открытых источников данные о возбужденных антимонопольных делах.

Ряды оптовых цен, к сожалению, оказались доступны не по регионам, и даже не по федеральным округам, а по экономическим районам (и то не по всем). Соответственно, для расчетов использовался принцип максимального соответствия, что необходимо учитывать при интепретации наших выводов относительно розничной маржи.

Для уточнения выводов исследования мы призываем участников рынка и другие заинтересованные стороны предоставить данные, которые могут помочь в уточнении сделанных в этом докладе выводов.

## Введение

Настоящий доклад посвящен тому, что уже заслужило название «гречневого кризиса». Крайне резкое – в несколько раз за несколько месяцев – подорожание гречневой крупы привлекло и огромный общественный интерес, и пристальное внимание органов власти, в первую очередь, ФАС.

Мы попытались ответить на две основные группы вопросов: объяснение ценового скачка и обсуждение роли государства. Кроме того, обсуждаются причины, по которым рост цен на гречку привлек так много внимания – по-видимому, это само по себе стало существенным фактором роста цен.

**Первый круг вопросов:**

**В чем причина роста цен?**

Мы полагаем и доказываем, что главная причина – сочетание повышения спроса и уменьшение предложения на этом рынке.

По нашему мнению, версия о том, что рост цен на гречневую крупу — результат сговора, несостоятельна.

**Можно ли было его избежать?**

Шок, связанный с предложением оказался слишком велик. Из-за засухи, пожаров и ураганов урожай гречихи в 2010 году был втрое ниже, чем в 2007. К тому же это был второй неурожайный год подряд.

Кроме того, имел место шок на стороне спроса – ажиотажные покупки крупы «про запас», вызванные ожиданиями «дефицита» и подорожания крупы.

Важно также отметить, что компенсация недостающего предложения за счет импорта – в силу мировой конъюнктуры – оказалась невозможной.

**Почему динамика цен оказалась именно такой?**

Точный ответ на этот вопрос, вероятно, невозможен. В докладе обсуждаются некоторые особенности динамики цен. В частности, сделано предположение, что в результате «гречневого кризиса» рынок, если так можно выразиться, стал «более общероссийским», а «ценовое плато» – временное замедление роста цен осенью 2010 года – может быть «сбоем» статистических данных, именно в этот момент гречка исчезала из свободной продажи.

**Второй круг вопросов:**

**Было ли госвмешательство оправданным?**

Выдвинутые ФАС обвинения против компаний оптовой и розничной торговли, которые подозревают в сговоре, выглядят неправдоподобными.

Прежде всего, в большинстве случаев концентрация на рынке не позволяет организовать успешный сговор. Вдобавок к этому успешный сговор должен охватывать существенную часть составляющих продуктовой корзины, однако ни в одном случае обвинения не затрагивали более 1% от продуктовой корзины.

Кроме того, мы не обнаружили значимых отличий в динамике цен между регионами, где ФАС выдвигал обвинения, и теми, где они не выдвиглась.

И, наконец, такая же динамика цен наблюдалась в Беларуси, где сложно говорить о высоком влиянии крупных торговых сетей, а цены в значительной степени являются регулируемыми.

**Каковы результаты вмешательства?**

В 17 регионах ФАС возбудила антимонопольные дела. Нигде добиться остановки роста цен и тем более их снижения – не получилось. Регионы, где возбуждались дела не выглядят «особыми» не только до возбуждения дел, но и после.

## 1. История вопроса

### Гречка — «уходящий злак»

На протяжении последних 15 лет валовый сбор в гречихи в мире существенно упал. В 1990 г. в мире было собрано 3,6 млн. тонн гречихи, а в 2009 году – только 1,4 млн. тонн. Разовыми колебаниями урожайности такая разница объяснена быть не может, так как за период 1990-1994 гг. производство колебалось в диапазоне от 3,6 до 5,0 млн. тонн, а за период 2005-2009 гг. – от 1,4 до 2,1 млн. тонн. В 2009 году объем производства гречихи был минимальным за всю историю наблюдений с 1961 года[[1]](#footnote-1).

**Рисунок 1. Мировое производство гречки в 1961-2009 гг, млн т**

Источник: ФАО

Сравнение мировой динамики производства гречихи с производством других культур позволяет видеть расходящиеся тренды. Мы сопоставили гречиху с рисом, пшеницей, овсом и рожью. Выяснилось, что если в мировом масштабе производство гречки в 2009 г. составило 39% от уровня 1990 г., то для ржи аналогичный показатель составил 47%, для овса – 58%, для пшеницы – 115%, для риса – 131%. На протяжении периода с 1961 по 2009 гг. данные ФАО также показывают, что производство пшеницы и риса постоянно росло, а производство гречки, овса и ржи было очень нестабильным и в целом падало.

Рисунок . Мировое производство некоторых культур (1990 г. = 100)

**Гречка**

**Овес**

**Рис**

**Рожь**

**Пшеница**

0

20

40

60

80

100

120

140

160

1961

1966

1971

1976

1981

1986

1991

1996

2001

2006

 Источник: ФАО

По меньшей мере с 1992 года около 90% мирового производства гречихи сосредоточено в шести странах: России, Китае, Украине, Польше, Франции и США. Между 1992 и 2009 годами суммарная доля этих стран колебалась от 87% до 96% мирового производства. Минимальная доля стран-лидеров в мировом сборе гречки (87%) наблюдалась в 2009 году. До 2001 года она никогда не опускалась ниже 94%. Таким образом, налицо не только обвальное падение производства гречки в мировых масштабах, но ускоренное падение в группе стран-лидеров.

Рисунок .

Источник: ФАО

Динамика производства гречихи в странах-лидерах неравномерна. Основной тенденцией последних 18 лет является снижение удельного веса Китая и рост доли прочих стран-лидеров. В 1992 году Китай произвел 62% мировой гречихи, а Россия 21%. В 2009 на долю России пришлось 40%, а на долю Китая – 14%. За этот же период доля Украины поднялась с 7% до 13%, доля США – с 2% до 6%, Франции – с 1% до 8%, Польши – с 1% до 6%, всего остального мира – с 6% до 13%.

Рисунок . Производство гречки в отдельных странах мира

0

500

1 000

1 500

2 000

3 000

3 500

1992

1993

1994

1995

1996

1997

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

0%

10%

20%

30%

40%

50%

60%

Китай

Россия

Украина

Остальные

(

включая США

,

Францию и Польшу

)

Доля России в мировом производстве

Источник: ФАО (<http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>)

Для Китая характерно не только резкое снижение доли в мировом производстве гречихи, но и сокращение абсолютных объемов. Еще в начале 1990-х динамика была положительной: в 1990 г. в КНР собрано 1,9 млн тонн, а в 1992 г. уже 3,1 млн. тонн. Однако после 1992 года наблюдается быстрый спад. В 2000 г. Китай произвел 1,95 млн. тонн гречки, а в 2009 лишь 0,2 млн. тонн. Иными словами, за последние 10 лет производство гречки в Китае снизилось примерно в 10 раз, тогда как в мире – в 2,2 раза.

Рисунок . Производство гречки в КНР

**1,90**

**2,50**

**3,10**

**2,50**

**2,31**

**2,20**

**2,18**

**2,37**

**2,00**

**1,70**

**1,95**

**1,25**

**0,97**

**1,34**

**0,90**

**0,75**

**0,50**

**0,40**

**0,25**

**0,20**

**0,00**

**0,50**

**1,00**

**1,50**

**2,00**

**2,50**

**3,00**

**3,50**

**1990**

**1991**

**1992**

**1993**

**1994**

**1995**

**1996**

**1997**

**1998**

**1999**

**2000**

**2001**

**2002**

**2003**

**2004**

**2005**

**2006**

**2007**

**2008**

**2009**

**млн. тонн**

Источник: ФАО (<http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>)

### Почему гречка стала «уходящим злаком»

В России гречневая крупа, но, кстати, не ее производные, — существенный элемент национальной кухни. В других странах, на протяжении последних примерно 100 лет ее потребление заметно снизилось — не только в виде крупы, но и других продуктов: муки, гречневой лапши, гречневого пива.

Между тем еще сто лет назад крупным производителем гречихи и потребителем продукции из нее была Франция (эта страна до сих пор входит в список производителей гречки). Однако во время Первой мировой войны ареалы произрастания этого злака стали местами самых ожесточенных сражений. Гречиха не способствует восстановлению плодородия почв, после войны ее место на полях заняли другие культуры. А бретонцы постепенно забыли вкус гречневых блинчиков.

Очень показательно гречиха исчезла в США. До начала XX века эта страна была одним из крупнейших ее производителей в мире, а продукты из гречки — и каши, и хлопья, и мука, и даже гречневое пиво — занимали немало места на столах американцев. А затем выяснилось, что по сравнению с пшеницей и кукурузой гречиха слабо откликается на внесение азотных удобрений. Иными словами, одна "гречневая калория" обходится значительно дороже пшеничной или кукурузной. Гречиха была безжалостно вытеснена из оборота.

Теперь — прямо на глазах — нечто похожее происходит в Китае. Еще несколько лет назад эта страна была крупнейшим производителем гречки в мире, а потом уступила это место России. И посевы, и урожаи этого злака в КНР за последнее время сильно сократились. Причина не только в том, что китайцы так разбогатели, что могут позволить себе интенсивное сельское хозяйство и минеральные удобрения. И не только в том, что они начинают есть мясо, а значит, растет потребность в дешевом зерне. Есть еще китайский подход к продовольственной безопасности, подразумевающий, что страна должна обеспечивать себя рисом, а остальное можно и импортировать. В условиях поразившей северо-восточные провинции КНР многолетней жестокой засухи рису были отданы все возможные посевные площади. Скорее всего, гречиха на эти поля уже не вернется.

Мы практически уверены, что в России в ближайшие десятилетия или даже годы потребление гречневой крупы также сильно сократится. Однако для этого должна вырасти урожайность других злаков – прежде всего пшеницы. Для сравнения: по свидетельству администрации Алтайского края – крупнейшего в России производителя гречихи – урожай гречки в 24 центнера с гектара считается хорошим, а урожайность пшеницы считается приемлемой даже при более низком уровне – порядка 12 центнеров с гектара.

В то же время, современные аграрные технологии позволяют урожаи пшеницы в 100 и выше центнеров с гектара. Это возможно при применении современных гербицидов, фунгицидов и современных сортов карликовой пшеницы.

Иными словами, в настоящее время производство зерна в России использует технологии почти полувековой давности, на схожем уровне находится и урожайность зерновых. Модернизация аграрных технологий может существенно сместить относительную прибыльность выращивания различных культур и привести к вытеснению относительно малоурожайных злаков в пользу пшеницы и кукурузы.

Похоже, что в современном мире, с точки зрения историков экономики и агротехников происходит нечто совершенно закономерное: появились более дешевые источники углеводов, более урожайные культуры, а менее урожайные -- вытесняются. В России некогда произошло подобное: в начале 18 века в сельхозоборот был внедрен картофель, в результате чего репа как один из основных продуктов питания прекратила существование. Современные русские даже не знают вкуса «пареной репы», хотя безусловно знакомы с соответствующей поговоркой. Разгадка проста — урожайность.

### Роль гречки в России

Россия – крупнейший в мире потребитель гречневой крупы. Причем почти исключительно в виде каши. Характерно, что kasha и ее аналоги (как правило германского происхождения) в США сохраняются в рационах крайне консервативных этнических и религиозных групп (например, амишей), сохраняющих традиции, относящиеся веку к 18.

Остальные применения продуктов на основе гречки в России второстепенны. Относительно известны гречневая мука, применяемая для редкого сорта блинов, и гречишный мед, который менее популярен чем липовый и цветочный. Ни гречневая лапша, ни гречневое пиво, ни лекарственные препараты на основе гречихи, ни даже сухие завтраки (хлопья) из гречневой муки подавляющему большинству русских не знакомы.

При этом диетологам хорошо знакомо то, что гречка выдающийся, если не уникальный злак, который показан при некоторых разновидностях диабета и способствует потере лишнего веса.

Причина, по которой гречневая крупа сохраняется в массовом рационе русских, украинцев и белорусов — не вполне очевидна. Возможно, это последствия неких советских стереотипов – отчасти еда знакомая с детства, отчасти — продукт длительного хранения. Во времена дефицита это был существенно.

