

Отзыв

научного руководителя
главного научного сотрудника ЦЭМИ РАН,
доктора экономических наук, кандидата технических наук,
Чернавского С.Я.
о диссертации

Михаила Евгеньевича Филькина
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОСТИ РОЗНИЧНОГО РЫНКА НЕФТЕПРОДУКТОВ
В МЕГАПОЛИСЕ,

представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук,
по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»,
специализация «Экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами (промышленность)».

Об актуальности темы. При либерализации и частичной приватизации нефтяной отрасли – одной из ключевых в российской экономике – в соответствии с моделью трансформации плановой государственной системы в рыночную предполагалось, что имплантация рыночных механизмов в розничную торговлю нефтепродуктами значительно повысит ее общественную эффективность. Поскольку в розничной торговле обычно предполагается большое количество продавцов и покупателей, наиболее адекватной этой идее была модель рынка с совершенной конкуренцией. При этом рыночной площадкой была автозаправочная станция (АЗС). Множество АЗС, расположенных недалеко друг от друга, так чтобы покупатель бензина или дизельного топлива мог выбрать, на какой АЗС ему лучше заправить свой автомобиль, образовывали локальный розничный рынок нефтепродуктов со строением, позволяющим организовать совершенную конкуренцию. Именно совершенная конкуренция была исключительно важна, как целевая модель такого рынка – после многолетних ограничений предложения автомобилей с учетом пространственного расположения покупателей бензина и дизельного топлива ожидалась бурная автомобилизация в стране. При этом в стране была (и до сих пор существует) довольно внушительная масса относительно бедных людей, желающих иметь автомобили, и их бюджет был чувствителен к цене бензина и дизельного топлива. Так что организация совершенной конкуренции на розничных рынках бензина и дизельного топлива оказалась экономической задачей, результаты решения которой оказывают влияние на социальную и политическую жизнь в стране.

Из экономической теории и практики хорошо известно, что создание условий для совершенной конкуренции не означает, что этот вид рыночных отношений будет реализован – так называемая «невидимая рука» рынка – отнюдь не автоматически действующий механизм. В основе одного из механизмов, действующих на конкурентных рынках, лежит стремление продавцов увеличить прибыльность своих продаж путем повышения рыночных цен. Действенность этого механизма обеспечивается координацией поведения продавцов, например, в виде тайного или явного сговора.

Поэтому актуален вопрос: насколько удалось достичь конкурентности на розничных рынках бензина и нефтепродуктов? Отмечу, что этот вопрос актуален не только для розничного рынка нефтепродуктов, но и для других розничных рынков, где их организаторы ожидают увидеть на рынке феномены совершенной конкуренции.

Таким образом, автор выбрал для исследования одну из наиболее актуальных проблем экономической науки.

О выборе объекта для исследования. Территория России поистине огромна, розничных рынков много, и не все они однородны. Поэтому у М.Е. Филькина при выборе объекта исследования была трудная задача. Мне кажется, что он с ней справился очень хорошо. Агрегирование различных АЗС в такой объект, который может быть идентифицирован как розничный рынок, зависит от расстояния между ними. Если расстояние очень велико, так что покупатель бензина фактически не имеет много возможностей для выбора АЗС, строение рынка может не соответствовать строению конкурентного рынка. В некоторых случаях и продавец сталкивается с тем, что количество покупателей невелико. Поэтому автор использовал следующую логику. Поскольку не всегда на данном локальном розничном рынке есть объективные условия для совершенной конкуренции, следует учитывать неоднородность строения розничных рынков бензина и дизельного топлива. Чтобы отразить эту неоднородность, автор теоретически рассмотрел различные типы строения розничных рынков.

Диссертант довольно тонко подметил, что не только розничные рынки, но и инструменты оценки степени конкурентности розничных рынков неоднородны. В ряде случаев можно ограничиться использованием простых и хорошо разработанных инструментов, например, коэффициентом Херфиндаля-Хиршмана, который, характеризуя рыночную концентрацию, говорит, скорее о возможности использования рыночной власти на рынке, чем о том, как была

фактически использована. Поэтому автор концентрирует внимание на тех розничных рынках, у которых коэффициент Херфиндаля-Хиршмана не показывает такой уровень концентрации рынка, которым можно было бы воспользоваться в качестве опоры для проявления рыночной власти. По своим внешним признакам такие объекты могут рассматриваться как конкурентные рынки, поскольку на них не действует такой участник, в руках которого сосредоточена большая рыночная власть. И тут автор ставит вопрос: а является ли этот «благополучный» внешний вид всего лишь ширмой, за которой скрывается координированное поведение продавцов, отражающее уже не индивидуальную, а коллективную рыночную власть? Следование этой логике привело автора к выбору в качестве объекта исследования очень сложных для оценки розничных рынков крупных мегаполисов. Встал вопрос о том, с помощью каких инструментов следует исследовать такие розничные рынки? При этом М.Е. Филькин, оказавшись на логической развилке, выбрал то направление дальнейшего исследования, которое направлено не на создание инструмента исследования, а на решение проблемы реального объекта. Как оказалось, создание нового инструмента стало средством решения научной и практической проблемы, то есть промежуточной целью, а не конечной целью исследования. Это обосновывает защиту диссертации по специальности 08.00.05.

