



ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНОЕ В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНКА: ЛАБОРАТОРИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ НА БАЛТИКЕ

А. Е. Шаститко^{1, 2}

А. А. Курдин^{1, 2}



Реформирование сферы естественных монополий предполагает четкое разграничение между теми сферами их деятельности, в которых развитие рыночных механизмов целесообразно с точки зрения общественного благосостояния, и теми, где баланс выгод и издержек при переходе к рыночным механизмам оказывается отрицательным. В статье объяснена сложность подбора оптимального механизма управления транзакциями в рамках отраслей в целом. На основе применения инструментария экономической теории транзакционных издержек показано, что, наряду с вопросами определения границ рынка, положения и поведения на нем компании — объекта антимонопольного регулирования, в ряде случаев необходимо проверить гипотезу о существовании рынка как особого механизма организации взаимодействия между участниками хозяйственного оборота. В частности, такие характеристики транзакций, как специфичность активов, неопределенность транзакций и их повторяемость, могут быть использованы в качестве оснований для отказа от применения механизма цен. На основе эвристических моделей Уильямсона можно сделать вывод: если деятельность осуществляется в условиях высокой степени специфичности активов, а также характеризуется высокой степенью неопределенности экономической конъюнктуры и повторяемости (регулярности), способ организации такой деятельности не позволяет минимизировать транзакционные издержки посредством применения механизма цен ни в полном, ни в усеченном виде (с использованием гибридных институциональных соглашений) по причине чрезмерных рисков и связанных с ними более высоких транзакционных издержек. Более эффективным в этом случае является взаимодействие внутри группы лиц с контролем (в рамках одного хозяйствующего субъекта).

Для сравнительного анализа практической реализации институциональных альтернатив проведено исследование механизмов управления транзакциями в газотранспортной отрасли. Основным объектом рассмотрения стала ситуация, обусловленная строительством в Балтийском регионе двух связанных магистральных трубопроводов — «Северный поток» и OPAL, — в которой нашли отражение разные способы выстраивания транзакций по поводу транспор-

¹ Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, 119991, Россия, Москва, ул. Ленинские Горы, 1, стр. 46.

² Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, 119571, Москва, просп. Вернадского, 82, стр. 1.

Поступила в редакцию 25.02.2018 г.

doi: 10.5922/2079-8555-2018-2-1

© Шаститко А. Е., Курдин А. А., 2018

тировки газа трубопроводами. По итогам сопоставления используемых стратегий сделан вывод о необходимости учитывать свойства трансакции, что позволяет выбрать наилучшую из доступных структурных альтернатив и избежать ошибок при выборе механизма управления трансакциями.

Ключевые слова: рынок, трансакции, механизмы управления трансакциями, иерархия, газ, трубопроводы

Введение

На стыке академического и политического, экономического и правового дискурсов несложно спутать смыслы, когда они разные, а слово одно, и это именно то слово, от которого нельзя отказаться. Данное слово — рынок. Переход от функционального определения рынка к инструментальному и наоборот сопряжен не только с возможными последствиями на уровне представлений о происходящем в хозяйственной практике, но и с нормативными выводами, которые, в свою очередь, связаны с принятием бизнес-решений, а также решений в порядке применения действующих норм законодательства. Напомним, что функциональное от инструментального в экономических исследованиях отличается тем, что во втором случае фиксируется подход к исследованию безотносительно специфики контекста (во времени и в пространстве). В частности, инструментальная рациональность предполагает исследование принимаемых индивидами решений в терминах максимизирующего поведения вне зависимости от того, является ли оно таковым на самом деле. Главное — объясняющая (предсказательная) сила такого подхода. Инструментальный подход к анализу отношений между участниками экономических обменов может быть представлен в терминах контрактов, даже если сами участники не имели в виду обсуждать их условия и тем более заключать такого рода соглашения (яркий пример — имплицитные контракты). Соответственно, инструментальный подход к исследованию рынка может выглядеть как представление практически любого взаимодействия между экономическими субъектами как рыночного с выявлением соответствующих цен и определением количеств. В свою очередь, функционализм в подходе к исследованию поведения в терминах рациональности, а также к взаимодействию в терминах контрактов и рынка требует ослабления предпосылки как об отсутствии де-факто структурных альтернатив организации экономических обменов (далее — механизмов управления трансакциями), так и об отсутствии необходимых для целей позитивного анализа характеристик контрактов как имеющих юридическую силу или по крайней мере рефлексированных соответствующим образом их участниками. Функциональный подход к исследованию рынка как способа организации взаимодействия между экономическими субъектами допускает не только сравнительный анализ с другими альтернативами, но и установление факта отсутствия рынка несмотря на наличие таких внешних его атрибутов, как соответствующая деятельность, трансакции и связи между разными юридическими лицами.

Цель данной работы — определить основания и возможные следствия вывода об отсутствии рынка как механизма взаимодействия участников отдельных трансакций, даже если в рамках этих трансакций осуществляется деятельность, связанная с производством и передачей продукта, и даже если эта передача происходит от одного юридического лица другому.

В первом разделе мы более подробно рассмотрим постановку проблемы с учетом имеющейся литературы. Во втором разделе представим теоретическую интерпретацию, которая позволила бы дать объяснение, необходимое для

уточнения границ применения норм антимонопольного законодательства. В третьем разделе будет рассмотрена ситуация масштабных споров между корпорациями и/или государственными органами, в которой на первый план выходит именно вопрос о корректной интерпретации отношений между участниками, то есть о том, можно ли интерпретировать их отношения как рыночные. В заключении мы формулируем выводы об обоснованности вмешательства антимонопольных органов в отношения хозяйствующих субъектов в зависимости от фактически используемого ими механизма управления трансакциями. Эта проблема не ограничивается локальными «вырожденными» случаями, но имеет широкое «предметное поле», прежде всего тогда, когда речь идет об отношениях в сферах деятельности естественных монополий в условиях их продолжающегося реформирования и неполноты нормативного регулирования.

1. Постановка проблемы

Реформирование системы естественных монополий требует четкого разграничения между теми сферами деятельности естественных монополий, в которых развитие рыночных механизмов целесообразно с точки зрения общественного благосостояния, и теми, где баланс выгод и издержек при переходе к рыночным механизмам оказывается отрицательным. Принятие решения осложняется тем, что наиболее эффективный механизм управления трансакциями с точки зрения экономической теории надо определять не для отрасли в целом и даже не для обращения отдельных товаров или услуг, а для особого набора трансакций применительно к определенным обстоятельствам места и времени, условия которых существенно отличаются [1, р. 45, 105].

Иллюстрацией сложности подбора оптимального механизма управления трансакциями в рамках отраслей в целом является существование смешанных режимов. Например, в российской электроэнергетике сохраняются так называемые неценовые зоны, «где по технологическим причинам организация рыночных отношений в электроэнергетике пока невозможна» [2]. Рыночный механизм управления трансакциями между производителями и потребителями электроэнергии — механизм цен — в этой ситуации фактически заменяется трехсторонним механизмом управления по О. Уильямсону [3, р. 79], где третьей стороной становится государственный регулятор. Именно он решает наиболее серьезные спорные вопросы (в первую очередь о тарифах) и задает общие рамки взаимодействия в отрасли. На рынке транспортировки нефтепродуктов также применяется государственное регулирование тарифов на транспортировку по трубопроводам, но по итогам анализа рынка в октябре 2016 года ФАС России рекомендовала отказаться от этого регулирования для трансформации сферы естественной монополии в состояние конкурентного рынка [4]. При этом предполагается сохранение ПАО «Транснефть» в реестре субъектов естественной монополии и продолжение контроля ее деятельности со стороны ФАС России, так как компания считается доминирующим хозяйствующим субъектом на этом рынке (вне зависимости от доли). Здесь возможен постепенный переход от трехстороннего механизма управления трансакциями к рыночному (механизму цен), если предлагаемое решение ФАС будет принято и сама ФАС откажется от деятельного вмешательства в ценообразование.

Сфера добычи, транспортировки и распределения природного газа, рассмотренная далее в этой статье, представляет собой, пожалуй, зону наиболее резонансных вопросов по подбору оптимального механизма управления трансакциями как в России, так и за рубежом, в частности в ЕС.