Не вполне очевидна и причина, по которой воспоминания о дефиците продовольствия в советских магазинах уже практически стерлись из памяти, а возможность дефицита гречневой крупы (судя, например, по блогосфере и публикациям в популярных СМИ) массовым сознанием вполне допускается даже в условиях «как бы» рыночной экономики. Соответственно, осталась и привычка делать домашние запасы гречки. Один из результатов с точки зрения оптовой и розничной торговли – волатильный спрос, ситуация при которой ее реализация может резко вырасти без видимых причин.

## 2. Развитие «гречневого кризиса»

### Количественный анализ: Россия

В последние годы (до 2010) гречка была относительно недорогим источником углеводов, значительно отставая в цене от риса. В определенной мере это объясняет интерес к ней со стороны малообеспеченных групп населения.

Рисунок . Среднегодовые цены на муку и крупы, руб/кг

0

5

10

15

20

25

30

35

40

45

50

1992

1993

1994

1995

1996

1997

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

Мука пшеничная, кг

Рис шлифованный, кг

Пшено, кг

Крупа гречневая-ядрица, кг

При этом, гречка отнюдь не была лидером ни по цене среди товаров-заменителей, ни лидером по росту цен. Напротив, до 2009 по темпам роста цен на нее она заметно отставала от других круп и муки. Характерно и то, что вся эта группа товаров заметно отставала от динамики индекса роста цен на продовольствие в целом.

Рисунок . Цены на бакалею и ИПЦ на продовольствие. 1992 год=1

0

100

200

300

400

500

600

700

800

1992

1993

1994

1995

1996

1997

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

Мука пшеничная

Рис шлифованный

Пшено

Крупа гречневая-ядрица

ИПЦ на продовольственные

товары

Однако во второй половине 2010 года гречка ликвидировала многолетнее отставание от риса, возможно выйдя к уровням принципиально других ценовых пропорций. Высказанные ранее соображения о динамике предложения гречки приводят к гипотезе, что речь идет о переходе к новому равновесию, новому паритету цен между отдельными крупами.

Рисунок . Цена приобретения зерновых у сельхозпроизводителей

0

5000

10000

15000

20000

25000

30000

35000

40000

янв.02

июл.02

янв.03

июл.03

янв.04

июл.04

янв.05

июл.05

янв.06

июл.06

янв.07

июл.07

янв.08

июл.08

янв.09

июл.09

янв.10

июл.10

Пшеница

Гречиха

Приведенные данные также показывают, что подорожание гречневой крупы в 2010 году не было совершенно уникальным событием. Одновременно происходило резкое подорожание пшена, а 2007-2008 годы дают нам пример достаточно серьезного удорожания риса.

Показательно, что эти аналогичные эпизоды не вызывали ни такой волны ажиотажного спроса, ни внимания государства, как в случае с гречкой. Еще более интересен тот факт, что взлет цен на рис в 2007-2008 годах сменился понижением: в этом проявляется заложенная в рыночный механизм тенденция сглаживания временных отклонений.

Оценим, как изменилась в ходе «гречневого кризиса» доля посредников (включая переработку) в цене гречки. Для этих целей назовем «валовой маржой» разницу между ценой производителей и розничной ценой. В нее входят разного рода издержки: от собственно стоимости переработки гречихи в крупу, до расходов на транспорт, хранению, упаковку и реализацию

Рисунок . Гречка: цена приобретения у сельхозпроизводителей, розничная цена (январь 2002 = 100%) и валовая маржа, январь 2002 — январь 2011

0%

200%

400%

600%

800%

1000%

1200%

янв.02

май.02

сен.02

янв.03

май.03

сен.03

янв.04

май.04

сен.04

янв.05

май.05

сен.05

янв.06

май.06

сен.06

янв.07

май.07

сен.07

янв.08

май.08

сен.08

янв.09

май.09

сен.09

янв.10

май.10

сен.10

Гречка, розница

Гречиха, цены приобретения

Валовая маржа, % от цены приобретения

Средняя валовая маржа

Оказывается, что, судя по данным Росстата, выраженная в % маржа «посредников» в последние месяцы снизилась. Произошло это за счет роста цены приобретения у сельхозпроизводителей. Ее взлет значительно сильнее, чем у розницы. Если розничная цена гречневой крупы по состоянию на декабрь 2010 года по сравнению с январем 2002 выросла в 6,5 раз, то цена приобретения – почти в 12 раз. Средняя валовая маржа за анализируемый период составляла 250%. В декабре 2010 она упала почти до 100%.

Таким образом, переработка, оптовая и розничная торговля совокупно сократили свою долю в конечной цене продукта. При этом этот процесс начался до активной фазы гречневого кризиса – в начале 2010 года. Можно предположить, что товаропроводящая сеть сделала попытку демпфировать рост цен для конечного покупателя. Если бы валовая маржа оставалась неизменной, в декабре 2010 года средняя цена гречневой крупы в РФ составляла бы не 76 руб/кг, а 122 руб/кг.

Региональные данные по цене приобретения у Росстата не полны, однако позволяют сделать вывод, что снижение валовой маржи – фронтальное явление

Рисунок . Динамика «валовой маржи» в некоторых федеральных округах

валовая маржа по округам

0,0%

50,0%

100,0%

150,0%

200,0%

250,0%

300,0%

350,0%

400,0%

450,0%

500,0%

янв.03

июл.03

янв.04

июл.04

янв.05

июл.05

янв.06

июл.06

янв.07

июл.07

янв.08

июл.08

янв.09

июл.09

янв.10

июл.10

янв.11

Российская Федерация

Центральный федеральный округ

Сибирский федеральный округ

### Количественный анализ: соседние страны

В 2010 гг. серьезный рост цен на гречку наблюдался также в соседних странах – Украине, Белоруссии и Казахстане — которые, как и Россия, являются крупными производителями и потребителями гречки. Долларовая цена гречки в 2010 г. поднялась в России на 190%, в Белоруссии – на 177%, на Украине – на 136%, в Казахстане – на 66%.

Уровни долларовых цен на гречку в России и ее соседях 2009-2010 годах показаны на следующей диаграмме.

Рисунок . Динамика цен гречневой крупы

Если в Белоруссии, несмотря на совершенно иную иную организацию торговли и гораздо более высокую степень государственного регулирования цен, розничные цены на гречневую крупу в целом показывают ту же динамику, что и в России, то на Украине и в Казахстане ситуация несколько иная. В объяснении особенно нуждается тот факт, что Казахстан одновременно пережил и самое резкое среди четырех стран падение производства гречихи (на 52% по сравнению с 2% в Беларуси, 40% в России и 29% в Украине), и наименее резкое подорожание гречневой крупы.

В случае Украины наблюдаются две особенности.

Во-первых, Украина пережила резкий рост цен на гречку в январе-марте 2010 года. В других странах в это время такого не наблюдалось. Благодаря этому подорожанию цена гречневой крупы на Украине сравнялась с уровнем России, Белоруссии и Казахстана, хотя на протяжении всего 2009 года была заметно ниже.

Вторая особенность Украины в замедленном по сравнению с Россией и Белоруссией росте цен на протяжении августа-ноября 2010 г. Вероятно, это объясняется административными мерами украинского правительства, которое уже в конце августа заявило, что вмешается с целью остановить рост цен на гречневую крупу[[2]](#footnote-2). 29 ноября 2010 г. Кабинет министров Украины принял постановление №1102, по которому с 1 января 2011 года цена гречки начинает регулироваться. Естественные следствия этих мер проявились быстро: уже в феврале 2011 г. появились сообщения о расширении черного рынка[[3]](#footnote-3) и прекращении официальных оптовых поставок гречки в розничные сети[[4]](#footnote-4). В итоге общее подорожание гречневой крупы на Украине оказалось меньшим, чем в России и Белоруссии, однако возникший дефицит сделал товар менее доступным в ином отношении.

### Качественный анализ (на основе СМИ)

С 1 июня по 31 декабря было зафиксировано 4142[[5]](#footnote-5) публикации в 932 источниках, которые выходят в 129 городах. 47% из них — в федеральных СМИ.

Рост внимания СМИ к теме цен на продовольствие начался в конце июля: в последнюю неделю месяца количество публикаций впервые с начала лета превысило 50 (было зафиксировано 74 публикации). 30 июля глава ФАС Игорь Артемьев дал поручение территориальным органам ФАС России усилить работу по контролю за ситуацией на продовольственных рынках «в целях недопущения действий, которые приводят или могут привести к ограничению конкуренции на товарных рынках продовольствия в условиях засухи».

Второй, более резкий и сильный скачок количества публикаций начался в период с 16 по 22 августа. В эту неделю было зафиксировано 190 публикаций, а в предыдущую – 102 (рост почти вдвое).

Максимальное число публикаций было зафиксировано в период с 30 августа по 5 сентября (пик «гречневого кризиса») – 429 единиц.

В июле – августе большое внимание СМИ привлекали сообщения о результатах работы комиссий ФАС, надзирающих за состоянием продовольственных рынков в различных регионах. В первую неделю сентября главными событиями стали поездки Медведева в Оренбургскую, Саратовскую и другие области, где он комментировал и обсуждал вопросы цен на продовольствие. 2 сентября в Саратове состоялось заседание Госсовета, посвященное в основном ситуации на рынке продовольствия.

После этого интенсивность освещения в СМИ тем, связанных с ростом цен на продовольствие, перебоями в поставке продуктов и т.д. пошла на спад. И с начала ноября до середины декабря число публикаций в неделю стабилизировалось на уровне около 100 единиц. С середины декабря интерес СМИ к теме вновь пошел на убыль, и в последнюю неделю года была зафиксирована всего 41 публикация.

Рисунок . Динамика числа публикаций о продовольственном кризисе



Повышенное внимание к гречке было привлечено не только в СМИ, но и в российских блогах. Пульс блогосферы Яндекса четко фиксирует резкий рост упоминаемости гречки – и в абсолютных величинах, и по сравнению с одним из основных товаров-заменителей – рисом.

Рисунок .

****

Контент-анализ публикаций позволяет сделать следующие выводы.

