

## ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

*А.Е. ШАСТИТКО,  
А.А. КОМКОВА,  
А.А. КУРДИН*

## Что экономическая теория может рассказать об адвокатировании конкуренции?

В статье рассматриваются теоретические экономические подходы к понятию “адвокатирование конкуренции”. Деятельность по адвокатированию конкуренции, которая не может быть полностью противопоставлена деятельности антимонопольного органа по информсменту, анализируется через призму неформальных институтов, механизмов адаптации правил к изменяющимся обстоятельствам их применения, инструментов убеждения, механизмов для становления таких убеждений (разделяемых ценностей).

**Ключевые слова:** адвокатирование конкуренции, институты, информсмент, убеждения, экономическая теория, общие ценности.

Вопрос об адвокатировании конкуренции для экономической теории представляется странным, риторическим и не имеющим очевидного ответа. Между тем его актуальность для многих стран, в том числе и России, особенно высока, ибо есть основания утверждать, что слабые сдерживающие свойства правовой системы в части противодействия монополистической деятельности (недопущение, устранение или ограничение конкуренции на товарных рынках) уживаются с ужесточающейся (на горизонте 10 лет) и масштабной по охвату системой наказания объектов антимонопольного правоприменения (по размерам штрафов – наложенных и выплаченных, а также – особенно – по их количеству) [Авдашева, Шаститко 2013, с. 475, 477]. Именно два этих обстоятельства вносят свой вклад в атмосферу взаимного недопонимания, а

---

*Ш а с т и т к о Андрей Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы (РАНХиГС) при Президенте РФ, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета Московского государственного университета (МГУ) им. М.В. Ломоносова. Адрес: Вернадского просп., д. 82, корп. 9, оф. 1904, Москва, 119571. E-mail: aes99@yandex.ru.*

*К о м к о в а Анастасия Андреевна – научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, младший научный сотрудник кафедры конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Адрес: Вернадского просп., д. 82, корп. 9, оф. 1904, Москва, 119571. E-mail: aakomkova@yandex.ru.*

*К у р д и н Александр Александрович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС при Президенте РФ, заместитель заведующего кафедрой конкурентной и промышленной политики экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Адрес: Вернадского просп., д. 82, корп. 9, оф. 1904, Москва, 119571. E-mail: aakurdin@gmail.com.*

где-то, вероятно, и недоверия, которую довольно сложно (хотя, наверное, возможно) измерить, но достаточно просто ощутить.

В то же время один из фундаментальных принципов экономического анализа права в части настройки стимулов объектов правоприменения – создание такой системы, которая предупреждала бы правонарушения, но не применяла по факту санкции, одновременно являясь достаточно экономичной, не слишком обременительной для налогоплательщиков. На первый взгляд, этому принципу соответствует идея Г. Беккера о необходимости установления очень высоких (карательных) санкций, которые компенсируют невысокую вероятность их применения к нарушителям (но именно к нарушителям!) [Becker 1974].

Данный тезис трудно было бы оспорить и следовало бы безоговорочно принять, если бы не два “но”: правоприменитель может ошибаться не только в пользу нарушителя, не наказывая его (ошибка второго рода), но и в ущерб добропорядочному участнику рынка, необоснованно обвиняя его и наказывая за нарушения, которые он не совершал (ошибка первого рода); участники рынка (причем, как с одной, так и с другой стороны) далеко не всегда в состоянии соотнести совершаемые действия с последствиями для конкуренции и с требованиями норм антимонопольного законодательства. Последнее предположение связано с оценочностью ключевых норм, применение которых предполагает установление фактов с применением инструментария экономического анализа, а также с использованием иных специальных знаний. И чем меньше опыта в применении указанных норм, чем сложнее объект регулирования, тем серьезнее проблема ошибочного правоприменения. Гипотеза состоит в том, что *адвокатирование конкуренции как структурная альтернатива антимонопольному принуждению может привести не только к улучшению характеристик правовой системы в части сдерживания правонарушений, но и к улучшению самих норм, как непосредственно направленных на защиту конкуренции, так и влияющих на условия конкуренции.* При каких условиях такое возможно? И как понять, действительно ли получены результаты от улучшения положения дел в области адвокатирования конкуренции?

Ответ на эти вопросы трудно обсуждать, принимая во внимание жесткие предпосылки модели индивидуального выбора, в которой: все действующие лица максимизируют свою целевую функцию; хорошо представляют себе смысл всех запретов, содержащихся в антимонопольном законодательстве; в состоянии оценить вероятность применения к ним санкций в случае нарушения установленных норм. Нетрудно догадаться, что в такой жесткой конструкции вряд ли найдется место для адвокатирования конкуренции, а ее объяснение возможно на основе использования гипотез к случаю. В частности, адвокатирование конкуренции, не принося никаких общественных выгод, тем не менее выгодно отдельным группам, преследующим свои интересы (например, большей публичности или освоения бюджетов, выделенных на адвокатирование конкуренции в рамках специальных программ или регулярного финансирования).