Одним из наиболее проблемных аспектов функционирования крупных компаний в России, в том числе компаний, действующих в естественно-монопольных сферах, с точки зрения характеристик регуляторной компоненты среды ведения бизнеса является антитраст. Для рассмотрения дел о возможном злоупотреблении доминирующим положением обычно (за исключением деятельности как раз субъектов естественных монополий) характерно обсуждение трех групп вопросов, которые одновременно можно рассматривать как условные линии защиты интересов компании с применением инструментария экономического анализа: 1) определение границ рынка, на котором действует хозяйствующий субъект (географических и продуктовых); 2) определение положения хозяйствующего субъекта на данном рынке (доминирует ли, и если да, то как — индивидуально или коллективно); 3) оценка действий хозяйствующего субъекта с точки зрения последствий (злоупотребляет ли доминирующим положением, и если да, то в чем именно состоит это злоупотребление), в том числе последствий для конечного потребителя.

Для субъекта естественной монополии по этим вопросам на первый взгляд возникает дилемма.

Либо устанавливается, что в спорном случае он ведет деятельность на рынке, который признан естественно-монопольным, и тогда — по российскому законодательству — его положение автоматически квалифицируется как доминирующее в соответствии с п. 5 ст. 5 российского закона «О защите конкуренции», а актуальность для него сохраняет лишь третья группа вопросов. Фактически в этом случае происходит установление трехстороннего механизма управления транзакциями при посредничестве государства, и для этой ситуации предусмотрены особенности антимонопольной политики.

Либо оказывается, что в спорном случае этот субъект вел деятельность не на естественно-монопольном рынке, и тогда позиция антимонопольных органов в его отношении должна соответствовать позиции в отношении обычных компаний. В таком случае антимонопольный орган должен исходить из стандартных принципов работы, то есть контролировать эффективную работу рыночного механизма управления транзакциями. Еще один особый случай возникает при существовании двусторонней монополии, если участники с обеих сторон рынка не являются естественными монополиями и нет других оснований для вмешательства регулятора. В данной ситуации вероятно применение двустороннего механизма управления транзакциями, если регулятор действительно дистанцируется от взаимоотношений участников. Более подробно эта ситуация рассмотрена в [5].

Тем не менее во всех этих случаях присутствуют автономные стороны транзакции, передающие друг другу права, а следовательно, есть основания говорить о товарном рынке с точки зрения антимонопольной политики (пусть даже отношения не всегда соответствуют рыночному механизму управления транзакциями).

Вместе с тем такое представление не учитывает еще одну возможность для компании, добросовестно ведущей свой бизнес, защитить свои законные интересы — поставив под сомнение синонимичность концепций, которые, безусловно, могут казаться довольно близкими: деятельность по производству и передаче продукта от одного юридического лица другому, с одной стороны, и продажа товара — с другой.

Указанная возможность подразумевает наличие иерархического механизма управления транзакциями, который вполне может быть более эффективен по сравнению с рассмотренными выше механизмами, но при этом вовсе не предусматривает автономии сторон и является воплощением вертикальной интеграции в рамках единой экономической фирмы. Это исключает интерпре-

тацию отношений сторон транзакции в терминах рынка, тем самым выводя такого рода случаи за пределы допустимого множества ситуаций, в которых инструменты антимонопольной политики должны быть применены.

Иными словами, речь идет об основаниях существования рынка как особого механизма организации взаимодействия между участниками экономической деятельности — хозяйствующими субъектами в терминах антимонопольного законодательства. Эту проблему довольно сложно разглядеть через призму существующих норм и привычного инструментария экономического анализа, с которым можно ознакомиться в учебниках по микроэкономике. Кажется, что любое взаимодействие может быть интерпретировано как рыночное, даже если нет ключевого элемента функционирования рынка — цены. Напомним, что даже наличие цены само по себе еще не указывает на наличие рынка. Одним из примеров может служить трансфертное ценообразование.

Однако экономическая теория транзакционных издержек, одним из ключевых элементов которой является сравнительный анализ дискретных структурных альтернатив организации транзакций, открывает новые возможности как с точки зрения обобщения к экономическому анализу нестандартных ситуаций в целях применения антимонопольного законодательства, так и с точки зрения улучшения баланса ошибок первого и второго рода в правоприменении [6; 7] с учетом доступных альтернатив [8] в том числе в сфере защиты конкуренции [9]. Вот почему в следующем разделе будет изложен адаптированный под задачи исследования инструментарий теории транзакционных издержек.

2. Теория вопроса

Одно из важнейших условий повышения качества правоприменения в сфере защиты конкуренции на товарных рынках — обеспечение стандартов экономического анализа, позволяющее интерпретировать как результаты собственно применения экономического анализа, так и ситуации, в которых применяются антимонопольное законодательство [10]. В значительной степени это обусловлено оценочностью основных рабочих норм конкурентного права, применение которых требует установления фактов на основе релевантных концепций, в том числе из различных исследовательских направлений в экономической теории. В числе таких направлений одно из перспективных — теория транзакционных издержек.

Экономическая теория транзакционных издержек, которую не стоит отождествлять с новой институциональной экономической теорией (о чем более подробно см.: [11]), указывает на ряд важных обстоятельств осуществления деятельности — характеристик транзакций, которые должны быть приняты во внимание для того, чтобы сама деятельность и связанные с ней инвестиции, так же как полезные для общества в целом результаты, были не только эффективны, но и вообще возможны: специфичность активов, неопределенность и повторяемость. Прежде чем детально обсуждать указанные характеристики, отметим, что ввиду применения в теории транзакционных издержек двух поведенческих предпосылок — ограниченной рациональности и оппортунизма [1] — на первый план выдвигается зависимость результатов применения институтов организации экономических обменов как от структуры стимулов действующих лиц, так и от их способности адаптироваться (автономно или коллективно) к изменяющимся обстоятельствам.

1. Степень специфичности активов. Активы, принося доход собственнику, могут быть использованы разными способами, на основе условий, отраженных в договорах с разными контрагентами. Если переключение с одного способа использования актива на другой, с одного контрагента на другого и



отказ любого из контрагентов от договора не приводят к ощутимым изменениям дохода, есть основания считать, что это актив общего назначения. Строго говоря, этот тезис соответствует фундаментальному принципу, согласно которому в условиях конкурентного равновесия экономическая прибыль равна нулю.

Однако если существует устойчивая (и различимая) разница между доходами от одного из доступных способов использования активов и следующим по доходности альтернативным вариантом, есть основания считать такого рода активы специфическими. Разность между доходом, полученным в договоре с конкретным контрагентом, и наибольшим доходом от договора с альтернативным контрагентом называется квазирентой и является мерилем специфичности используемого актива¹. Первоначально вслед за Уильямсоном [1] в экономической теории выделяли четыре вида специфических активов, позже данный набор расширился до шести: 1) по местоположению (территориальная специфичность); 2) по физическим характеристикам (специфичность физических активов); 3) по размерам рынка (вовлеченные активы); 4) специфичность знаний и умений (специфичность человеческого капитала); 5) временная специфичность (синхронизированность / жесткость последовательности во времени); 6) специфичность посредством индивидуализации (специфичность бренда капитала) [12, р. 3]. Для целей настоящего исследования потребуются учитывать свойства, связанные с временной специфичностью и специфичностью по местоположению.

Чем более специфичен, при прочих равных условиях, актив, тем менее эффективно использование для организации деятельности механизма цен и тем, соответственно, меньше оснований считать объект, по поводу которого осуществляется взаимодействие, товаром, а саму сферу взаимодействия сторон — товарным рынком.

Иллюстрацией данного тезиса является известная эвристическая модель [1], в рамках которой находят отражение условия минимизации транзакционных издержек для различных уровней специфичности активов. Согласно предложенному подходу, нулевая степень специфичности ресурсов, которая соответствует применению в транзакциях активов общего назначения, сопряжена с положительными транзакционными издержками. Однако неспециализированный механизм управления транзакциями, каковым является механизм цен, обеспечивает минимальный уровень транзакционных издержек, тогда как наивысший уровень издержек будет характерен для иерархии (рис. 1). По мере роста специфичности ресурсов растут и транзакционные издержки для всех трех базовых институциональных соглашений — рынка, гибрида и иерархии (экономической фирмы). Но — и этот момент принципиально важен для дальнейшего обсуждения — темп роста транзакционных издержек тем выше, чем ниже их уровень для случая, когда используются активы общего назначения. В результате есть две точки переключения, которые указывают на необходимость перейти по мере роста уровня специфичности активов сначала с механизма цен к гибридным институциональным соглашениям, а затем — к иерархии как ключевой характеристике отношений в рамках экономической фирмы.