1. Развитие ажиотажа, роста цен и запуск реакции ФАС, прокуратуры, местных администраций и т.д. произошли в период с конца июня примерно до начала сентября. Фактически последним крупным событием стало заседание Госсовета под председательством Медведева 2 сентября. В сентябре – октябре активность СМИ уже представляла собой обычный затухающий «шлейф»: большое количество публикаций обусловлено не большим по сравнению с другими периодами количество информационных поводов, а усиленным интересом к теме. Поэтому, например, результаты мониторинга цен в регионах попадали в СМИ и даже тиражировались гораздо чаще, чем обычно.
2. Сообщения о том, что люди скупают в магазинах крупу и другие товары длительного пользования и повседневного спроса, появились во второй половине июля. 12 июля СМИ сообщили, что уже в 14 регионах из-за жары и засухи объявлена чрезвычайная ситуация. При этом в сводке Росстата, опубликованной 14 июля, говорится, что в течение последних двух недель (с 29 июня по 5 июля и с 6 по 12 июля) среди продуктов питания быстрей всего росли цены на сахар (+3,6%) и гречку (+2.2%). Рост цен на сахар летом, в период, когда люди варят варенье, закономерен, но у цены гречки нет такой сезонности. Значит, либо произошла случайная флуктуация, либо цена на гречку подскочила сильно, но локально (например, из-за какого-нибудь сбоя в поставках), и в масштабах страны это выглядело как рост цены на 2%.
3. Что послужило «спусковым крючком» для начала ажиотажного спроса, не очевидно. В СМИ (при беглом просмотре) не отмечено внятных и логичных объяснений, почему возник ажиотаж, как это произошло и почему из всех круп сильней всего «пострадала» гречка.
4. С середины августа стали появляться сообщения о резком повышении цен оптовыми поставщиками. Информацию об этом активно распространяли представители розничных сетей.
5. Ажиотажный спрос прекратился, когда магазины смогли сделать так, чтобы гречка и другие продукты не кончались. Это требует некоторого времени, так как нужно закупить и привезти продуктов значительно больше обычного объема. Очевидно, что искусственное сдерживание цен (особенно актуальное для крупных сетей) делает восстановление присутствия товара на прилавках более длительным процессом: товар по более низкой цене, чем в других магазинах, быстрей раскупают «про запас», и насыщение такого раздутого спроса требует больше товара и соответственно больше времени. В СМИ отмечалось, что гречку сложнее найти в магазинах, принадлежащих крупным сетям, а в мелких «одиночных» магазинах она попадается чаще.
6. Принятие перечня из 24 продуктов (окончательно список был закреплен распоряжением Путина от 15 июля, вступил в действие 26 июля) в июле-августе обсуждается как ответ на засуху, часть комплекса мер, которые правительство принимает для компенсации ее последствий для потребителей. На самом деле существование этого списка заложено Законом о торговле, который был принят в феврале 2010 года, когда ни о какой засухе еще не было речи. Основное обсуждение в правительстве списка социально-значимых продуктов, за ценами на которое правительство будет наблюдать, и в случае их роста на 30% в месяц будут приниматься меры, происходило в мае – июне 2010 года, когда тоже еще не наступила жара и засуха. Таким образом, мы видим искажение фактов.
7. Существование списка из продуктов, на которые государство намерено регулировать цены, воспринимается как двойной сигнал. Во-первых, правительство оценивает риск резкого роста цен на основные продукты питания как высокий. Во-вторых, если оно готово на крайние меры (в условиях рыночной экономики – просто чрезвычайные[[6]](#footnote-6)), значит, считает себя неспособным повлиять на цены основных продуктов другими, более «мягкими» способами. Этот тезис основан на просмотре материалов СМИ, в которых упоминается или обсуждается принятие «списка 24».
8. Массовые проверки, начатые региональными УФАС в начале июля по всей стране сами по себе могли повлиять на работу магазинов. В частности, если владелец магазина предполагает, что цена на какой-то товар, если он выставит его с обычной наценкой, не устроит ФАС (например, потому что этот товар пришлось закупить у оптовика по более высокой цене, чем раньше), ему выгоднее вообще не выставлять этот товар (или даже не закупать его). Причем, это так даже если цена товара окажется на несколько процентов выше, чем считает правильным ФАС.
9. Публикация результатов проверок УФАС, а также активизация региональных правительств и органов муниципальной власти в деле контроля за ценами и вмешательство в работу розничной торговли тоже должны учитываться как факторы, влияющие на спрос и ожидания потребителей.
10. Обращает на себя внимание то, что к теме продовольственного кризиса особенно часто обращалось государственное информационное агенство – РИА «Новости». Не секрет, что оно рутинно используется для «подсветки» социально важных историй.

На основании последних пунктов можно выдвинуть гипотезу, что ажиотаж и рост цен по крайней мере отчасти связан с действиями правительства.

## 3. Изменения в спросе и предложении

### Изменения в предложении

#### Общая динамика валовых сборов гречихи

Россия – крупнейший мировой производитель гречихи, основного сырья, из которого делают гречневую крупу. По данным Росстата, средний сбор гречихи в 1990-2010 гг – 6,8 млн центнеров.

 Однако сборы гречихи в России подвержены резким колебаниям. Рекордный урожай - 1,04 млн т - был отмечен в 1992 году. В 2000 г. и в 2007 г. он вплотную приближался к этому уровню, достигая 1,0 млн т, но не превысил его. В 1992-1996 гг. наблюдался постоянный спад производства, которое за это время сократилось более, чем вдвое (до 0,49 млн. т).

Для второй половины 1990-х и первой половины 2000-х выделение явных тенденций проблематично: не наблюдалось ситуаций роста или снижения производства в течение хотя бы трех лет подряд. Короткие, но быстрые эпизоды подъема в 1999-2000, в 2003-2004 и в 2006-2007 гг. чередовались с такими же резкими спадами в 2001-2002 и 2005 гг.

Рисунок . Валовый сбор гречихи в России, млн т.

Источники: ФАО, Росстат

С 2008 года вновь сложилась ярко выраженная отрицательная динамика. После почти рекордного урожая в 1 млн т в 2007 году, в 2008 году Россия собрала 0,92 млн т гречихи, в 2009 – 0,56, а в 2010, по данным Росстата, только 0,34 млн т. Это означает, что Россия впервые после 1996 года переживает падение производства гречки на протяжении 3 лет подряд, причем по сравнению с 2007 годом производство сократилось почти в 3 раза. Только в 2002 году урожай был ниже, чем в 2010.

#### Распределение сбора гречихи по регионам

На протяжении последних лет больше половины собираемой в России гречихи производилось в трех регионах: Алтайском крае, Оренбургской области и Республике Башкоротостан. В 2007 году их суммарная доля составила 57% от общероссийского валового сбора, в 2008 – 60%, в 2009 – 54%. Десять основных регионов-производителей (кроме названных, это Республика Татарстан, а также Самарская, Саратовская, Волгоградская, Воронежская, Курская и Орловская области) давали около 90% общенационального производства.

Таблица . Валовый сбор гречихи в основных производящих регионах России (тыс. центнеров)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **2007** | **2008** | **2009** | **2010** | **2010 к 2009,%** | **2007-2010** |
| **Российская Федерация** | 10044,3 | 9241,1 | 5640,4 | 3393,6 | -40% | 7080 |
| **Алтайский край** | 2759,39 | 2309,5 | 2326,1 | 2480,9 | 7% | 2469 |
| **Оренбургская область** | 1686,33 | 1860,8 | 320,1 | 42,2 | -87% | 977 |
| **Республика Башкортостан** | 1292,75 | 1372,4 | 421,4 | 64,5 | -85% | 788 |
| **Орловская область** | 384,66 | 451,1 | 627,8 | 169,4 | -73% | 408 |
| **Самарская область** | 572,58 | 663,4 | 95,2 | 8 | -92% | 335 |
| **Саратовская область** | 686,53 | 283,6 | 205,3 | 10,8 | -95% | 297 |
| **Курская область** | 292,94 | 263,5 | 333,5 | 119,4 | -64% | 252 |
| **Республика Татарстан** | 407,16 | 496,6 | 93,1 | 8,3 | -91% | 251 |
| **Воронежская область** | 309,08 | 289,7 | 338,4 | 30,5 | -91% | 242 |
| **Волгоградская область** | 495,72 | 357,3 | 89 | 14,3 | -84% | 239 |

 Источник: Росстат

В 2010 году во всех этих регионах, кроме Алтайского края, производство гречихи катастрофически сократилось. В результате в 2010 г. на Алтайский край пришлось 73% гречихи, произведенной в России (в сравнении с 6% в середине 90-х).

Рисунок . Валовый сбор гречих. Алтайский край, % от общероссийского

0%

10%

20%

30%

40%

50%

60%

70%

80%

1996

1997

1998

1999

2000

2001

2002

2003

2004

2005

2006

2007

2008

2009

2010

Источник: Росстат

#### Динамика производства гречневой крупы

Данные Росстата о динамике производства гречневой крупы показывают, что оно в гораздо меньшей степени подвержено колебаниям, нежели производство гречихи. На Рисунок 16 видна высокая стабильность при умеренном росте производства, независимо от урожаев гречихи. Скорее всего, это объясняется тем, что в крупу может перерабатываться не только гречиха последнего урожая, но и запасенная в прежние годы, а также импортное сырье. Нужно также учитывать несовпадение хозяйственного года в сельском хозяйстве и календарного года, относительно которого статистика собирает данные: для переработки в течение календарного года используются урожаи разных хозяйственных лет.

Далее мы покажем, что роль импорта для российского рынка гречки всегда была незначительной. Поэтому следует предположить, что стабильность производства гречневой крупы обеспечивается за счет использования запасов. В свете этого обстоятельства становится более важным тот факт, что снижение производства гречихи в течение трех лет подряд – уникальная ситуация, и именно она имела место в 2010 году.

Рисунок . Производство гречневой крупы в России, тыс. тонн

0

50

100

150

200

250

300

350

2005

2006

2007

2008

2009

 Производство гречневой

крупы в натуральном

выражении, тыс. тонн

#### Роль внешнеторговых поставок

Россия одновременно импортирует и экспортирует гречку, хотя и в скромных масштабах. Максимальные объемы экспортных поставок были достигнуты в 2006 и 2007 годах – 12,3 и 11,5 тысяч тонн соответственно. Даже в эти годы они составляли всего лишь около 1% производства. Ввоз гречки в Россию достигал максимальных значений в следующие годы:

2003 – 72 тыс. т;

2004 – 28 тыс. т;

1998 – 19 тыс. т;

1996 – 16 тыс. т.

Поскольку минимальное производство гречки в России отмечалось в 1996, 1998, 2002 и 2003 годах, можно сделать вывод, что наиболее крупный импорт имеет место в год неурожая или в год, который непосредственно следует за неурожайным. Наиболее крупный экспорт, напротив, происходит в урожайные годы.

Рисунок . Российский экспорт и импорт гречки

Источник: ФАО

#### Зависимость объемов потребления гречихи от урожая

Если определить внутрироссийское потребление гречихи как разность между производством и чистым экспортом, будет видно, что этот показатель сильно колеблется в зависимости объемов производства. Международная торговля гречкой слишком невелика, чтобы стабилизировать динамику внутреннего потребления, сглаживая перепады в производстве.

Таблица . Производство и потребление гречки в России

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **1992** | **1993** | **1994** | **1995** | **1996** | **1997** | **1998** | **1999** | **2000** |
| Производство, тыс. т |  1 037,6  |  805,9  |  781,5  |  597,0  |  485,5  |  630,5  |  465,9  |  578,8  |  997,6  |
| Импорт,тыс. т |  -  |  0,7  |  0,3  |  0,1  |  16,2  |  9,5  |  18,8  |  0,9  |  1,8  |
| Экспорт, тыс. т |  0,2  |  -  |  1,2  |  2,0  |  1,6  |  1,5  |  1,8  |  1,5  |  6,8  |
| Потребление, тыс. т |  1 037,4  |  806,6  |  780,6  |  595,1  |  500,0  |  638,5  |  482,9  |  578,3  |  992,6  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Показатель** | **2001** | **2002** | **2003** | **2004** | **2005** | **2006** | **2007** | **2008** | **2009** |
| Производство, тыс. т |  574,4  |  302,5  |  525,4  |  649,6  |  605,6  |  865,2  |  1 004,4  |  924,1  |  564,0  |
| Импорт,тыс. т |  1,1  |  3,4  |  72,5  |  28,0  |  0,0  |  -  |  1,2  |  4,5  |  н.д  |
| Экспорт, тыс. т |  9,9  |  1,3  |  0,3  |  0,6  |  4,1  |  12,3  |  11,5  |  7,2  |  н.д  |
| Потребление, тыс. т |  565,6  |  304,5  |  597,5  |  677,0  |  601,5  |  853,0  |  994,1  |  921,4  |  н.д  |

Источник: ФАО

Рисунок 18 показывает, что экспорт и импорт до 2009 года составляли пренебрежимо малую долю от внутреннего производства. Эта ситуация могла измениться в 2010 году, однако данные о ввозе и вывозе гречихи за данный период еще не опубликованы ФАО.

Рисунок . Динамика производства и потребления гречки в России

#### Влияние производства гречихи на подорожание гречневой крупы

В целом, по выборке из 48 регионов, где производится гречиха, наблюдается отрицательная корреляция между динамикой производства гречихи и динамикой розничных цен на гречневую крупу в 2009-2010 гг. Коэффициент корреляции равен – 0,37. Типичными примерами регионов, где наблюдалось особенно резкое падение производства гречихи и подорожание гречневой крупы, являются Волгоградская, Нижегородская, Воронежская и Ульяновская области, а также Башкирия. Напротив, положительная динамика производства гречихи и относительно небольшое подорожание гречневой крупы отмечено в Приморском и Красноярском краях, Калининградской и Свердловской областях, а также Кабардино-Балкарии.

### Изменения в спросе

#### Значимость фактора спроса

Различия в динамике объемов производства по регионам не всегда имели определяющее влияние на розничные цены на гречневой крупы. Алтайский край, где катастрофической засухи в 2010 году не было, отнюдь не продемонстрировал меньшего подорожания гречки, чем регионы, где она была.