Об обзоре литературы по оценке конкурентности розничного рынка на выбранном объекте. Особенность данного исследования в том, что автор обнаружил только одну работу (М.В. Панфилов), в которой также была сделана оценка конкурентности розничного рынка бензина и дизельного топлива в выбранном мегаполисе. Подробный анализ этой работы показал, что некоторые особенности объекта в ней не были учтены. Речь идет о том, что, стремясь увеличить свою прибыль, владельцы АЗС используют такой инструмент, монополистическую конкуренцию, предоставляя покупателям на площадках собственных АЗС разнообразные услуги в тех небольших магазинах, которые они размещают на АЗС. Кроме того, М.Е. Филькин резонно решил, что задача исследования столь важна в теоретическом и практическом аспектах, что необходимо уменьшить или даже совсем исключить влияние методологии исследования на результаты. В результате была уточнена задача диссертации и осуществлена разработка другого метода решения задачи, что, мне кажется, характеризует М.Е. Филькина как пытливого ученого-экономиста.

О методе исследования. Методы традиционной диагностики скоординированного поведения продавцов являются по своей природе чисто практическими. Они состоят в извлечении информации о фактическом поведении продавцов из: прослушивания телефонов, внедрения тайных информаторов, перлюстрации писем, проведения судебных расследований. Их реализация очень сложна, дорогостояща и требует специальных полномочий¹. К тому же общественная эффективность этой практики становится рискованной, если устройство и функционирование институциональной системы не отвечает стандартам, необходимым для эффективного мониторинга и оценки розничных рынков.

М.Е. Филькин в своей работе показал, что уровень конкурентности розничных рынков может быть оценен с помощью научной методологии.

Для решения этой задачи были использованы и реализованы с помощью экономико-математического моделирования две идеи. Одна уже использовалась при анализе одного из зарубежных розничных рынков бензина. Она состоит в том, чтобы с помощью регрессионного анализа реальных статистических данных о ценах и объемах продаж на АЗС выявить асимметрию поведения продавцов, используя ее для диагноза структуры рынка. М.Е. Филькин существенно продвинулся в воплощении этой идеи, так как он учел монополистическую конкуренцию на розничном рынке и значительно расширил набор фактически используемых инструментов. Так что автор диссертации значительно улучшил качество математической модели этого направления анализа.

Вторая идея обусловлена тем, что М.Е. Филькин обнаружил серьезный дефект модели, реализующей первую идею, – невозможность динамической оценки степени конкурентности рынка, из-за чего можно пропустить часть скоординированных действий продавцов. Чтобы справиться с этой проблемой М.Е. Филькин впервые в научной практике анализа розничных рынков предложил использовать скрытые марковские цепи и разработал соответствующую модель.

С помощью разработанных двух моделей М.Е. Филькин провел расчеты, используя фактические данные продажах бензина и дизельного топлива на

¹ Монография У.Берджа (Бердж. Международные картели (пер. с англ.Р. Миллер-Будницкой). – М.: ИЛ. – 1947. – 260 с.), который в период написания книги был помощником Министра юстиции США, это наглядно иллюстрирует.

розничном рынке крупного мегаполиса, с помощью которых была оценена степень конкурентности при продаже нефтепродуктов на АЗС.

О полученных новых научных и практически значимых результатах.

1. Усовершенствована и адаптирована к российским условиям математическая модель диагностики степени конкурентности розничного рынка путем выявления асимметрии поведения продавцов.
2. Впервые предложена и разработана диагностическая модель розничного рынка на основе скрытых марковских цепей, что позволяет обнаружить динамические отклонения структуры розничного рынка от конкурентного.
3. Расчеты, выполненные с помощью разработанных математических моделей на фактических данных наблюдений за поведением продавцов бензина и дизельного топлива на АЗС крупного российского мегаполиса, показали, что, если в среднем на большинстве АЗС наблюдаются конкурентные отношения между продавцами, на нескольких АЗС, а также на значительном числе АЗС в летнее время, когда спрос на бензин и дизельное топливо повышается, наблюдаются признаки скоординированного поведения продавцов.
4. Показано, что выбор диагностического инструмента для оценки степени конкурентности розничного рынка неоднороден и зависит от строения розничного рынка; в некоторых случаях можно ограничиться использованием более простых инструментов, чем те, что разработаны для рынков с низкой концентрацией рыночной власти.
5. Разработанный инструментарий можно использовать не только для диагностики розничных рынков бензина и дизельного топлива, но и для других видов строения розничных рынков.
6. Практически все основные результаты диссертации были апробированы на Втором экономическом конгрессе России, одной из Апрельских конференций ВШЭ, Юбилейной Конференции ЦЭМИ-55, на двух конференциях Шаталинской научной школы-семинара, семинаре Отделения ЦЭМИ РАН, руководимом Г.Б. Клейнером и ряде других конференциях и научных семинарах. В 2018 г. доклад М.Е. Филькина на Шаталинской конференции признан лучшим по секции математического моделирования.

7. Результаты диссертационного исследования были опубликованы в журналах, входящих в списки ВАК, а также в монографии, опубликованной в 2018 г.

О личностных качествах диссертанта. М.Е. Филькин – творческий и инициативный научный работник. Хорошо подготовлен для решения сложных экономических проблем. Обладает высокими уровнями интеллектуальной активности и компетенции. Успешно работает в команде, дружелюбен и приветлив с другими сотрудниками лаборатории, отделения и института. М.Е. Филькин – пытливый ученый, который пытается разобраться в сути решаемой проблемы, не останавливаясь на анализе фактических данных. Очень трудолюбив.

Таким образом, он обладает необходимым для компетентного экономиста комплексом знаний, навыков и личностных качеств.

Вывод: Сказанное позволяет мне с полной уверенностью говорить о том, что М.Е. Филькин заслуживает присвоения ему искомой научной степени кандидата экономических наук.

Главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН
доктор экономических наук,
кандидат технических наук
Чернавский С.Я.

Подпись Сергея Яковлевича Чернавского удостоверяю

Ученый секретарь ЦЭМИ РАН

к.э.н.



Ставчиков А.И.