¹ Здесь стоит специально отметить, что *квазирента* является отнюдь не указанием на рыночную власть участников договоров, а, напротив, индикатором уязвимости доходов каждого из них в том случае, если договорные отношения не предусматривают защиты от оппортунизма контрагентов в условиях неопределенности (подробнее об этом ниже) ввиду отсутствия в них специально разработанных мер контрактной предосторожности.

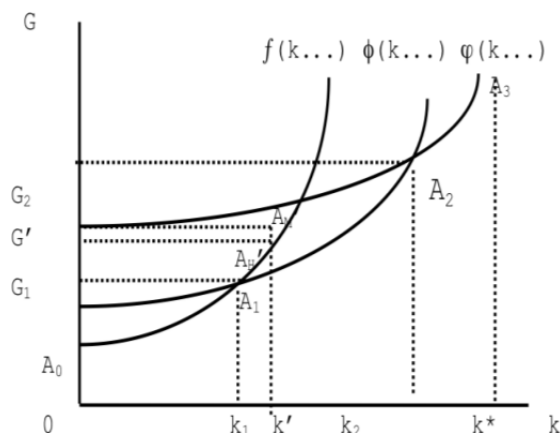


Рис. 1. Условия минимизации транзакционных издержек в условиях изменяющегося уровня специфичности активов:

k — уровень специфичности активов; G — уровень транзакционных издержек;
 $f(k...)$ — функция транзакционных издержек для механизма цен; $\phi(k...)$ — функция транзакционных издержек для гибридного механизма управления транзакциями; $\psi(k...)$ — функция транзакционных издержек для иерархии как механизма управления транзакциями;
 k_1 и k_2 — уровни специфичности активов для условий переключения, соответственно, с механизма цен на гибридный механизм управления транзакциями и с гибридного на иерархический, которым соответствуют уровни транзакционных издержек G_1 и G_2

Подчеркнем, что высокая степень специфичности активов не означает принципиальной невозможности использования механизма цен. Она делает это использование экономически нецелесообразным именно по причине нарушения базового принципа: избирательного закрепления транзакций за механизмами управления ими в контексте решения задачи минимизации транзакционных издержек.

В оригинальной модели Уильямсона не отображены возможные ситуации, когда фактический уровень транзакционных издержек для некоторого уровня специфичности ресурсов выше потенциального для каждой из структурных альтернатив. Однако на рисунке 1 данный пробел восполнен и продемонстрировано скрытое ограничение, которое необходимо ослабить для того, чтобы последовательно применить принципы сравнительного анализа дискретных структурных альтернатив организации транзакций [13, с. 108; 14, р. 210]. Действие двух факторов — нарушения принципов проектирования институтов на микроуровне (в данном случае — контрактов) и «рыночного фундаментализма» (о природе которого см. также: [7]) — может приводить к тому, что более высокие транзакционные издержки применения механизма цен (или гибрида) не будут препятствием для применения (или, по крайней мере, попыток применения) рыночных механизмов управления транзакциями, несмотря на их экономическую неэффективность.

2. Степень неопределенности. Предпринимательская деятельность потому и считается таковой, что осуществляется в условиях неопределенности. Однако принципиально важным является то, каким образом понимать неопределенность и как учесть ее значение при выборе форм экономической организации (механизма управления транзакциями), на что обращают внимание авторы ряда работ [1; 15, р. 14—15]. Три основных способа организации деятельности и, соответственно, взаимодействия между участниками хозяйствен-

ной деятельности — с помощью механизма цен, посредством иерархических отношений и смешанная форма (посредством гибридного институционального соглашения) — предполагают разный механизм приспособления сторон договора к изменениям экономической конъюнктуры и обладают своими сравнительными преимуществами в зависимости от уровня специфичности активов и неопределенности.

Чем выше неопределенность условий, в которых принимаются предпринимательские решения, тем сильнее в условиях высокой степени специфичности активов стимулы к использованию иерархических инструментов управления трансакциями и тем меньше оснований считать актив, в отношении которого осуществляется управление, товаром, а отношения по поводу данного актива — товарным рынком. Единственное исключение — ситуация с активами общего назначения, для которых применение классических контрактов и механизма цен инвариантно по частоте трансакций.

Механизм цен эффективен тогда, когда позволяет участникам рынка адаптироваться к неожиданным изменениям условий их деятельности (вызваны они изменением общих условий обращения товаров на рынке в результате действия внешних факторов или в результате недобросовестного поведения одной из сторон договорных отношений) независимо друг от друга, не вступая в длительные и сложные переговоры. В условиях иерархии (в рамках хозяйствующего субъекта с единым центром контроля) быстрая адаптация также возможна, в отличие от гибридных форм. Почему? Механизм цен наряду с самостоятельностью сторон в принятии решений предполагает минимальную зависимость участников рынка от какого-то конкретного контрагента. Это означает, что в случае необходимости возможно переключение с одного контрагента на другого с минимальными издержками. В свою очередь, любая гибридная форма, допуская сохранение прав сторон на самостоятельное принятие решений, тем не менее требует, чтобы адаптация к изменяющимся обстоятельствам происходила коллективно, без переключения на других контрагентов, а это не всегда возможно. И чем выше неопределенность, тем сильнее значимость способов адаптации к непредвиденным изменениям, включая такое важное измерение предпринимательской деятельности, как время. Зачем тогда использовать гибридные формы (с помощью долгосрочных комплексных договоров с механизмами пролонгации), если возможно воспользоваться механизмом цен? С таким вариантом решения не было бы проблем, если бы не одно «но»: существование зависимости как минимум одной из сторон от поддержания отношений с другой, что обусловлено специфичностью активов. Такого рода односторонняя зависимость создает значительные риски изъятия квазиаренды (дохода от деятельности обладателя прав на специфические активы), но вместе с тем до момента начала такой деятельности (реализации проектов) фактически означает отсутствие или очень слабые стимулы к инвестициям в специфические активы. Иными словами, ожидаемая экспроприация квазиаренды неминуемо ведет к ослаблению стимулов инвестировать в такого рода активы. Соответственно, отсутствие контрактных предосторожностей становится источником относительного снижения общественного благосостояния в силу того, что упускаются возможности для применения специфических ресурсов там, где они более производительны, чем ресурсы общего назначения.

Иллюстрация данных тезисов приведена на рисунке 2, оригинальная версия которого представлена в [1], а уточняющие детали — в [13, с. 106; 14, р. 208].

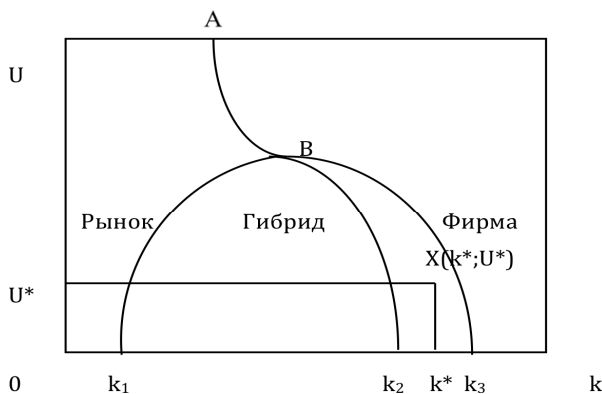


Рис. 2. Выбор механизмов управления транзакциями

в условиях различного уровня специфичности и неопределенности:

U — уровень неопределенности; k — уровень специфичности активов; АВ — демаркационная линия между рынком и иерархией для относительно высоких уровней неопределенности; k_1B — демаркационная линия между рынком и гибридом для относительно невысоких уровней неопределенности и специфичности активов; Bk_2 — демаркационная линия между иерархией и гибридом для случая асимметрии в проектировании двух видов институциональных соглашений; Bk_3 — демаркационная линия между иерархией и гибридом для случая симметрии в проектировании двух видов институциональных соглашений

Вот почему повышение неопределенности и специфичности активов ведет к вытеснению гибридных механизмов и более широкому применению механизмов цен или организации деятельности в форме иерархии. Это связано с тем, что транзакционные издержки повторных переговоров, вероятность которых повышается в условиях высокой неопределенности, растут в случае применения гибридных форм наиболее быстрыми темпами. В терминах антимонопольного законодательства это означало бы организацию деятельности в пределах одного хозяйствующего субъекта или в рамках одной группы лиц под единым контролем.

Однако, как и в предыдущем примере, стоит обратить внимание на последствия ошибочного выбора механизма управления транзакциями, когда иерархический принцип организации транзакции признается неприемлемым в пользу гибридного механизма управления транзакциями, в рамках которого есть основания применять антимонопольное законодательство (в силу того, что в данном случае здесь есть возможность ответить на вопросы о том, какова цена и какой товар является предметом взаимодействия сторон).