Таблица . Рост цен на гречневую крупу в некоторых регионах

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РЕГИОН** | **Январь 2010** | **Июль 2010** | **Октябрь 2010** | **Январь 2011** | **Январь-2011 к январю-2010** | **Октябрь-2010 к июлю 2010** |
| Волгоградская область | 19,82 | 33,08 | 66,65 | 94,2 | 4,75 | 2,01 |
| Республика Башкортостан | 20,72 | 39,63 | 57,71 | 90,01 | 4,34 | 1,46 |
| Воронежская область | 22,65 | 36,11 | 62,49 | 96,97 | 4,28 | 1,73 |
| Оренбургская область | 20,79 | 32,82 | 59,28 | 86,17 | 4,14 | 1,81 |
| Республика Татарстан | 21,38 | 37,5 | 56,23 | 88,25 | 4,13 | 1,50 |
| Курская область | 19,59 | 35 | 58,14 | 77,95 | 3,98 | 1,66 |
| Алтайский край | 20,52 | 32,79 | 57,99 | 78,14 | 3,81 | 1,77 |
| Самарская область | 20,85 | 32,44 | 58,89 | 78,29 | 3,75 | 1,82 |
| Саратовская область | 20,77 | 27,81 | 53,71 | 72,38 | 3,48 | 1,93 |
| Красноярский край | 28,33 | 35,72 | 60,54 | 91,19 | 3,22 | 1,69 |
| Свердловская область | 30,37 | 36,88 | 64,29 | 96 | 3,16 | 1,74 |
| г. Санкт-Петербург | 30,9 | 37,95 | 74,94 | 93,18 | 3,02 | 1,97 |
| Приморский край | 28,17 | 33,06 | 61,92 | 77,98 | 2,77 | 1,87 |
| г. Москва | 34,06 | 36,85 | 73,73 | 91,84 | 2,70 | 2,00 |

Таблица 3 показывает, что в Алтайском крае, где в 2010 было произведено на 7% больше гречихи, чем годом ранее, цена гречневой крупы за год поднялась в 3,8 раза, а в Саратовской области, где производство гречихи за год снизилось в 20 раз, гречневая крупа подорожала в 3,5 раза. Подобные примеры заставляют думать, что недопроизводство в одних регионах компенсировалось поставками из других, а цены зависели не только от перепадов предложения, но и от колебаний спроса.

#### Отличия регионов по динамике спроса на крупы

Для оценке изменений в спросе обратимся к данным о продажах круп в 2010 г. (Росстат не собирает данные о физических объемах продаж гречневой крупы, а только по всем крупам в целом). Данные статистики показывают, что хотя цена круп выросла за первые девять месяцев 2010 г. на 37%, физические объемы продаж выросли на 6%. Это было бы невозможным без роста спроса.

Более детальный анализ на уровне регионов подтверждает значимость фактора спроса. Наблюдается положительная корреляция между индексом физического объема реализации круп и динамикой розничных цен на розничную крупу в регионе (т.е. в среднем продажи больше росли там, где больше росли цены). На выборке из 77 регионов коэффициент корреляции равен 0,27.

Типичными регионами, где одновременно наблюдались особенно высокий рост физического объема реализации круп и рост цен на гречневую крупу, являются Чувашия, Башкирия, Татарстан, Ульяновская, Воронежская и Челябинская области. Эти регионы, особенно Челябинская область, где динамика собственного производства гречихи была лучше среднероссийской, могут служить примерами ситуаций, когда возросший спрос привел к подорожанию гречневой крупы. Поскольку они (кроме Воронежской области) образуют компактный ареал, привязанный к Среднему Поволжью и Уралу, можно говорить, что именно на этой территории подорожание гречки в наибольшей степени объясняется ажиотажным всплеском спроса.

Также можно выделить ряд регионов, где наблюдалось сокращение реальных объемов реализации круп и относительно небольшой рост цен на гречневую крупу. Таковы Московская и Псковская области, Тюменская область с Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономным округами, а также Чечня и Ингушетия. Об этих регионах можно сказать, что вялая динамика спроса на крупы замедлила в них рост цен на гречку.

#### Влияние уровня цен, сложившегося на начало 2010 года

Эконометрический анализ (см. далее) показал наличие сильной связи между ценой на гречневую крупу в регионе на начало 2010 года и темпом ее роста в 2010 году. Связь имеет отрицательный характер: большой рост цен имел место в регионах, где их уровень изначально был низким. Иными словами, региональный разброс цен на гречку серьезно уменьшился. Характерно, что в самом дорогом Чукотском автономном округе на начало 2010 года гречневая крупа стоила 75 руб/кг, а на начало 2011 года – 80 руб/кг (Таблица 4), тогда как в самой дешевой Костромской области она подорожала за тот же период с 19 до 78 рублей (Таблица 5).

Таблица . Десять регионов с самой дорогой гречневой крупой на начало 2010 года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Регион | Розничная цена гречневой крупы, январь 2010 | Розничная цена гречневой крупы, январь 2011 | Рост цен, январь-2011/январь-2010, раз |
| Чукотский авт. округ | 74,62 | 80,04 | 1,07 |
| Ненецкий авт. округ | 47,55 | 91,02 | 1,91 |
| Ямало-Ненецкий авт. округ | 47,08 | 65,06 | 1,38 |
| Республика Ингушетия | 40,6 | 77,01 | 1,90 |
| Ханты-Мансийский авт. округ-Югра | 40,55 | 77,14 | 1,90 |
| Камчатский край | 37,79 | 91,38 | 2,42 |
| Чеченская Республика | 37,71 | 65,23 | 1,73 |
| Тюменская область | 37,22 | 78,66 | 2,11 |
| Республика Саха (Якутия) | 35,28 | 75,59 | 2,14 |
| Хабаровский край | 35,23 | 91,25 | 2,59 |

Источник: Росстат

Таблица . Десять регионов с самой дешевой гречневой крупой на начало 2010 года

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Регион | Розничная цена гречневой крупы, январь 2010 | Розничная цена гречневой крупы, январь 2011 | Рост цен, январь-2011/январь-2010, раз |
| Алтайский край | 20,52 | 78,14 | 3,81 |
| Ульяновская область | 20,46 | 91,59 | 4,48 |
| Удмуртская Республика | 20,29 | 85,96 | 4,24 |
| Республика Марий Эл | 20,25 | 86,9 | 4,29 |
| Омская область | 20,05 | 80,88 | 4,03 |
| Волгоградская область | 19,82 | 94,2 | 4,75 |
| Курская область | 19,59 | 77,95 | 3,98 |
| Республика Бурятия | 19,59 | 78,15 | 3,99 |
| Кировская область | 19,47 | 84,05 | 4,32 |
| Костромская область | 19,07 | 77,99 | 4,09 |

Источник: Росстат

Как видно из Таблица 6, на начало 2010 года гречка в самом дорогом регионе была в 3,9 раз дороже, чем в самом дешевом, а на начало 2011 – всего лишь в 1,7 раз.

Таблица . Максимальные, минимальные и медианные цены на гречневую крупу в российских регионах на начало и конец 2010 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Январь 2010** | **Январь 2011** |
| Максимум, руб/кг | 74,6 | 110,6 |
| Минимум, руб/кг | 19,1 | 65,1 |
| Медиана, руб/кг | 24,0 | 87,0 |
| Разброс (отношение максимума к минимуму, раз) | 3,9 | 1,7 |

Мы объясняем данный эффект конвергенции следующим образом. Гречневая крупа – «громоздкий» товар, транспортировка которого обходится дорого в сравнении с его ценой. Поэтому в обычных условиях в России не существовало единого общенационального рынка гречневой крупы. Вместо него имелось несколько региональных рынков, на которых цены существенно отличались. Арбитраж между этими рынками был невыгоден из-за высоких транспортных расходов. Общее подорожание гречки в 2010 году изменило эту картину. Доля транспортных расходов в цене стала относительно менее большой, и это повысило выгодность межрегионального арбитража. В результате цены в разных регионах выровнялись, а разброс уменьшился.

### Эконометрическая проверка гипотез

По данным о 48 регионах, имеющих собственное производство гречихи, можно построить регрессионную модель, демонстрирующую вклад разных факторов в повышении цен на розничную крупу. Мы вывели следующее уравнение:



Где P – средние розничные цены на гречневую крупу в соответствующий год;

Q – валовый сбор гречихи;

S – реализация всех круп, выраженная в ценах 2009 года;

B – переменная, которая равна 1 для регионов, граничащих с Украиной, Белоруссией, Казахстаном или КНР и 0 для всех остальных регионов.

Смысл уравнения в том, что прирост цен в регионе, во-первых, уменьшается, если динамика производства гречихи была положительной, во-вторых, растет в зависимости от физического объема продаж крупы в регионе (используется в качестве индикатора изменений спроса), в-третьих, ниже в регионах, граничащих с Украиной, Белоруссией, Казахстаном или КНР.

Характеристики регрессионной модели можно видеть в следующей таблице.

Таблица . Характеристики регрессионной модели

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Регрессионная статистика* |  |  |  |
| Множественный R | 0,640918 |  |  |  |
| R-квадрат | 0,410776 |  |  |  |
| Нормированный R-квадрат | 0,355965 |  |  |  |
| Стандартная ошибка | 5,403358 |  |  |  |
| Наблюдения | 48 |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | *Коэффициенты* | *Стандартная ошибка* | *t-статистика* | *P-Значение* |
| Y-пересечение | 47,64968 | 12,29558 | 3,875352 | 0,000359 |
| Цены на 10.01.2010 | 0,951074 | 0,269343 | 3,531087 | 0,001002 |
| Сбор гречихи, 2010 к 2009,% | -0,8884 | 0,539993 | -1,6452 | 0,10722 |
| ИНДЕКС РЕАЛЬНЫХ ПРОДАЖ КРУПЫ, 2010 К 2009, % | 0,197915 | 0,105498 | 1,876015 | 0,067452 |
| Наличие границы с Украиной, Беларусью, Казахстаном или КНР | -4,26944 | 1,695085 | -2,51872 | 0,015579 |

Мы также построили 7 эконометрических моделей по всем 83 регионам России, включая и те, где гречиха не производится. Для таких регионов было принято допущение, что в 2010 г. валовый сбор гречихи составил 100% от уровня 2009 г. (ноль тонн в оба года).

Объясняемой переменной служило соотношение средней розничной цены на гречневую крупу в январе 2011 и январе 2010 года.

В качестве объясняющих переменных тестировались:

1. Соотношение валовых сборов гречихи в 2010 и 2009 году (проверка, насколько рост цен обусловлен снижением предложения);
2. Соотношение физических объемов продажи круп в 2010 и 2009 году (проверка, насколько рост цен обусловлен ростом спроса) ;
3. Переменная, которая равна 1 для регионов, граничащих с Украиной, Белоруссией, Казахстаном или КНР, и 0 для всех остальных регионов (проверка, насколько рост цен связан с внешнеторговой конъюнктурой и экспортно-импортными возможностями);
4. Переменная, которая равна 1 для регионов, где в 2010 году Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбуждала расследование в отношении рынка гречневой крупы, и 0 для всех остальных регионов (проверка, насколько рост цен связан с факторами, которыми ФАС руководствуется при возбуждении дел);
5. Средняя розничная цена гречневой крупы в январе 2010 года (проверка, насколько рост цен связан с их уровнем, существовавшим в начале года).
6. Рост цен пшена (проверка, насколько рост цен связан с изменением цен на товары-заменители.