3. Повторяемость транзакций по поводу производства, передачи и переработки продуктов при взаимодействии с одним и тем же контрагентом. Данный фактор сам по себе, возможно, не имел бы значения, если бы не два других — специфичность активов и неопределенность. Более того, в некоторых исследованиях показано, что роль повторяемости (частоты) транзакций объяснена недостаточно отчетливо [16]. Далее мы рассмотрим указанную характеристику транзакций с учетом сделанной оговорки.

Когда речь идет о повторяемости, по сути могут предполагаться сразу несколько аспектов: 1) повторяемость взаимодействия с одним и тем же составом участников (вверх и вниз по технологической цепочке — необязательно покупателей и продавцов); 2) длительность отношений (чем выше повторяемость, тем, при прочих равных условиях, длительнее отношения). В частности, последний аспект очень важен для сложных, капиталоемких проектов с дли-

тельными сроками окупаемости. И в том, и в другом случае возникновение добровольных договорных отношений при условии сохранения самостоятельности сторон затрудняется возможностью предвидения, каким образом будут использоваться специфические активы, а также распределяться результаты между сторонами.

Чем выше повторяемость контрактных отношений с одним и тем же контрагентом, тем ниже экономические стимулы использовать рыночный механизм управления транзакциями, тем меньше оснований рассматривать актив в качестве товара, а отношения, связанные с его использованием, — в качестве товарного рынка.

Подводя предварительные итоги обзора теории транзакционных издержек, отметим, что важно учитывать следующее: *если деятельность осуществляется в условиях высокой степени специфичности активов, а также характеризуется высокой степенью неопределенности экономической конъюнктуры и повторяемости (регулярности), способ организации такой деятельности не позволяет минимизировать транзакционные издержки посредством применения механизма цен ни в полном, ни в усеченном виде (с использованием гибридных институциональных соглашений) по причине чрезмерных рисков и связанных с ними более высоких транзакционных издержек. Более эффективным в таком случае будет взаимодействие внутри группы лиц с контролем (в рамках одного хозяйствующего субъекта).*

Применение иерархии как механизма управления транзакциями повышает возможности для коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам потому, что конечные права, являющиеся одним из элементов перечня Оноре [17], выступают важным сигналом о том, кому принадлежит тот или иной ресурс, актив [18]. В свою очередь, востребованным данное правомочие оказывается тогда, когда в неполных контрактах, часть из которых крайне проблематично сделать полными даже *ex post* [19], *ex ante* нет ответа на вопрос о том, какие действия должны совершить стороны в условиях ограниченного времени, отведенного на адаптацию (временная специфичность) к изменяющимся обстоятельствам.

3. Газопроводы: анализ ситуации

Деятельность по передаче природного газа трубопроводами может осуществляться посредством использования различных механизмов управления транзакциями, включая механизмы как общего назначения, так и специализированные². Поскольку в ядре первого лежит механизм цен, в силу специфики деятельности по прокачке газа по трубопроводам его использование без корректировок со стороны государства является большой редкостью даже при условии, что строительство трубопроводов изначально допускало множество продавцов газа и множество покупателей. В данном разделе рассмотрены две ситуации, одна из которых позволяет зафиксировать исторический контекст развития системы транспортировки и распределения газа, а другая — складывающиеся в современных условиях подходы к выбору механизма управления транзакциями в ситуациях, когда трубопровод как актив характеризуется экс-

² Механизм общего назначения предполагает, что условия использования актива для любого контрагента, который не является его владельцем, универсальны. Разновидность механизма общего назначения — использование условий, предписанных государственным регулированием. Специализированный механизм означает, что условия использования актива определяются отдельно по результатам переговоров с каждым контрагентом.

тремальным уровнем специфичности и при этом используется в транзакциях, отличающихся высокой степенью повторяемости (непрерывностью) и довольно высокой неопределенностью.

Мировой опыт регулирования доступа к системам транспортировки и распределения газа: экономическая ограниченность рыночных транзакций

В разных странах условия использования газопроводов различны. В данном кратком обзоре мы хотим показать, что использование газопроводов на основе гибридных механизмов управления транзакциями приносит тем лучшие результаты и используется тем шире, чем ниже специфичность входящих в систему газопроводов участков. Однако даже в самых развитых системах доступа к газопроводам независимых участников — в США и Великобритании — законодательные системы учитывают невозможность использования рынка в чистом виде, что находит отражение в применении комплексных регуляторных требований.

В США непростая история регулирования газового рынка насчитывает уже 80 лет. В 1938 году Федеральная комиссия по энергетике (Federal Power Commission (FPC), впоследствии Federal Energy Regulatory Commission (FERC)) получила право регулировать цены на услуги транспортировки газа по магистральным газопроводам, чтобы их собственники не злоупотребляли рыночной властью за счет владения инфраструктурой. Но в условиях вертикальной интеграции добывающих и транспортных компаний либо сговоров между такими компаниями злоупотребления могли теперь происходить за счет завышения оптовых цен на газ «на входе» в трубопровод. Тогда с середины 1950-х годов FPC начала вмешиваться в организацию смежных транзакций и регулировать оптовые цены на газ. Однако и этот американский опыт оказался неудачным: регулирование цен для каждого месторождения было слишком затратным, а цены — невыгодными для производителей, так что США столкнулись с дефицитом газа. На новом этапе реформ регулирование оптовых цен на газ было отменено в 1989—1993 годах [20]. В то же время регулирование услуг газопроводов сохранилось, хотя и было модифицировано в связи с принятием в 1992 году Приказа № 636³. Этот документ обязал все компании, владеющие газопроводами, обеспечивающими транспортировку между штатами, реструктурировать свою деятельность путем отделения нерегулируемой деятельности по продаже газа от регулируемой деятельности по транспортировке, то есть после ноября 1993 года компании могли заниматься только транспортировкой газа потребителям. Все межштатные газопроводы регулируются FERC⁴. FERC осуществляет контроль деятельности компаний, занимающихся транспортировкой газа, а именно — устанавливает тарифы (при наличии отдельных механизмов гибкости по усмотрению субъектов регулирования) на предоставляемые услуги, условия доступа, а также занимается рассмотрением заявок на расширение существующих мощностей или строительство новых. Внутри каждого штата транспортировка газа регулируется органами штата. Таким образом, даже через несколько десятилетий после старта реформы по отделению передачи газа по газопроводам как естественно-монопольного вида деятельности от добычи и продажи как конкурентных видов деятельности сохраняется необходимость применения регулирования для компенсации несостоятельности рыночного механизма.

³ *Restructuring of Pipeline Services* : Order № 636. URL: <http://www.ferc.gov/legal/maj-ord-reg/land-docs/restruct.asp> (дата обращения: 13.02.2018).

⁴ *U.S. Energy Information Administration*. URL: http://www.eia.gov/pub/oil_gas/natural_gas/analysis_publications/ngpipeline/fullversion.pdf (дата обращения: 13.02.2018).

Интересными особенностями обладает система транспортировки газа в Австралии: существуют принципиальные отличия между системами в штате Виктория (market carriage) и за его пределами (contract carriage). В первом случае владельцы газопроводов предоставляют доступ к мощностям независимому рыночному оператору (The Australian Energy Market Operator), который занимается распределением мощностей. Как и в системах регулируемого доступа к газотранспортным мощностям, представительство государства — по замыслу — гарантирует отсутствие (или, в крайнем случае, действенное ограничение) оппортунизма в договорах между участниками рынка. Во втором случае, за пределами штата Виктория, поставщики газа заключают с операторами газопроводов двусторонние соглашения, в которых специфицируется максимальный дневной объем транспортировки газа на основе прописанных условий. Решение о регулировании либо отказе от регулирования конкретного газопровода принимается Национальным советом по конкуренции (the National Competition Council) на основе оценки уровня конкуренции. Регулирование может быть как полным (full regulation), для чего ценовые и неценовые условия доступа к газопроводу должны соответствовать Рекомендации по организации доступа (Access arrangement guideline) и быть одобренными регулятором, так и неполным (light regulation), когда оператор самостоятельно устанавливает тарифы и публикует их на своем сайте. Газопровод может быть признан нерегулируемым (uncovered), если он обладает ограниченной рыночной властью [21]. Для такого типа газопроводов доступ третьей стороны определяется с помощью двустороннего соглашения об условиях доступа (gas transportation agreement, GTA). Однако это практически единственный пример, когда условия договора об использовании газотранспортных мощностей не регулируются государством, причем происходит это в условиях снижения специфичности благодаря возможности выбора контрагентов как на стороне владельцев газопроводов, так и на стороне покупателей.

В Великобритании деятельность в газовой отрасли до 1980-х годов в основном осуществлялась в рамках одной вертикально интегрированной структуры — British Gas. В процессе реформирования был объявлен доступ к газопроводу для третьих сторон, а British Gas приватизирован при сохранении вертикальной интеграции. Но реформа оставалась незавершенной: де-факто допуск посторонних компаний в трубопроводную сеть не производился на приемлемых для них условиях, то есть рынок транспортных услуг не заработал до тех пор, пока опять-таки не было произведено разделение сфер деятельности с выделением естественно-монопольного сегмента в отдельную, регулируемую государством компанию. Сейчас компания National Grid Gas является владельцем и оператором системы газопроводов в стране (the National Transmission System, NTS), осуществляя транспортировку газа на распределительные сети или напрямую на электростанции и крупным промышленным потребителям⁵. Роль National Grid Gas заключается в поддержании баланса спроса и предложения через систему торгов на рынке (On The Day Commodity Market). Регулирование отрасли осуществляет Бюро рынков газа и электроэнергии (Office of Gas and Electricity Markets, Ofgem), основной задачей которого является поддержание конкуренции и регулирование деятельности монополий в данных отраслях. В частности, начиная с апреля 2013 года Ofgem устанавливает на основе модели RIO-T1 ценовое регулирование (price control) деятельности National Grid Gas⁶. Помимо национального опера-

⁵ National Grid UK. URL: <https://www.nationalgrid.com/uk/about-grid/our-role-industry/about-gas> (дата обращения: 13.02.2018).

⁶ Ofgem. URL: <https://www.ofgem.gov.uk/gas/transmission-networks/network-price-controls> (дата обращения: 13.02.2018).

тора, осуществляющего в российском понимании транспортировку по системе магистральных газопроводов, на британском рынке транспортировки газа функционируют независимые компании, обеспечивающие распределение (GTC Pipelines, Independent pipelines, ES Pipelines, Energetics, Fulcrum Pipelines, Indigo Pipelines Limited⁷), установление тарифов которыми также регулируется OFGEM.

Политика ЕС по регулированию транспортировки газа переживает период трансформации на протяжении последних 25—30 лет и в целом следует принципам, реализуемым США, которые предполагают выделение регулируемого транспортного сектора, подразумевающего, что газотранспортные услуги должны предоставляться на рынке, но при довольно серьезном вмешательстве регулятора. В ряде стран система передачи газа находится также в частной собственности, однако число операторов на европейском пространстве достаточно велико. В газовом секторе ЕС регулированию подвержены только передача и распределение газа. Транспортные компании обязаны проходить сертификацию в части выполнения требований о вертикальном разделении и предоставлять недискриминационный доступ третьим сторонам на основе ряда регулирующих норм (сетевых кодексов) в соответствии с так называемой Третьей газовой директивой ЕС (EU Directive 2009/73/EC). В целом доступ к сетям передачи и распределения газа регулируется на основе стандартных условий доступа и тарифов, а доступ к газопроводам, не относящимся к сети общего пользования, устанавливается на основе соглашения о доступе третьей стороны (negotiated third-party access) с возможными исключениями для обеспечения непрерывности деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что механизмы управления транзакциями в международной практике поставок газа отражают проблемы, возникающие в условиях долгосрочных инвестиций с высоким уровнем специфичности. В подавляющем большинстве стран условия доступа к газотранспортной системе являются регулируемыми, на двусторонней основе они разрабатываются относительно редко, при условии более низкой специфичности (когда значительно больше число как поставщиков, так и пользователей).

*Выбор механизмов управления транзакциями в свете требований
Третьего энергопакета ЕС: поставка российского газа через Балтику*

Наиболее масштабным примером перестройки механизмов координации в газовой отрасли за последние годы можно считать либерализацию данной отрасли в Европе. Ключевыми актами стали принятые в рамках так называемого Третьего энергопакета в 2009 году Третья газовая директива и Регламент 715, хотя процесс реформирования стартовал еще в начале 1990-х годов на фоне аналогичных реформ в США. Эти документы предусматривают возможность альтернативных механизмов управления транзакциями относительно услуг по транспортировке газа между предприятиями, которые добывают и продают газ, и собственно операторами газопроводов. В документах предусмотрены три альтернативы: полное разделение (ownership unbundling, OU), независимый системный оператор (Independent System Operator, ISO) и независимый транспортный оператор (Independent Transmission Operator, ИТО) [22]. В первом случае у двух компаний должны быть разные собственники, что подразумевает их фактическую автономию, во втором и третьем случаях транспортные активы могут оставаться в собственности газовых компаний, но при вари-

⁷ Более подробную информацию о независимых поставщиках газа можно найти на сайте Ассоциации независимых поставщиков газа: AIGT. URL: <http://www.aigt.org.uk/companies.asp> (дата обращения: 13.02.2018).



анте ISO управление мощностями передается специальной независимой организацией, при варианте ИТО управление может оставаться в руках вертикально интегрированной компании при условии операционного и финансового разграничения структурных подразделений, включая отдельный учет доходов и расходов по видам деятельности. В двух последних вариантах предполагается жесткий контроль со стороны Еврокомиссии в целях обеспечения добросовестного, недискриминационного управления газопроводами.

В терминах механизмов управления транзакциями, которые были подробно рассмотрены в предыдущем разделе, это означает, что европейские законодатели попытались заменить действовавшие ранее иерархические механизмы управления транзакциями между газовой компанией и оператором газопровода совокупностью рыночных механизмов (при продаже части мощностей независимым участникам путем проведения аукционов, особенно при заключении краткосрочных контрактов), двусторонних механизмов (при заключении длительных контрактов с независимыми участниками рынка на основе результатов аукционов или других механизмов) и трехсторонних механизмов (при заключении операторами газопроводов контрактов с их же собственниками при условии жесткого контроля Еврокомиссии в рамках механизмов ИТО / ISO).

Одной из наиболее серьезных проблем, возникших в рамках применения новых механизмов управления транзакциями при транспортировке газа, стал конфликт вокруг использования газопровода «Северный поток» (Nord Stream) и его сухопутных продолжений.

Nord Stream — морской газопровод из России в Германию по дну Балтийского моря мощностью 55 млрд м³ в год (две нитки по 27,5 млрд м³ каждая). Газопроводом владеет консорциум, включивший основные заинтересованные стороны: «Газпром» (собственник контрольного пакета проекта) и ряд европейских газовых компаний (немецкие Wintershall и E. ON, голландская Gasunie и французская Engie). Строительство газопровода было обусловлено сочетанием двух причин: во-первых, необходимостью обеспечить достаточный объем газотранспортных мощностей в страны Северо-Западной и Центральной Европы с учетом возможного роста потребности в импорте и износа действующих газопроводов, во-вторых, потребностью в диверсификации маршрутов поставки газа из России с учетом существующих рисков во взаимоотношениях с транзитными государствами.

Экономическая обоснованность или, в более широком смысле, рациональность принятого решения для сторон проекта, их государств и эффекты проекта для газового рынка были предметом активных обсуждений на протяжении последнего десятилетия. Последнее обострение дискуссий связано с планируемым строительством еще одного аналогичного газопровода, Nord Stream 2, примерно по тому же маршруту.

Значительная часть исследований, затрагивающих Nord Stream, посвящена более масштабному предмету — энергетическим отношениям России и ЕС, так что собственно Nord Stream фигурирует лишь как один из элементов «большой игры» по обеспечению энергетической безопасности обеих сторон в условиях высокой взаимозависимости. Так, в работе [23] на основе теоретико-игрового моделирования альтернативных газотранспортных проектов Nord Stream определяется как наиболее ценный проект с точки зрения стратегических инвестиций, существенно повышающий переговорную силу российской и немецкой сторон в общеевропейском контексте и снижающий переговорную силу других участников. К подобным выводам на базе сходного по методике анализа других альтернатив ранее пришли и авторы работы [24]. Эти исследования хотя и не имеют прямого отношения к обсуждению механизмов управления

транзакциями в рамках Nord Stream, тем не менее подтверждают высокий уровень специфичности проекта и связанных активов: весь проект получает особую ценность не как средство транспортировки газа вообще, а как средство транспортировки именно с участием двух конкретных сторон транзакции.