Параметры и характеристики качества моделей представлены в Таблица 8:

Таблица . Параметры регрессионных уравнений, объясняющих подорожание гречневой крупы

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Объясняющая переменная | Y-пересечение | Наличие "гречневых дел" (дамми) | Пограничный с Украиной, Белоруссией, Казахстаном или КНР (дамми) | Индекс реальных продаж крупы, 2010 к 2009, % | Динамика производства гречихи, 2010 к 2009, раз | Розничная цена гречневой крупы, январь 2010 | Рост цен пшена, январь-2011/январь-2010, раз | R-квадрат | Нормированный R-квадрат |
| Модель 1 | Коэффициент | 1,993 | 0,231 | 0,163 | 0,015 | -0,082 |   |  | 0,076 | 0,028 |
| t-статистика | 1,955 | 1,175 | 0,874 | 1,450 | -1,152 |   |  |
| Модель 2 | Коэффициент | 2,084 |   | 0,144 | 0,014 | -0,088 |   |  | 0,059 | 0,024 |
| t-статистика | 2,045 |   | 0,774 | 1,421 | -1,234 |   |  |
| Модель 3 | Коэффициент | 4,667 | 0,040 | -0,124 | 0,010 | -0,053 | -0,081 |  | 0,789 | 0,776 |
| t-статистика | 9,026 | 0,423 | -1,358 | 2,135 | -1,532 | -16,155 |  |
| Модель 4 | Коэффициент | 4,692 |   | -0,128 | 0,010 | -0,054 | -0,081 |  | 0,789 | 0,778 |
| t-статистика | 9,178 |   | -1,419 | 2,135 | -1,570 | -16,420 |  |
| Модель 5 | Коэффициент | 5,635 |   |   |   |   | -0,081 |  | 0,766 | 0,763 |
| t-статистика | 40,536 |   |   |   |   | -16,262 |  |
| Модель 6 | Коэффициент | 4,594 |   | -0,115 | 0,011 |   | -0,082 |  | 0,782 | 0,774 |
| t-статистика | 8,971 |   | -1,264 | 2,229 |   | -16,397 |  |
| Модель 7 | Коэффициент | 4,589 |   |   | 0,010 |   | -0,081 |  | 0,778 | 0,772 |
| t-статистика | 8,928 |   |   | 2,110 |   | -16,397 |  |
| Модель 8 | Коэффициент | 2,120977 |  |  | 0,009463 |  | -0,04541 | 0,794881 | 0,887 | 0,883 |
| t-статистика | 4,571 |  |  | 2,711415 |  | -8,47742 | 8,754284 |

Пустая ячейка таблицы означает, что данная переменная не использовалась в данной модели как объясняющая.

Стоит отметить достаточно высокую надежность пятой модели, которая объяаняет 76% разброса в росте цен на гречневую крупу по регионам при помощи всего одной переменной: уровня цен на гречневую крупу в начале периода (зависимость отрицательная). Иными словами, сильнее всего гречневая крупа дорожала там, где она была наиболее дешевой на начало 2010 года. Иными словами, мы наблюдаем конвергенцию региональных цен, о которой уже говорилось ранее.

Однако наиболее надежные прогнозы при этом дает восьмая модель, которая объясняет 88% разброса в росте цен на гречневую крупу по регионам при помощи трех переменных: уровня цен на гречневую крупу в начале периода, индекса реальных объемов продаж крупы и динамики цен на товар-заменитель, пшено. Как следствие, не более 12% разброса в динамике цен могут быть объяснены неучтенными в данной модели факторами, в т.ч. сговорами (это может быть актуально в тех случаях, когда фактическая цена значимо превышает прогнозную).

Стоит подчеркнуть, что из сравнения данных моделей не следует, что падение предложения не оказывает значимого влияния на рост цен. Выводы иные: (1) падение предложения в малой степени объясняет различие в росте цен между регионами (в отличие от среднероссийского роста цен); (2) рынок продемонстрировал значительную эффективность, позволив увеличить в ответ на рост спроса продажи круп несмотря на падение урожаев и сгладив региональные различия.

## 4. Гипотеза о согласованных действиях

Наряду с изменениями спроса и предложения одним из объяснений роста цен на гречневую крупу могут быть согласованные действия участников рынка. В прошлом году ФАС возбудила 24 таких дела, из них 17 — в отношении компаний оптовой торговли и 7 — в отношении компаний розничной торговли (см. Таблица 9).

Таблица . Список антимонопольных дел на рынке гречневой крупы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Субъект РФ | Дата возбуждения | Обвиняемые |
| Компании оптовой торговли |
| Омская область | 03.09.2010 | ОАО «Омское», ООО «Торговый дом «СибСоль», ООО Торговый дом «Инкос», ИП Новгородцев ДК, ИП Колесников В.П., ИП Малиновская К.В., ИП Дроздов А.В.,  |
| Республика Дагестан | 11.10.2010 | ИП Магомедов А.А., ИП Алихавнов М.А., ООО «Сезам», ООО «Авенир-М» |
| Омская область | 30.08.2010 | ООО ТД «Шкуренко», ООО ТД «Мельница», ИП Одинцов М.В., ИП Фрик Р.Р., |
| Республика Татарстан | 02.09.2010 | ООО «ТД «Колосс», ООО «Глобал-Фудс», ИП Галеевой З.М.  |
| Республика Башкортостан | 03.09.2010 | ООО «Дроздофф», ООО «Пангея» и ООО «Сахарок».  |
| Калининградская область | 08.09.2010 | ООО «Торговый Дом «Алина», ЗАО «Русская Рисовая компания», ИП Автюшков Александр Геннадьевич  |
| Пермский край | 09.09.2010 | ИП Коротковой Н.А., ИП Ферягиным В.И., ЗАО «ПК «Скальд», ИП Овчинниковым В.Г., ООО «ТД «Карно»  |
| Алтайский край | 13.09.2010 | ООО «Гудвилл», ООО «Клир», ООО «Стар Коммэн», ООО «Ларица», ООО «КурайАгро», ЗАО «Бийский крупяной комбинат Наладчик», ЗАО «Целина», ЗАО «Алтайская крупа», ООО «Баквит», ООО Торговый дом «Алтайский Фермер».  |
| Краснодарский край | 14.09.2010 | ООО «Талан Базис», ООО «ТД-Холдинг», ООО «Ангстрем»  |
| Чувашская Республика | 17.09.2010 | ИП Мешков, ИП Пухов, ИП Заикин, ООО «Дело вкуса» и ООО «Сладкая жизнь плюс» |
| Алтайский край | 23.09.2010 | ООО «Алгрейн», ООО «ТД «Геркулес», ООО «Биотехнология», ООО «ТД «Изумрудный»)  |
| Самарская область | 28.09.2010 | ООО фирма «Эхо», ООО «ТД-Холдинг», ООО «Ресурс», ООО «Владимир и Ко», ООО «Алекон», ООО «Самарская Нива», ООО «АгроМир». |
| Хабаровский край | 29.09.2010 | ООО «Альянспродсервис – ДВ», ООО «Первая Бакалейная Компания – Дальний Восток», ООО «Торговый Дом «Русь-Хабаровск», ООО «Бакалейная компания», ИП Тесля С.М. и ИП Акенина С.А.  |
| Томская область | 05.10.2010 | ООО «Терминал-Групп», ООО «Агроторг», ООО «Закрома Сибири», ООО «Доставъка», ИП Сорокин Михаил Иванович. |
| Республика Дагестан | 08.10.2010 | ИП Мусалмагомедов Г.П., ИП Магомедалиев А. и ИП Абдулмуслимов  |
| Пензенская область | 08.11.2010 | ООО «Пензенский мир продуктов», ИП Фролов, ИП Провкин, ИП Черкасов  |
| Республика Башкортостан | 25.11.2010 | ООО Крупяная компания «Клен» и ООО «МегаКом»  |
| Компании розничной торговли |
| Республика Саха (Якутия) | 03.09.2010 | ООО «Таубер и К», ООО «Ратмир-Север», ООО «Мириэль», ООО «Айгуль», ООО «Легион». |
| г.Санкт-Петербург | 14.09.2010 | ООО «Агроторг», ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК», ООО «Реал,-Гипермаркет», ООО «Лента», ЗАО «ДИКСИ-ПЕТЕРБУРГ», ООО «О’КЕЙ».  |
| Алтайский край | 15.09.2010 | ООО «ОМНП-Рынок», ИП Казанцева Т.Ф., ИП Шторхунов С.Д  |
| Республика Марий Эл | 13.10.2010 | ООО «Универсал», ООО ТКП «Жемчуг», ООО «Мегапол», ООО «Радуга 1», ООО «Радуга 2», ООО «Радуга 3», ООО «Радуга 4», ООО «Радуга 5», ООО «Радуга 6»  |
| Алтайский край | 14.10.2010 | Потребительское общество «Ельцовское», ООО «Провинция», ООО «Савкин и семья»  |
| Республика Татарстан | 28.10.2010 | ЗАО «Торговый дом «Перекресток», ООО «Агроторг», ООО «Бахетле-1», ООО «Торговая компания ПиК», ЗАО «Торговая компания «Эдельвейс», ЗАО «Тандер»  |
| Ярославская область | 17.12.2010 | Шестихинское потребительское общество, ООО «Фирма-Ольгас», ООО «Вектор плюс», ОАО «Железнодорожная торговая компания», Некоузское райпо, П/О Борок, ИП Бабаджанян А.П.  |

Стоит отметить, что согласно ч. 2 ст. 8 ФЗ «О защите конкуренции» «совершение хозяйствующими субъектами действий по соглашению не относится к согласованным действиям». Иными словами, речь идет о ситуациях, когда прямые доказательства существования договоренностей об установлении цен отсутствуют, но на основе косвенных доказательств тем не менее можно сделать вывод о том, что (в терминах *Определения о передаче дела в Президиум ВАС РФ № 15956/08 от 24 февраля 2009 г.*) конкурентные отношения между компаниями были замещены сознательной кооперацией[[7]](#footnote-7).

Ч. 1 ст. 8 ФЗ «О защите конкуренции» указывает на два условия, которые являются необходимыми и достаточными для того, чтобы действия были признаны согласованными:

1. результат таких действий соответствует интересам каждого из хозяйствующих субъектов только при условии, что их действия заранее известны каждому из них;
2. действия каждого из хозяйствующих субъектов вызваны действиями иных хозяйствующих субъектов и не являются следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты на соответствующем товарном рынке. Такими обстоятельствами, в частности, могут быть изменение регулируемых тарифов, изменение цен на сырье, используемое для производства товара, изменение цен на товар на мировых товарных рынках, существенное изменение спроса на товар в течение не менее чем одного года или в течение срока существования соответствующего товарного рынка, если такой срок составляет менее чем один год.

Данное определение опирается на предпосылку о рациональности экономического поведения. Если компания делает нечто, что окупается только при определенных действиях конкурентов, а действия конкурентов, насколько может судить внешний наблюдатель, нельзя объяснить внешними «обстоятельствами», следовательно, конкуренты так или иначе достигли «понимания» («understanding», «meeting of minds» в зарубежной юриспруденции).

При этом, из определения следует, что законодатель разделяет две ситуации:

* законную ситуацию, когда компания предприняла действия в ответ на ожидаемые действия конкурентов;
* незаконную ситуацию, когда действия конкурентов, на которые полагалась компания, не были бы предприняты, если бы они в свою очередь не полагались на её действия.

Как подчеркивает определение согласованных действий, действия ни одного из участников не должны быть в его интересах, если другие также не предпримут соответствующих действий; и ни для одного из участников действий они не должны быть «следствием обстоятельств, в равной мере влияющих на все хозяйствующие субъекты»[[8]](#footnote-8). Таким образом, если компания *XYZ*, которая занимает на рынке 80%, принимает решение поднять цены и вслед за ней другие компании принимают аналогичное решение, то это не будет согласованными действиями при условии, что для компании *XYZ* будет выгодно поднять цены даже если за ней не последуют другие[[9]](#footnote-9).

Вопросы из первой части определения согласованных действий, на которые необходимо ответить для вынесения решения о квалификации действий, можно проиллюстрировать на примере строчки из известной песни:

 *«Я оглянулся посмотреть, не оглянулась ли она, чтоб посмотреть, не оглянулся ли я».*

Предположим, что суду известно, что на протяжение относительно короткого промежутка времени два человека обернулись. Для квалификации происходящего как согласованных действий суду нужно ответить на ряд вопросов про каждого из участников (пусть и на основе косвенных свидетельств).

1) Было ли знание? (Знал ли он, что она обернется? И знала ли она, что обернется он?)

2) Было ли знание одним из мотивов действия? (Было ли то, что он знал, что она оглянется одной из причин того, почему оглянулся он сам? Было ли то, что она знала, что он оглянется одной из причин того, почему оглянулась она?)