В этом же направлении действуют результаты исследования [25], показывающие асимметричность воздействия Nord Stream на транзитные риски различных государств ЕС, что еще раз свидетельствует о высокой специфичности актива. При этом наличие регулятора, который должен агрегировать позиции разных заинтересованных сторон в Европе, порождает еще один интересный аспект проблемы выбора механизма управления транзакциями: вполне возможно, что регулятор, вмешивающийся как третья сторона в управление транзакциями, вовсе не заинтересован в эффективном осуществлении транзакций, а может их даже саботировать. Но в настоящей статье мы оставляем данный аспект за скобками и предполагаем, что регулятор не проявляет оппортунистического поведения. Заметим, что последний термин не имеет негативной коннотации: речь идет о том, что в условиях сосуществования принципиально разных подходов к энергетической безопасности Европы, и в частности Балтийского региона (подробнее см.: [26—29]), европейским регуляторам приходится прибегать, образно выражаясь, к смешанным стратегиям при проектировании институтов в сфере энергобезопасности и реализации механизмов принуждения.

Еще одно направление исследований связано с правовым регулированием сооружения и функционирования газопроводной системы с подводной частью, то есть, фактически, прав третьих сторон на вмешательство в управление транзакциями с юридической точки зрения. В частности, исследования [30; 31] подтверждают, что в рамках существующей международной институциональной среды прибрежные государства и ЕС в целом имеют весьма ограниченные права на участие в регулировании Nord Stream, и эти права касаются ограничений в сфере прокладки газопровода, а не непосредственно транзакций по оказанию газотранспортных услуг. Но это означает, что участникам проекта приходится сталкиваться с разной институциональной средой, а следовательно, и с негармонизированными ограничениями выбора механизма управления транзакциями в разных частях (морской и сухопутной) одной газотранспортной системы.

Анализ непосредственно механизмов управления транзакциями по транспортировке газа через Nord Stream и его продолжения с точки зрения теории транзакционных издержек в исследованиях практически не встречается, хотя разработки некоторых специалистов довольно близко к этому подходят. В частности, в работе [32] по транзиту энергоносителей из России подчеркивается, что интерес российского поставщика к строительству Nord Stream именно по морскому маршруту был обусловлен отрицанием потенциальными прибалтийскими участниками проекта любой возможности иерархического взаимодействия и что если бы они были готовы к такому формату, то газопровод прошел бы через их территории. Это вполне соответствует нашей позиции о явной приоритетности иерархического механизма управления транзакциями для услуг по транспортировке газа в рамках рассматриваемого проекта, хотя в [32] автор пользуется иной концепцией иерархии, взятой из теории международных отношений.

В 2011 году, когда Nord Stream был введен в строй, «Газпром» столкнулся именно с проблемой реализации нужного механизма управления транзакциями, на которой мы остановимся подробнее. У него возникла проблема управления сухопутным продолжением Nord Stream — газопроводами OPAL и NEL, начинавшимися в немецком городе Грайфсвальд. Операторами этих двух га-

зопроводов стали компании OPAL Gastransport и NEL Gastransport соответственно. Контроль над обоими операторами фактически принадлежал группе «Газпром», как и газ «Северного потока».

Уровень специфичности для OPAL, NEL и «Северного потока» крайне высок: услуги OPAL и NEL имеют ценность только в том случае, если обеспечены поставки газа из «Северного потока», но и услуги «Северного потока» имеют ценность только при возможности передачи газа в OPAL и NEL. Высокая степень повторяемости транзакций также несомненна: поставки газа должны осуществляться непрерывно, в примерном соответствии с динамикой его потребления для выработки тепла и электричества. Уровень неопределенности в данном случае задается объемами необходимых транспортных услуг, который зависит от состояния конкуренции, наличия или отсутствия транзитных проблем на других маршрутах, а главное — от экономической активности, энергетического регулирования и погодных условий. Три последних параметра отражаются в объемах спроса на газ: его волатильность весьма значительна (рис. 3).

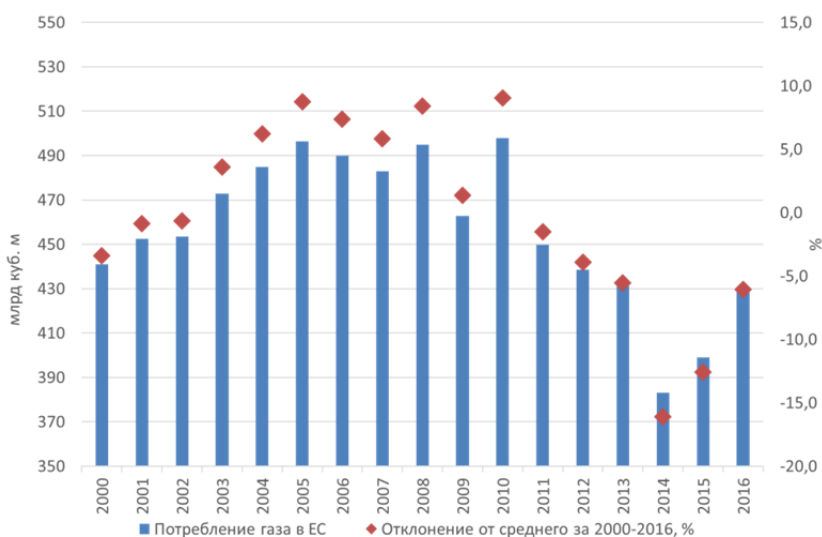


Рис. 3. Объемы потребления газа и отклонение от среднего за 2000—2016 годы

Источник: British Petroleum Statistical Review of World Energy 2017. URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf>

В соответствии с этими характеристиками транзакций наилучшим из возможных является иерархический механизм управления транзакциями. Но он не соответствовал нормам Третьего энергопакета ЕС. Группой «Газпром» были поданы заявки на исключение операторов OPAL и NEL из стандартного газового регулирования ЕС, поскольку для новых газопроводов такая возможность существовала. Относительно газопровода NEL сразу последовал отказ, и «Газпрому» пришлось перейти к модели ИТО, то есть отказаться от иерархического механизма. Но если в этом случае транзакционные издержки компании трудно наблюдать, то в случае с OPAL проблемы нового европейского регулирования оказались более очевидными.

В отношении OPAL Еврокомиссия позволила ввести исключение, позволявшее сохранить фактически иерархические механизмы отношений в рамках

группы «Газпром», но лишь для ограниченного объема газа. Это было достигнуто за счет введения «потолка» объема газа «Газпрома», который можно было поставить на выход из газопровода OPAL в пункте Брандов на границе Германии и Чехии, на уровне 50% от мощности газопровода. Остальная мощность не могла быть использована для газа «Газпрома», но могла быть передана другим газовым компаниям. Однако технически газ в OPAL мог поставлять только «Газпром», следовательно, решение Еврокомиссии вызвало простой половины мощностей газопровода OPAL на протяжении нескольких лет и обусловило снижение предложения газа и повышение цен на него в Чехии, то есть привело к эффекту, противоположному исходным задачам. «Газпром» попытался продать часть газа другим газовым компаниям на входе в газопровод OPAL, но спрос оказался минимальным [33].

В конце 2016 года Еврокомиссия позволила OPAL Gastransport продавать пустующие мощности на аукционе, а «Газпрому» — покупать их, и OPAL приблизился к уровню полной загрузки⁸. Таким образом, квазирыночные механизмы были все-таки введены (так что теперь распределение части мощностей проводится по правилам регулятора на основе процедуры аукциона). Но издержки за последние годы понесли и производители, и потребители, а вот положительные эффекты от реализации этих механизмов неясны. При наличии одного производителя и потребителя, аффилированных между собой, даже при строгой регламентации их отношений, назначаемые ими друг для друга цены фактически не регулируют ни состав участников транзакции, ни их стимулы и ограничения, ни объемы поставок.

Между тем именно использование механизма цен, определяющего параметры транзакции, предполагает признание наличия товарного рынка в том числе в целях применения инструментов антимонопольной политики в форме противодействия злоупотреблению доминирующим положением или антиконкурентных соглашений.

В рассмотренном выше примере стоит отметить преобладание гибридных форм и иерархии как двух классов специализированных институциональных устройств, обеспечивающих бесперебойность постоянно возобновляющихся транзакций. Гибридный механизм управления транзакциями основан на заключении между сторонами долгосрочного договора, включающего комплексные условия. Иерархический механизм предполагает использование построенного на деньги компании газопровода только в рамках этой же компании. Причем если в первом случае при прочих равных условиях еще есть основания говорить об использовании элементов механизма цен и делать выводы о наличии товарного рынка, определяемого для целей применения антимонопольного законодательства, то во втором случае таких оснований нет.

Соответственно, товарный рынок для осуществления одной и той же деятельности (например, передачи газа по трубопроводу), предполагающий в качестве неотъемлемого условия своего существования использование механизма цен, возникает не по определению, а в зависимости от выполнения ряда условий. В том случае, если этот набор условий (подробнее определенный выше) не выполняется, инвесторы выбирают альтернативные механизмы управления транзакциями. Возможность выбора такого рода способов организации деятельности и защита права такого выбора — один из фундаментальных принципов осуществления предпринимательской деятельности, которая необходима для поддержания и обеспечения устойчивости механизма экономического развития и роста общественного благосостояния.

⁸ Хотя и это решение было введено в действие не сразу из-за оспаривания в рамках европейских процедур.

Выводы

Экономические модели, объясняющие целесообразность вмешательства антимонопольных органов в хозяйственную деятельность, нередко имеют в качестве базовой предпосылки существование рынка соответствующего товара или услуги. Но эта тривиальная предпосылка выполняется не всегда, поскольку особенности транзакций могут обусловить формирование иного механизма координации в отрасли или даже не во всей отрасли, а в отдельном продуктовом или географическом сегменте.

Использование трехстороннего или двустороннего механизма управления транзакциями в случаях естественной или двусторонней монополии оставляет простор для деятельности антимонопольного органа, хотя и заставляет его модифицировать подходы к регулированию.

Вмешательство антимонопольного органа в рамки иерархического механизма управления транзакциями, то есть в деятельность вертикально интегрированной компании, тоже может быть обоснованным, но только в том случае, когда есть объективные основания для реструктуризации этой компании в целях повышения общественного благосостояния.

В то же время, как показывает приведенный нами кейс-анализ, разбирательства по поводу попытки искусственно конструировать рыночный механизм способны привести к субоптимальному результату, если они не учитывают объективных характеристик производимых транзакций, прежде всего специфичности актива.

Список литературы

1. *Williamson O.* The Mechanisms of Governance. N. Y. ; Oxford, 1996.
2. *Российская электроэнергетика* // НП «Совет рынка». URL: <https://www.np-sr.ru/ru/market/cominfo/rus/index.htm> (дата обращения: 12.01.2018).
3. *Williamson O.* The Economic Institutions of Capitalism. N. Y. ; L., 1986.
4. *Анализ услуг по транспортировке нефтепродуктов* // ФАС России. 28 окт. 2016 г. URL: <http://fas.gov.ru/documents/562062> (дата обращения: 20.10.2017).
5. *Шаститко А. Е., Павлова Н. С.* Антитраст в условиях двусторонней монополии // Вопросы экономики. 2017. №8. С. 75—91.
6. *Шаститко А. Е.* Ошибки I и II рода в экономических обменах с участием третьей стороны-гаранта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2011. №2. С. 125—148.
7. *Шаститко А. Е.* Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. М., 2013.
8. *Крючкова П. В., Авдашева С. Б.* Государственный и частный инфорсмент законодательства при риске ошибок I рода: выбор для России // Журнал Новой экономической ассоциации. 2012. №3 (15). С. 114—140.
9. *Avdasheva S. B., Kryuchkova P. V.* The 'reactive' model of antitrust enforcement: When private interests dictate enforcement actions — The Russian case // International Review of Law and Economics. 2015. Vol. 43. P. 200—208.
10. *Katsoulacos Y., Avdasheva S. B., Golovanova S.* Legal standards and the role of economics in Competition Law enforcement // European Competition Journal. 2016. Vol. 12, №2—3. P. 277—297.
11. *Тутов Л. А., Шаститко А. Е.* Опыт предметной идентификации новой институциональной экономической теории // Вопросы философии. 2017. №6. С. 63—73.
12. *Yvrande-Billon A., Saussier S.* Do Organization Choice Matter? Assessing the Importance of Governance Through Performance Comparisons // New Ideas in Contracting and Organizational Economics Research. N. Y., 2005. P. 71—87.

13. *Шаститко А.Е.* О методологии институциональных исследований (К 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы») // Вопросы экономики. 2016. №8. С. 96—116.
14. *Shastitko A.E., Menard C.* Discrete institutional alternatives: Theoretical and policy issues (Celebrating the 80th anniversary of Ronald Coase's "Nature of the Firm") // Russian Journal of Economics. 2017. Vol. 3, №2. P. 200—220.
15. *Menard C.* The Economics of Hybrid Organizations // Journal of Institutional and Theoretical Economics. 2004. Vol. 160. P. 1—32.
16. *Menard C.* A new institutional approach to organization // The handbook of new institutional economics / eds. C. Menard, M. Shirley. Berlin ; Dordrecht ; N. Y., 2008. P. 281—318.
17. *Honore A.M.* Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence / ed. by A.G. Guest. Oxford, 1961.
18. *Hart O.* Financial Contracting // Journal of Economic Literature. 2001. Vol. 29. P. 1079—1100.
19. *Schwartz A.* Legal Contracts and Incomplete Contracts // Contract Economics / eds. L. Werin, H. Wijkander. Blackwell, 1992. P. 76—108.
20. *Abbott M.* The Economics of the Gas Supply Industry. Routledge, 2016.
21. *Our role in networks, 2018* // Australian Energy Regulator. URL: <https://www.aer.gov.au/networks-pipelines/our-role-in-networks> (дата обращения: 15.02.2018).
22. *Yafimava K.* The EU Third Package for Gas and the Gas Target Model: major contentious issues inside and outside the EU // OIES Paper: NG 75. Apr. 2013.
23. *Hubert F., Cobanli O.* Pipeline Power: A Case Study of Strategic Network Investments // Review of Network Economics. 2016. Vol. 14, №2. P. 75—110.
24. *Nagayama D., Horita M.* A network game analysis of strategic interactions in the international trade of Russian natural gas through Ukraine and Belarus // Energy Economics. 2014. №43. P. 89—101.
25. *Le Coq C., Paltseva E.* Assessing gas transit risks: Russia vs. the EU // Energy policy. 2012. №42. P. 642—650.
26. *Bozhilova D., Hashimoto T.* EU — Russia energy negotiations: a choice between rational self-interest and collective action // European Security. 2010. Vol. 19, №4. P. 627—642.
27. *Stefanova B.M.* European strategies for energy security in the natural gas market // Journal of Strategic Security. 2012. Vol. 5, №3. P. 51—67.
28. *Зверев Ю.М.* Проблемы конкуренции и кооперации в топливно-энергетическом комплексе Балтийского региона // Балтийский регион. 2010. №1. С. 37—48.
29. *Саликов А.Н., Тарасов И.Н., Уразбаев Е.Е.* Балтийский вектор внешней политики ФРГ на современном этапе развития международных отношений // Балтийский регион. 2016. Т. 8, №1. С. 86—96.
30. *Langlet D.* Transboundary transit pipelines: reflections on the balancing of rights and interests in light of the Nord Stream project // International & Comparative Law Quarterly. 2014. Vol. 63, №4. P. 977—995.
31. *Talus K.* Application of EU energy and certain national laws of Baltic sea countries to the Nord Stream 2 pipeline project // The Journal of World Energy Law & Business. 2017. Vol. 10, №1. P. 30—42.
32. *Crandall M.* Russian Energy Transit Policy in the Baltic Sea Region // Debate: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe. 2014. Vol. 22, №2. P. 143—159.
33. *Yafimava K.* The OPAL Exemption Decision: past, present, and future // OIES Paper: NG 117. Jan. 2017.

Об авторах

Андрей Евгеньевич Шаститко, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета, МГУ им. М.В. Ломоносова; директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия.

E-mail: saedd@mail.ru

Александр Александрович Курдин, кандидат экономических наук, заместитель декана экономического факультета, МГУ им. М. В. Ломоносова; старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия.

E-mail: aakurdin@gmail.com

Для цитирования:

Шаститко А. Е., Курдин А. А. Функциональное и инструментальное в определении рынка: лаборатория естественных экспериментов на Балтике // Балтийский регион. 2018. Т. 10, №2. С. 4—25. doi: 10.5922/2079-8555-2018-2-1.