3) Было бы совершено действие в отсутствие данного мотива? (Оглянулся бы он, если бы знал, что она не оглянется (даже если на деле он уверен, что она оглянется? Оглянулась бы она, если бы знала, что он не оглянется (даже если на деле она уверена, что он оглянется)?[[10]](#footnote-10)

Применительно к согласованному повышению цен последний вопрос может быть модифициован: какая цена наиболее выгодна для каждой из компаний при данных ценах конкурентов? Если бы оказалось, что максимизирующая прибыль цена ниже реально установленной, это могло бы быть косвенным свидетельством того, что компания сознательно отказалась от конкуренции и не снижает (вопреки своим краткосрочным индивидуальным интересам) цену, чтобы не разрушить достигнутое «понимание». Подобного рода анализ, в частности, может показать, что только 5 процентных пунктов из 30% роста цен объясняется согласованными действиями, а оставшиеся 25 п.п. объясняются обычными изменениями в спросе и предложении.

Необходимо понимать, что ответ на подобные вопросы сложен не только для внешних наблюдателей, но и нередко для самих участников событий. Не случайно в США и ЕС к осуждению согласованных действий (concerted practices) относятся крайне осторожно — слишком велик риск как ошибочного осуждения, так и ошибочного оправдания, что в конечном счете подрывает эффективность правоприменения. Предприниматели часто ошибаются относительно того, какие действия в их интересах, о чем свидетельствует распространенность феномена убытков. Тем более часто будут ошибаться судьи и сотрудники антимонопольных органов, которые обычно не обладают ни опытом принятия деловых решений, ни всей имеющейся у бизнесмена информацией.

Для минимизации ошибок правоприменения при оценке доказательств наличия согласованных действий целесообразно придерживаться принципа, которого мы обычно придерживаемся во всех аспектах жизненного опыта[[11]](#footnote-11). Мы обычно требуем больше доказательств для получения вывода, что случилось нечто необычное, чем в случае, когда речь идет о чем-то полностью рациональным. В американской антимонопольной юриспруденции этот принцип был закреплен в деле *Matsushita v. Zenith Radio Corp.* (1986)[[12]](#footnote-12). Обсуждая предполагаемый случай более чем 20-летнего сговора с целью поддержания заниженных цен — того, что рациональные фирмы наверняка не стали бы делать — суд постановил, что «если фактический контекст делает утверждения ... неправдоподобными, т.е. утверждениями, которые не имеют экономического смысла, ... должны [быть] предоставлены более убедительные подтверждения в поддержку своих утверждений, чем было бы в противном случае». Отсюда верно и обратное: в ситуациях, когда сговор наиболее рационален, суд может обойтись меньшим количеством доказательств.

В конечном счете речь идет о том же принципе рациональности, который лежит в основе самой нормы о согласованных действиях. Если по нашим сведениям действия компаний плохо совместимы с предположением о рациональных независимых действиях конкурентов, то гипотеза о конкурентной их природе по всей видимости не верна. Однако если по нашим сведениям осуществление согласованных действий едва ли служит интересам компаний, то гипотезу согласованных действий также необходимо отвергнуть[[13]](#footnote-13).

Укажем на некоторые важнейшие факторы, которые согласно мнению экономистов благоприятствуют созданию сговоров[[14]](#footnote-14) и, соответственно, при присутствии которых вероятность успеха сговора максимальна, как и рациональность его организации Представляется, что имеет смысл увязать наличие этих факторов с установлением того, что на рынке существует такое «обще положением дел на товарном рынке, которое предопределяет предсказуемость такого [согласованного] поведения как групповой модели» (Постановление Президиума ВАС России от 21 апреля 2009 г. N 15956/08 по делу N А65-3185/2008-СА1-23)[[15]](#footnote-15). (Стоит учитывать, что организация согласованных действий более сложна, чем организация сговора).

1. Высокая концентрация. Рынок состоит из небольшого числа игроков. Их число таково, чтобы изменение цен одной фирмой значимо влияло на прибыли других. Доля рынка, занимаемая участниками сговора, должна быть достаточна для изменения цены на рынки.
2. Доли участников сговора не сильно отличаются друг от друга. а) Игроки с очень высокой долей могут быть не заинтересованы в других участниках сговора, так как им будут выгодны и односторонние действия. б) У игрокой с маленькой долей слишком велики стимулы «обмануть» других участников сговора и нарастить свою долю за счет других участников рынка. В) разная величина долей игроков часто свидетельствует о более фундаментальной неоднородности участников рынка, что нередко делает их интересы плохо совместимыми.
3. Наблюдаемость «настоящих цен» конкурентов. Для каждого участника сговора выгодно (если это не разрушит сговор) сбавить цену по сравнению с конкурентами и привлечь к себе их покупателей. Сговор более вероятен там, где покупатели могут покупать товар исключительно по общеизвестному ценнику, и не вероятен там, где велики возможности для предоставления скидки.
4. Однородный продукт. При наличии существенных отличий в предлагаемых продуктах необходимо договариваться не о единой цене, а о некоторой шкале цен, но достижение такой договоренности с необходимость сложнее, чем в случае недифференцированного товара.
5. Высокие барьеры входа. При наличии высокой концентрации, но низких барьеров входа, деятельность участников сговора будет подорвана появлением новых игроков, которых привлекла повышенная цена.

Рассмотрим два фактора из этого списка — концентрацию и возможность предоставления скидок. При этом, в силу ограничений имеющихся данных мы сосредоточимся исключительно на делах розничных компаний. Далее мы рассмотрим также и некоторые данные, которые позволяют оценить и дела в отношении оптовых компаний.

### Концентрация на рынках

По поводу того, какой уровень концентрации благоприятствует созданию сговоров, разные исследователи приходят ко в чем-то отличающимся выводам. Британский исследователь разрешенных картелей Джордж Симеонидис показывает, что по всей видимости максимальная вероятность сговора существует при доле четырех фирм в 55-60%[[16]](#footnote-16). В исследовании Джорджа Хэя и Дэниэа Келли средний показатель доли 4 фирм при организации картелей был определен как 77%[[17]](#footnote-17) В исследовании, посвященной картелям в США в период, когда они были разрешены, Барбара Александр приходит к выводу, что критический уровень концентрации упал с 60% до момента их леагилизации в рамках National Industrial Recovery Act до 38% в период легализации[[18]](#footnote-18). В то же время Мэтью Креппс утверждает, что этот вывод получен вследствие изменения состава выборка и критический уровень в реальности остался равен 60%[[19]](#footnote-19).

Также следует отметить, что осуществление согласованных действий как групповой модели поведения в экономической литературе тесно увязывается с наличием олигополистического рынка. Не случайно, что в практике ЕС возбуждение дел в отношении злоупотребления коллективным доминированием является практической альтернативой возбуждению дел в отношении согласованных действий. Каковы же критерии установления коллективного доминирования? Немецкий антимонопольный закон, *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, говорит о ситуациях, когда доля трех крупнейших компаний превышает 50% или доля пяти (и менее) компаний превышает 66,6%. Российский закон признает коллективное доминирование, если доля трех крупнейших компаний превышает 50% или доля пяти (и менее) компаний превышает 70%.

Еще один критерий дают положения ФЗ «О защите конкуренции» относительно определения доминирующего положения, которое и дает компаниям возможность в одностороннем порядке повышать цену. Разумно утверждать, что если все подозреваемые в сговоре участники рынка вместе взятые даже в случае объединения не создали бы компанию с индивидуальным доминирующим положением, то у них тем более не будет возможности поднимать цену без объединения в ситуации, когда интересы зачастую разнородын и у каждого потенциального участника сговора есть стимулы тайно отклониться от выполнения договоренностей. При этом, презумпция доминирования возникает при превышении доли компании над 50%.

Из этого обзора можно сделать вывод, что появление сговора маловероятно, если доля 3-4 крупнейших игроков составляет менее 50%.

В случае с делами в отношении предприятий розничной торговли есть возможность сопоставить этот критерий с ситуацией на рынках, где подозревается сговор. Во-первых, Росстат собирает данные о совокупной доле всех торговых сетей в субъектах РФ. Во-вторых, информация о доле торговых сетей в отдельных субъектах РФ иногда присутствует в других документах.

Таблица . Доля торговых сетей в отдельных субъектах РФ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Субъект РФ | Доля торговых сетей, % (2009)[[20]](#footnote-20) | Примечания |
| Республика Саха (Якутия) | 0,6 | По данным Росстата доля торговых сетей в Якутии в 2008 г. составляла 39,5%. Столь существенное расхождение между показателями 2009 и 2008 гг. позволяет усомниться в их надежности. |
| г.Санкт-Петербург | 66 | По мнению ФАС (выражено в Решении УФАС по Санкт-Петербургу по делу № К08-199/10) доля крупнейших торговых сетей составляет 75%, а доля компаний-ответчиков, которых обвиняют в согласованных действиях на рынке гречки, составляет около 48%. |
| Алтайский край | 42,2 | -- |
| Республика Марий Эл | 27,5 | -- |
| Республика Татарстан | 34,4 | По данным X5 доля крупнейших торговых сетей: X5 (7,6%), ЗАО «Тандер» (6,2%), Metro\Real и Бехетле (по 6,2%), Бахетле (5,2%), Пятерочка (франчайзи) (3,4%), «Эдельвейс» (2,4%), Вестер и Лента (по 1,4%), Копейка и Полушка (по 0,3%). Из этого следует, что доля обвиняемых компаний на рынке составляет около 15%.  |
| Ярославская область | 29,5 | По приводимым в региональной программе «Развитие конкуренции в Ярославской области на 2010-2012 годы» сведениям, доли крупнейших сетей розничной торговли (магазины «Магнит» Ярославского филиала ЗАО «Тандер» и «Ярославские магазины» ООО «Дикси») в общем объёме оборота розничной торговли составляют около 3 процентов. Доли других участников рынка не превышают 2 процентов, совокупная доля 12 крупнейших предприятий в 2009 году составляла 14 процентов. Коэффициент рыночной концентрации (CR-3) составляет 8,72 процента. Это, по мнению авторов программы, говорит об отсутствии доминирования любого хозяйствующего субъекта как на рынке в целом, так и на рынке крупной организованной торговли в частности.  |

На основе этих данных можно сделать острожный вывод о том, что из перечисленных регионов только в Санкт-Петербурге показатели концентрации благоприятны для осуществления согласованных действий[[21]](#footnote-21). В других случаях доля всех сетей (даже не 3-4 крупнейших) составляет менее 50%. Впрочем, здесь требуется оговорка: в отдельных населенных пунктах (чаще всего, небольших) концентрация может быть существенно выше, чем в субъекте РФ в целом.

### Возможность скидок

Целью согласованных действий является ограничение конкуренции. Поэтому важно определить, в чем состоит конкуренция в сфере розничной торговле, и, следовательно, какие именно аспекты конкуренции могут быть ограничены.

Для понимания конкуренции в розничной торговле наиболее важны две особенности, одна из которых касается ценовой конкуренции, другая — неценовой.

Особенность первая — компании розничной торговли (особенно специализирующиеся на продаже продовольствия) продают не столько «товары», сколько «корзины товаров»[[22]](#footnote-22). Как следствие, ключевой вопрос ценовой конкуренции между магазинами не в том, сколько стоит отдельный товар, а в том, сколько «на круг» стоит наполнить продуктовую корзину.

Особенность вторая — компании розничной торговли конкурируют не только в области продажи товаров, но и в области предоставления дополнительных услуг, к которым относятся[[23]](#footnote-23):

* благоустроенность магазина (приятность нахождения в нем)
* ассортимент (ширина и глубина)
* удобство месторасположения
* гарантии наличия товара (в данном время суток -- с учетом времени работы магазина; в необходимой форме -- цвет, размер, упаковка)
* информационные и маркетинговые услуги

Эти услуги, в свою очередь, позволяют потребителю уменьшить ряд издержек:

* Транспортные и временные издержки (денежные и временные затраты на поездку, ожидание внутри и за пределами магазина, планирование покупок);
* Издержки приспособления в случае отсутствия товара (новые временные и транспортные издержки; либо покупка менее удачного для потребителя товара);
* Психологические издержки (приятно или нет в магазине);
* Издержки хранения (возникают при оптовых закупках вследствие хранения товаров в доме);
* Информационные издержки (информация о цене, наличии и характеристиках товаров).

Чем больше объем предоставляемых услуг, тем больше валовая маржа (разница между выручкой и оплатой товаров поставщикам), которая и является источником покрытия затрат на эти услуги. При этом, потребитель платит за эти услуги не прямо, а косвенно — их стоимость включена в стоимость покупаемых товаров.

Значимость предоставляемых торговыми компаниями услуг для конкуренции между ними позволяют оценить данные о валовой марже торговых сетей. У основных розничных сетей эта маржа находится в диапазоне 20-30%[[24]](#footnote-24) (чем в более премиальном сегменте работает сеть, тем больше предоставляемый ей объем услуг и тем больше валовая маржа).

Как известно, любой сговор сталкивается с проблемой — хотя он выгоден всем заговорщикам вместе взятым, для каждого из них в отдельности выгоднее обмануть остальных и давать клиентам скидку по сравнению с оговоренной ценой. Так как предлагаемый торговыми сетями продукт носит комплексную природу — состоит из сочетания продуктовой корзины с розничными услугами, а доля гречки в общих продажах продовольствия составляет 0,083% (доля крупы в продажах — 0,5%; доля гречки в продажах крупы — 16,6%)[[25]](#footnote-25), то для каждого из участников сговора будет рациональным предоставить покупателям скидку на иные, чем гречка, элементы продовольственной корзины (это можно сделать моментально) или (это обычно касается более длительной временной перспективы) увеличить объем предоставляемых услуг. Как следствие, сговор, который касается гречки и только гречки, не имеет практического смысла, он не сможет увеличить прибыль компаний.

Учитывая, что успешный сговор требует включения в предмет сговора широкого переченя продуктов, представляет интерес, выдвигал ли ФАС в отношении участников «гречневых дел» обвинения относительно каких-либо иных товаров. Эти обвинения были выдвинуты против участников 2 из 7 дел.

Таблица . Наличие обвинений в связи с другими товарами

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Субъект РФ | Обвиняемые | Наличие обвинений относительно других товаров |
| Республика Саха (Якутия) | ООО «Таубер и К», ООО «Ратмир-Север», ООО «Мириэль», ООО «Айгуль», ООО «Легион». | -- |
| г.Санкт-Петербург | ООО «Агроторг», ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК», ООО «Реал,-Гипермаркет», ООО «Лента», ЗАО «ДИКСИ-ПЕТЕРБУРГ», ООО «О’КЕЙ».  | В отношении согласованных действий на рынке муке возбуждено дело против: 1) участников гречневого дела: ООО «Агроторг», ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК», ООО «Лента», ЗАО «ДИКСИ-ПЕТЕРБУРГ», ООО «Реал,-Гипермаркет» 2) других компаний: ООО «ТД Интерторг», ООО «Норма»,  |
| Алтайский край | 1)ООО «ОМНП-Рынок», ИП Казанцева Т.Ф., ИП Шторхунов С.Д 2) Потребительское общество «Ельцовское», ООО «Провинция», ООО «Савкин и семья» | -- |
| Республика Марий Эл | ООО «Универсал», ООО ТКП «Жемчуг», ООО «Мегапол», ООО «Радуга 1», ООО «Радуга 2», ООО «Радуга 3», ООО «Радуга 4», ООО «Радуга 5», ООО «Радуга 6»  | -- |
| Республика Татарстан | ЗАО «Торговый дом «Перекресток», ООО «Агроторг», ООО «Бахетле-1», ООО «Торговая компания ПиК», ЗАО «Торговая компания «Эдельвейс», ЗАО «Тандер»  | В отношении согласованных действий на рынке яйца возбуждено дело против: ЗАО «Торговый дом «Перекресток», ООО «Агроторг», ООО «Бахетле-1», ООО «Торговая компания ПиК», ЗАО «Торговая компания «Эдельвейс», ЗАО «Тандер» |
| Ярославская область | Шестихинское потребительское общество, ООО «Фирма-Ольгас», ООО «Вектор плюс», ОАО «Железнодорожная торговая компания», Некоузское райпо, П/О Борок, ИП Бабаджанян А.П.  | -- |

Учитывая, что продажи муки состаляют 0,5% продаж продовольственных товаров, а яйца — 0,7% продаж, то ни в одном из случаев согласованных действий по версии ФАС сговор не затрагивал более 1% общих продаж продовольствия. Эта ситуация не совместима с возможностью создания успешных (повышающих прибыль сговоров) и, следовательно, по всей видимости этих сговоров на деле не было.

### Анализ рыночных данных

До этого мы рассматривали аргументы против наличия согласованных действий в делах розничных компаний. В данном подразделе на основе более общих статистических данных будет подвергнута сомнению и гипотеза о наличии сговоров в сфере оптовой торговли. Для этого мы рассмотрим общую динамику розничной маржи (разницы между розничной и оптовой ценой) и валовой маржи (разницы между розничной ценой и ценой сельхозпроизводителей) и цен, а также сравним регионы, где возбуждались антимонопольные дела с теми, где они не возбуждались. В силу того, что очевидных отличий между двумя группами регионов нет, можно сделать вывод, что объяснение динамики цен (или маржи) при помощи согласованных действий излишне.

Стоит оговориться, что данные по оптовым ценам имеются лишь по отдельным федеральным округам, а не по каждому из регионов. Тем не менее, сделав предположение, что в рамках федерального округа оптовая цена единая, можно сделать некоторых выводы о динамике «розничной маржи».

#### Динамика розничной маржи

Сопоставление розничных цен (по данным Росстата) и оптовых цен (по данным мониторинга Минэкономразвития) позволяют сделать вывод, что на протяжение 2010 г. розничная маржа (в % от цены товара) существенно упала (в некоторых случаях до нуля). При интерпретации этих данных необходимо учитывать, что падение маржи в % обычно не означает её падения в денежном выражении. Поэтому главный вывод, который можно сделать на основе этих данных не в том, что торговые компании меньше зарабатывать при продаже килограмма гречки, а в том, что сокращение урожая повысило переговорную силу сельскохозяйственных производителей и они смогли получить большую долю в стоимости товара, чем была прежде.

В связи с возбужденными делами интерес представляет сопоставление с соседними регионами динамики в следующих регионах: Республика Саха (Якутия), г.Санкт-Петербург, Алтайский край, Республика Марий Эл, Республика Татарстан, Ярославская область[[26]](#footnote-26).

Рисунок 20. Розничная маржа в Санкт-Петербурге и других столичных регионах

-50%

0%

50%

100%

150%

200%

250%

Ноябрь

2008

Февраль

2009

Май 2009

Август

2009

Ноябрь

2009

Февраль

2010

Май 2010

Август

2010

Ноябрь

2010

Московская область

г.Москва

Ленинградская область

г.Санкт-Петербург

График не демонстрирует очевидных отличий динамики розничной маржи в Санкт-Петербурге, где предполагаются согласованные действия, и в столичных регионах, где подобные обвинения не выдвигаются. Розничная маржа в Санкт-Петербруге в начале 2009 г составляла 156%, в начале 2010 г. — 145%, в конце июля 2010 г. временно приняла отрицательное значение и в конце года дошла до 20%.

Рисунок 21. Розничная маржа в Алтайском крае и других регионах Сибирского федерального округа

-50%

0%

50%

100%

150%

200%

Ноябрь

2008

Январь

2009

Март

2009

Май 2009

Июль

2009

Сентябрь

2009

Ноябрь

2009

Январь

2010

Март

2010

Май 2010

Июль

2010

Сентябрь

2010

Ноябрь

2010

Сибирский федеральный округ

Республика Алтай

Республика Бурятия

Республика Тыва

Республика Хакасия

Алтайский край

Забайкальский край

Красноярский край

Иркутская область

Кемеровская область

Новосибирская область

Омская область

Томская область

Аналогичная ситуация в Алтайском крае. Розничная маржа, которая в начале 2009 г составляла 77% через год снизилась до 64%, затем летом неоднократно принимала отрицательное значение (вплоть до -24%) и наконец в конце года составила 1,5%. За год розничная маржа упала на 62,5%. Это меньше, чем по округу в среднем. В то же время меньшее падение маржи наблюдалось в Бурятии, Хакасии и Омской области – регионах, где не выдвигались обвинения в сговоре.

Рисунок 22. Розничная маржа в Республике Марий Эл, Республике Татарстан и других регионах Поволжского федерального округа

-60%

-40%

-20%

0%

20%

40%

60%

80%

100%

120%

140%

160%

Ноябрь

2008

Февраль

2009

Май 2009

Август

2009

Ноябрь

2009

Февраль

2010

Май 2010

Август

2010

Ноябрь

2010

Приволжский федеральный округ

Республика Башкортостан

Республика Марий Эл

Республика Мордовия

Республика Татарстан

Удмуртская Республика

Чувашская Республика

Пермский край

Кировская область

Нижегородская область

Оренбургская область

Пензенская область

Самарская область

Саратовская область

Ульяновская область

В Республике Татарстан и Марий Эл действует та же закономерность — маржа на протяжение двух лет существенно упала. Однако если Республика Татарстан находится на четвертом месте из 17 регионов по глубине падения маржи в течение 2010 г (на 48 процентных пунктов), то Марий Эл — на шестнадцатом месте с падением маржи на 25%.

В Ярославской области и Центральном Федеральном округе в целом динамика розничной маржи практически неразличима (см графики ниже)

-40,0%

-20,0%

0,0%

20,0%

40,0%

60,0%

80,0%

100,0%

120,0%

140,0%

28.11.2008

28.12.2008

28.01.2009

28.02.2009

28.03.2009

28.04.2009

28.05.2009

28.06.2009

28.07.2009

28.08.2009

28.09.2009

28.10.2009

28.11.2009

28.12.2009

28.01.2010

28.02.2010

28.03.2010

28.04.2010

28.05.2010

28.06.2010

28.07.2010

28.08.2010

28.09.2010

28.10.2010

28.11.2010

Розничная маржа, центральный округ, %

оптовой цены

Розничная маржа, Ярославская область,

% оптовой цены

До «гречневого кризиса» розничная маржа в Ярославле была ниже, чем в регионе в целом, однако это отражение того, что в ЦФО есть два региона, где доходы и розничные цены значительно выше, чем в среднем: это, главным образом, Москва и, в меньшей степени, Московская область. Исключение этих регионов сделало бы разницу в «докризисном» уровне практически незаметным.

#### Динамика валовой маржи

Попробуем оценить долю посредников (включая переработку) в цене гречки. Для этих целей назовем «валовой маржой» разницу между ценой производителей и розничной ценой. В нее входят разного рода издержки: от собственно стоимости переработки гречихи в крупу, до расходов на транспорт, хранению, упаковку и реализацию.

Данные Росстата показывают, что доля посредников в последние месяцы снизилась. Это произошло за счет роста цены приобретения у сельхозпроизводителей. Ее взлет значительно сильнее, чем у розницы. Если розничная цена гречневой крупы по состоянию на декабрь 2010 года по сравнению с январем 2002 выросла в 6,5 раз, то цена приобретения – почти в 12 раз.

Рисунок 23. Сравнение динамики розничных цен и цен производителей

0%

200%

400%

600%

800%

1000%

1200%

янв.02

май.02

сен.02

янв.03

май.03

сен.03

янв.04

май.04

сен.04

янв.05

май.05

сен.05

янв.06

май.06

сен.06

янв.07

май.07

сен.07

янв.08

май.08

сен.08

янв.09

май.09

сен.09

янв.10

май.10

сен.10

Гречка, розница

Гречиха, цены приобретения

Валовая маржа, % от цены приобретения

Средняя валовая маржа

Средняя валовая маржа за этот период составляла 250%. В декабре 2010 она упала почти до 100%. Если бы маржа оставалась неизменной, в декабре средняя цена гречневой крупы в РФ составляла бы не 76 руб/кг, а 122 руб/кг.

Статистика показывает, что это снижение валовой маржи является фронтальным явлением.

Рисунок 24. Динамика валовой маржи по округам

0,0%

50,0%

100,0%

150,0%

200,0%

250,0%

300,0%

350,0%

400,0%

450,0%

500,0%

янв.03

июл.03

янв.04

июл.04

янв.05

июл.05

янв.06

июл.06

янв.07

июл.07

янв.08

июл.08

янв.09

июл.09

янв.10

июл.10

янв.11

Российская Федерация

Центральный федеральный округ

Сибирский федеральный округ

#### Динамика цен

Нами также было проведено сравнение между регионами с антимонопольными делами и без них.