THE FUNCTIONAL AND THE INSTRUMENTAL IN MARKET DEFINITION:
A LABORATORY FOR NATURAL EXPERIMENTS IN THE BALTICS

A. E. Shastitko^{1, 2}

A. A. Kurdin^{1, 2}

¹ Lomonosov Moscow State University
1 Leninskie Gory, Moscow, 119991 Russia

² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
82/1 Vernadskogo Ave., Moscow, 119571, Russia

Submitted on February 25, 2018

doi: 10.5922/2079-8555-2018-2-1

Reforms of natural monopolies need clear delineations between the industries where market mechanisms contribute to social welfare and those where the costs of a transition to a market economy outweigh the benefits. In this article, we emphasise the difficulty of finding the optimum mechanisms for managing transactions within industries as a whole. Using the tools of the economic theory of transaction costs, we show that, alongside the problem of market boundaries and the resultant position and behaviour of a company — an object of antimonopoly regulation — it is necessary to consider the hypothesis about the market being a special mechanism for coordinating interactions between economic entities. In particular, such determinants of transactions as asset specificity, uncertainty, and frequency can create a basis for abandoning the price mechanism. Williamson's heuristic models suggest that if an activity is characterized by high specificity, uncertainty, and frequency, the very organisation of this activity precludes transaction cost minimisation through the price mechanism employed either in full or in part (hybrid institutional agreements). This can be explained by excessive risks and ensuing high transaction costs. A more efficient solution is the organisation of interactions within a group of individuals in control (within a single economic entity).

In order to compare the practical implementation of institutional alternatives, we examine the mechanisms of transaction management in the gas supply industry. A major focus is the Baltic region where two interconnected pipelines — the Nord Stream and the OPAL — were constructed. Different ways to handle transactions relating to gas supply were employed at the time. We compare these ways and conclude that it is necessary to consider the determinants of a transaction to select the best structural alternative and to avoid choosing a wrong transaction mechanism.

Keywords: market, transaction, transaction management mechanisms, hierarchy, gas, pipelines

References

1. Williamson, O. 1996, *The Mechanisms of Governance*, N. Y., Oxford.
2. Russian Electricity Industry, 2018, *NP "Market Council"*, available at: <https://www.np-sr.ru/market/cominfo/rus/index.htm> (accessed 12.01.2018) (in Russ.).
3. Williamson, O. 1986, *The Economic Institutions of Capitalism*, N. Y., L.
4. FAS Russia. Analysis of transportation services for petroleum products, 2016, October 28, available at: <http://fas.gov.ru/documents/562062> (accessed 20.10.2017) (in Russ.).
5. Shastitko, A. E., Pavlova N. S. 2017, Antitrust in a bilateral monopoly, *Voprosy ekonomiki* [Issues of economics], no. 8, p. 75—91 (in Russ.).
6. Shastitko, A. E. 2011, Errors of the I and II kind in economic exchanges with participation of the third party-guarantor, *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii* [Journal of the New Economic Association], no. 2, p. 125—148 (in Russ.).
7. Shastitko, A. E. 2013, *Ekonomicheskie efekty oshibok v pravoprimerenii i pravoustanovlenii* [Economic effects of errors in law enforcement and law enforcement], Moscow (in Russ.).
8. Kryuchkova, P. V., Avdasheva, S. B. 2012, State and private enforcement of legislation at the risk of mistakes of the first kind: a choice for Russia, *Zhurnal novoi ekonomicheskoi assotsiatsii* [Journal of the New Economic Association], no. 3 (15), p. 114—140 (in Russ.).
9. Avdasheva, S. B., Kryuchkova, P. V. 2015, The 'reactive' model of antitrust enforcement: When private interests dictate enforcement actions — The Russian case, *International Review of Law and Economics*, Vol. 43, p. 200—208.
10. Katsoulacos, Y., Avdasheva, S. B., Golovanova, S. 2016, Legal standards and the role of economics in Competition Law enforcement, *European Competition Journal*, Vol. 12, no. 2—3, p. 277—297.
11. Tutov, L. A., Shastitko, A. E. 2017, The experience of the objective identification of a new institutional economic theory, *Voprosy filosofii*, no. 6, p. 63—73 (in Russ.).
12. Yvrande-Billon, A., Saussier, S. 2005, Does Organization Choice Matter? Assessing the Importance of Governance Through Performance Comparisons, *New Ideas in Contracting and Organizational Economics Research*, N. Y., p. 71—87.
13. Shastitko, A. E. 2016, On the methodology of institutional research (on the occasion of the 80th anniversary of Ronald Coase's paper "Nature of the Firm"), *Voprosy ekonomiki* [Issues of economics], no. 8, p. 96—116 (in Russ.).
14. Shastitko, A. E., Menard, C. 2017, Discrete institutional alternatives: Theoretical and policy issues (Celebrating the 80th anniversary of Ronald Coase's "Nature of the Firm"), *Russian Journal of Economics*, Vol. 3, no. 2, p. 200—220.
15. Menard, C. 2004, The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 160, p. 1—32.
16. Menard, C. 2008, A new institutional approach to organization. In: Menard, C., Shirley, M. (eds.) *The handbook of new institutional economics*, Berlin, Dordrecht, N. Y., p. 281—318.
17. Honore, A. M. 1961, Ownership. In: Guest, A. G. *Oxford Essays in Jurisprudence*, Oxford.
18. Hart, O. 2001, Financial Contracting, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXIX, p. 1079—1100.
19. Schwartz, A. 1992, Legal Contracts and Incomplete Contracts. In: Werin, L., Wijkander, H. (eds.) *Contract Economics*, Blackwell, p. 76—108.
20. Abbott, M. 2016, *The Economics of the Gas Supply Industry*, Routledge.
21. AER (Australian Energy Regulator). Our role in networks, 2018, available at: <https://www.aer.gov.au/networks-pipelines/our-role-in-networks> (accessed 15.02.2018).
22. Yafimava, K. 2013, The EU Third Package for Gas and the Gas Target Model: major contentious issues inside and outside the EU, *OIES*, Paper NG-75, April 2013.
23. Hubert, F., Cobanli, O. 2016, Pipeline Power: A Case Study of Strategic Network Investments, *Review of Network Economics*, Vol. 14, no. 2, p. 75—110.
24. Nagayama, D., Horita, M. 2014, A network game analysis of strategic interactions in the international trade of Russian natural gas through Ukraine and Belarus, *Energy Economics*, no. 43, p. 89—101.



25. Le Coq, C., Paltseva, E. 2012, Assessing gas transit risks: Russia vs. the EU // *Energy policy*, no. 42, p. 642—650.
26. Bozhilova, D., Hashimoto, T. 2010, EU — Russia energy negotiations: a choice between rational self-interest and collective action, *European Security*, Vol. 19, no. 4, p. 627—642.
27. Stefanova, B.M. 2012, European strategies for energy security in the natural gas market, *Journal of Strategic Security*, Vol. 5, no. 3, p. 51—67.
28. Zverev, Yu. M. 2010, Competition and cooperation problems in the energy sector of the Baltic region, *Balt. Reg.*, no. 1, p. 31—40. doi: 10.5922/2079-8555-2010-1-5.
29. Salikov A.N., Tarasov I.N., Urazbaev E.E. 2016, The Baltic policy of Germany and current international relations, *Balt. Reg.*, Vol. 8, no. 1, p. 60—66. doi: 10.5922/2079-8555-2016-1-5.
30. Langlet, D. 2014, Transboundary transit pipelines: reflections on the balancing of rights and interests in light of the Nord Stream project, *International & Comparative Law Quarterly*, Vol. 63, no. 4, p. 977—995.
31. Talus, K. 2017, Application of EU energy and certain national laws of Baltic sea countries to the Nord Stream 2 pipeline project, *The Journal of World Energy Law & Business*, Vol. 10, no. 1, p. 30—42.
32. Crandall, M. 2014, Russian Energy Transit Policy in the Baltic Sea Region, *Debatte: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe*, Vol. 22, no. 2, p. 143—159.
33. Yafimava, K. 2017, The OPAL Exemption Decision: past, present, and future, *OIES*, Paper NG-117, January 2017.

The authors

Prof. Andrey E. Shastitko, Head of the Department of Competitive and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Russia; Director, Centre for Competition and Economic Regulation Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia.

E-mail: saedd@mail.ru

Dr Aleksandr A. Kurdin, Deputy Dean, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Russia; Senior Research Fellow, Centre for Competition and Economic Regulation Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Russia.

E-mail: aakurdin@gmail.com

To cite this article:

Shastitko A.E., Kurdin A.A. 2018, The Functional and the Instrumental in Market Definition: A Laboratory for Natural Experiments in the Baltics, *Balt. Reg.*, Vol. 10, no. 2, p. 4—25. doi: 10.5922/2079-8555-2018-2-1.