Рост цен с января 2010 г по сентябрь 2010 г был выше среднего по России в следующих регионах с антимонопольными делами: Республика Марий Эл, Омская область, Республика Башкортостан, Самарская область, Пермский край, Пензенская область, Томская область, Республика Татарстан, Чувашская Песпублика, Алтайский край, Краснодарский край. В то же время в ряде регионов с антимонопольными делами он оказался ниже: в Ярославской области, Калининградской области, г. Санкт-Петербурге, Хабаровском крае, Республике Дагестан, Республике Саха.

В целом за 2010 г выше среднего по России в следующих регионах с антимонопольными делами: Республика Марий Эл, Омская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пензенская область, Чувашская Песпублика, Алтайский край, Пермский край, Томская область, Самарская область, Ярославская область. В то же время в ряде регионов с антимонопольными делами он оказался ниже: Краснодарском крае, Калининградской области, г. Санкт-Петербурге, Республике Дагестан, Хабаровском крае и Республике Саха.

Сравнение регионов с антимонопольными делами с другими регионами соответствующих федеральных округов возможно более показательно. При таком подходе обнаруживается, что рост цен (на протяжение 8 месяцев 2010 г.) был ниже среднего по федеральному округу в следующих регионах, где возбуждались антимонопольные дела: г. Санкт-Петербург, Пензенская область, Пермский край, Республика Саха, Республика Татарстан, Чувашская республика, Ярославская область[[27]](#footnote-27).

Еще одну базу для сравнения дает сопоставление фактической цены в регионах с делами с прогнозом эконометрической модели №8. Видно, что во многих случаях отклонения от прогнозных весьма незначительны и их в отсутствие серьезных доказательств обратного разумнее объяснять несовершенством прогноза, чем сговором. Видно также, что в значительное части регионов цены оказались ниже прогнозных, хотя в некоторых выше[[28]](#footnote-28).

Таблица .

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Прогноз | Факт | Расхождение |  |
| Хабаровский край  | 103,1 | 91,3 | -11,8 | Отрицательное расхождение |
| Республика Саха (Якутия)  | 87,1 | 75,6 | -11,5 |
| г.Санкт-Петербург  | 101,8 | 93,2 | -8,6 |
| Чувашская Республика  | 88 | 95 | -7 |
| Алтайский край  | 84,6 | 78,1 | -6,4 |
| Омская область  | 87,0 | 80,9 | -6,1 |
| Республика Башкортостан  | 84 | 90 | -6 |
| Калининградская область | 97,9 | 92,9 | -5,0 |
| Республика Марий Эл  | 83 | 87 | -4 |
| Ярославская область  | 86,6 | 84,6 | -2,0 |
| Самарская область  | 79,9 | 78,3 | -1,6 |
| Пермский край  | 93,2 | 93,1 | -0,1 |
| Краснодарский край  | 87,4 | 87,7 | 0,3 |  |
| Республика Татарстан  | 87,7 | 88,3 | 0,6 | Положительное расхождение |
| Пензенская область  | 84,8 | 86,0 | 1,2 |
| Томская область  | 84,4 | 89,9 | 5,4 |
| Республика Дагестан  | 81,9 | 94,6 | 12,7 |

В целом наличие для регионов с предполагаемыми сговорами регионов с близкими ценами и близкость цен к эконометрическому прогнозу является аргументом в пользу того, что установленные цены могут быть в интересах отдельных компаний и в отсутствие сговора.

#### Выводы из анализа рыночных данных

Из анализа рыночных данных можно сделать два основных вывода.

Во-первых, происходящее на рынке не очень похоже на сговор оптовых или розничных торговцев. Доля их маржи в цене продукции на протяжение 2010 г. упала. При этом, общие объемы продажи круп напротив выросли. Это противоположно тому, что обычно ожидается при сговоре — рост наценки и сокращение объема продаж.

Во-вторых, отсутствуют очевидные отличия между регионами с антимонопольными делами и без них. Для каждого региона с предполагаемым сговором можно найти регионы, где наценка была выше или цены росли быстрее. Это дает серьезные аргументы в пользу того, что практика ценообразования обвиняемых компаний вполне может объясняться другими факторами помимо сговора (а если участники сговора не могли влиять на среднюю цену по региону, это дает некоторые основания сомневаться в том, что такого рода сговор имеет смысли или, выражаясь словами ФЗ «О защите конкуренции» результат предполагаемых согласованных действий действительно соответствует интересам каждого из хозяйствующих субъектов).

1. FAOSTAT, [http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor](http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567" \l "ancor) [↑](#footnote-ref-1)
2. <http://www.lenta.ru/news/2010/08/30/grechka/>, см. также Ю. Панченко. Гречку ограничивают в росте.// Коммерсантъ-Украина, 30.08.2010, <http://www.kommersant.ua/doc-y.html?docId=1495506&issueId=7000538> [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://www.unian.net/rus/news/news-420861.html> [↑](#footnote-ref-3)
4. <http://biz.liga.net/news/E1101176.html> [↑](#footnote-ref-4)
5. Количество примерное, так как есть повторы и публикации, случайно совпавшее с запросом; полный анализ всех публикаций не производился. [↑](#footnote-ref-5)
6. И правительство, в целом, не готово на практике реализовать свое право фиксировать розничные цены в порядке, предписанном Законом о торговле. [↑](#footnote-ref-6)
7. Стоит оговориться, что искомыми косвенными доказательствами являются не те, которые совместимы с версией сговора, а которые совместимы только с ней. Между тем, многие факты, скажем, высокая корреляция цен, могут быть совместимы как со сговором, так и с независимыми действиями.

Скажем, в деле против продавцов гречневой крупы в Марий Эл в качестве одного из решающих доказательств была использована высокая — 0,91 — корреляция цен между ООО «Мегапол» и ООО «Универсал». Однако на рынке вообще существует тенденция к единству цен, в частности, на совершенно конкурентном рынке все цены на один товар одинаковы (с поправкой на транспортные и подобные расходы), а потому высокая корреляция должна существовать и при независимых действиях, и даже не только на рынке отдельных товаров, но и между ценами на рынках товаров-заменителей. Характерно, что между средней ценой гречневой крупы в Марий Эл на протяжение 2010 г. и средней ценой другого товара, пшена, в Томской области наблюдается ровно та же самая высокая корреляция — 0,91. Однако это вряд ли свидетельство того, что продавцы гречки в Марий Эл сговорились в продавцами пшена в Томской области. [↑](#footnote-ref-7)
8. Закон неоднозначен в отношении того, может ли в полной мере таким обстоятельством считаться ключевой с точки зрения экономиста фактор — изменение спроса.С одной стороны, в качестве примеров закон приводит только существенное изменение в течение более года. С другой стороны, текст закона указывает на то, что это лишь примеры, а не исчерпывающий перечень. Как следствие, кажется, что и краткосрочное изменение спроса может считаться искомым «обстоятельством».

Как бы то ни было, если второй критерий согласованных действий не позволяет учитывать краткосрочные изменения спроса, то они все равно учитываются в первом критерии, так как именение спроса влияет на то, какие действия в интересах компании (как при индивидуальных, так и при согласованных действиях или соглашениях). [↑](#footnote-ref-8)
9. Как следствие, если один из участников предполагаемых согласованных действий повысил цену и его прибыль увеличилась даже до того, как остальные также увеличили цену, то это действие в его интересах вне связи с действиями остальных, и, следовательно, не является согласованным.

Парадоксальным образом задача компании — доказать, что подняв цен, она хорошо заработала. Задача ФАС напротив — показать, что повышение цен было невыгодным для компании и, следовательно, она преследовала некоторые скрытые стратегические цели, которые в конечном счете превратят убыток от повышения в прибыль. [↑](#footnote-ref-9)
10. Ключевой является именно эта группа вопросов. Две предыдущие группы вопросов нужны в первую очередь не сами по себе, а для прояснения того, что в конечном счете нуждается в установлении.

Стоит также отметить, что важность действий конкурентов для определения собственного курса действий зависит от того, о каких конкурентах идет речь. Так, по существу отсутствует предмет для сговора между «Копейкой» (сеть-дискаунтер) и «Азбукой вкуса» (сеть магазинов для премиум сегмента) — они ориентированы на разные группы покупателей и потому почти не конкурируют между собой. Точно так же мало предмета для сговора между крупной торговой сетью и владельцем отдельной палатки — маловероятно, что его действия могут оказаться «последней каплей», которые сделают выгодными те действия торговой сети, которые были невыгодны без его действий. [↑](#footnote-ref-10)
11. См. Hovenkamp H. The Antitrust Enterprise. Harvard University Press: Cambridge, Massachusets. 2005. P. 134 [↑](#footnote-ref-11)
12. См. <http://supreme.justia.com/us/475/574/case.html> [↑](#footnote-ref-12)
13. Из этого следует, что может возникнуть ситуация, когда нет решающих свидетельств в пользу ни одной из версий. [↑](#footnote-ref-13)
14. См. *Ivaldi M. Jullien B. Rey P. Seabright P. Tirole J.* The Economics of Tacit Collusion. Final Report for DG Competition, European Commission. 2003; *Hovenkamp H*. The Antitrust Enterprise. Harvard University Press: Cambridge, Massachusets. 2005. P. 132-3; *Levenstein M.C. Suslow V.Y.* What Determines Cartel Success? // Journal of Economic Literature. 2006. Vol. XLIV. P. 43-95. [↑](#footnote-ref-14)
15. Представляется, что имеет смысл увязать наличие этих факторов с установлением того, что на рынке существует такое «обще положением дел на товарном рынке, которое предопределяет предсказуемость такого [согласованного] поведения как групповой модели» (Постановление Президиума ВАС России от 21 апреля 2009 г. N 15956/08 по делу N А65-3185/2008-СА1-23). [↑](#footnote-ref-15)
16. *Symeonidis G.* In Which Industries Is Collusion More Likely? Evidence from the UK // Journal of Industrial Economics. 2003. Vol. 51. № 1. P 45–74. Стоит оговориться, что этот эффект отмечен не при всех спецификациях регрессионной модели. [↑](#footnote-ref-16)
17. *Hay G.A. Kelley D.* An Empirical Survey of Price Fixing Conspiracies. // Journal of Law and Economics. 1974. 17(1). P. 13–38. [↑](#footnote-ref-17)
18. *Alexander B.J.* The Impact of the National Industrial Recovery Act on Cartel Formation and Maintenance Costs // Review of Economics and Statistics. 1994. 76(2): 245–54. [↑](#footnote-ref-18)
19. *Krepps M.B.* Another Look at the Impact of the National Industrial Recovery Act on Cartel Formation and Maintenance Costs // Review of Economics and Statistics. 1997. 79(1): 151–54. [↑](#footnote-ref-19)
20. http://www.gks.ru/bgd/regl/B10\_04/IssWWW.exe/Stg/d05/2-04.htm [↑](#footnote-ref-20)
21. Стоит подчеркнуть, что этот показатель нельзя интепретировать в отрыве от других показателей. Скажем, как говорилось ранее, низкие барьеры входа нивелируют значение высокой концентрации. [↑](#footnote-ref-21)
22. Так, согласно данным недавнего американского маркетингового исследования 70% людей делают основные покупки не более чем в 2 магазинах. См. <http://plma.com/PLMA_Store_Brands_and_the_Recession.pdf> [↑](#footnote-ref-22)
23. См. *Betancourt R.G.* The Economics of Retailing and Distribution. Cheltenham, UK: Edward Elgar. 2004 [↑](#footnote-ref-23)
24. См. <http://www.aup.ru/news/2010/02/03/3604.html> [↑](#footnote-ref-24)
25. <http://www.gks.ru/bgd/regl/B10_04/IssWWW.exe/Stg/d05/2-trg.htm> [↑](#footnote-ref-25)
26. В связи с ограничениями данных по оптовым ценам это сравнение не будет проводиться для Республики Саха (Якутия) и Ярославской области. [↑](#footnote-ref-26)
27. В связи с изменением границ федеральных округов мы не приводим здесь не вполне сопоставимые данные по Краснодарскому краю и Республике Дагестан. [↑](#footnote-ref-27)
28. Теоретически это могло бы объясняться не учитываемыми в модели факторами, включая сговор. Однако незначимость в экономтерической модели дамми-переменной, которая отражает наличие антимонопольных дел дает аргумент против этого объяснения. [↑](#footnote-ref-28)