Однако стоит только задуматься над вопросами, примыкающими к обозначенным выше предпосылкам, как становится ясно: адвокатирование конкуренции – феномен, заслуживающий объяснения не только сам по себе, но также как частный случай более общей проблемы: объяснения социально приемлемого поведения (здесь под социальным приемлемым поведением подразумевается не снижающее уровень общественного благосостояния поведение субъектов<sup>1</sup>, соответствующее нормам права и лежащее в рамках ожидаемого другими агентами) в ситуациях, когда принуждение либо бессильно, либо недостаточно эффективно, и когда существуют факторы, дополняющие принуждение к соблюдению законов.

Если снять предпосылки о том, что известна индивидуальная оценка вероятности применения санкций, а также их величина, с одной стороны, и предположение о том,

---

<sup>1</sup> Здесь мы не рассматриваем вопросы, связанные с источниками и последствиями отклонения оценок поведения, которое признается в обществе (по крайней мере, значительной его частью) правильным, должным, от поведения, которое не снижает уровень общественного благосостояния.

что участники рынка и регуляторы не просто хорошо знают правовые нормы, но и в состоянии с разумными издержками установить соответствие между их требованиями и собственными действиями на рынке – с другой, то возможно не только добросовестное заблуждение участников рынка, но и ошибочное решение регулятора.

Ошибки первого рода (то есть наказание в случае отсутствия нарушения правил или чрезмерное наказание за установленное нарушение) происходят не только преднамеренно, но и из-за отсутствия необходимого уровня знаний в определенной области: например, как со стороны антимонопольного органа могут отсутствовать специфические знания о функционировании рынка, отрасли, фирмы, так и со стороны компаний может отсутствовать понимание того, какие действия несут в себе опасность негативных конкурентных эффектов, а какие – нет. Эта проблема в экономической теории известна как негостеприимная традиция в антитрасте [Коуз 1993; Уильямсон 1996].

Цель данной работы – показать предметное поле адвокатиования конкуренции на основе применения инструментария новой институциональной экономической теории. Достижение данной цели предполагает не только наведение элементарного порядка в рабочих определениях основных понятий, позволяющих как-то структурировать концепцию адвокатиования конкуренции. К числу такого рода задач относятся также постановка вопросов о составе адвокатиования конкуренции, структурных альтернативах и возможностях количественного анализа данного направления антимонопольной политики как с точки зрения оценки условий, масштабов, так и с точки зрения эффектов.

### Концептуальное ядро

При ближайшем рассмотрении в адвокатиовании конкуренции обнаруживаются фундаментальные для современной институциональной экономической теории вопросы. В их числе – соотношение между правилами и институтами; механизмами, обеспечивающими соблюдение правил, и механизмами принуждения; ограничениями в ситуациях выбора и разделяемыми ценностями; разделяемыми ценностями и механизмами принуждения. Прояснение указанных вопросов на примере адвокатиования конкуренции если и не обеспечит достижение истины или консенсуса, то по крайней мере позволит ответить на вопрос, о чем именно идет речь, когда используется данное понятие и не является ли использование указанного термина очередным примером умножения сущностей?

Первые попытки системно раскрыть вопрос об адвокатиовании конкуренции как компоненте конкурентной политики с применением элементов экономической теории были предприняты в российской литературе около 10 лет назад [Авдашева, Шаститко 2005]. В рамках данной статьи адвокатиование конкуренции было представлено как набор видов деятельности антимонопольных органов, направленных на укрепление конкурентной среды для экономической деятельности посредством использования механизмов, не являющихся элементами системы принуждения к соблюдению установленных правил и ориентированных главным образом на осознание выгод от конкуренции, в том числе и через воздействие на другие государственные организации. Это определение совпадает с определением International Competition Network (Международная конкурентная сеть, МКС). Однако тогда разработка предмета ограничилась бы объяснением основания адвокатиования конкуренции, характеристикой сложности возникающих в ее результате (так же, как и в результате ее ограничения) эффектов, а также общими вопросами соотношения с антимонопольным принуждением и описанием ее направлений безотносительно проблем, связанных с источниками и эффектами ошибок первого и второго рода в правоприменении и правоустановлении.

В данной статье основной акцент сделан на обсуждении структурных альтернатив определения проблемного поля адвокатиования конкуренции через призму таких основополагающих концепций, как институты; правила; механизмы, обеспечивающие соблюдение установленных правил (включая механизмы принуждения и адаптации в

условиях неполноты правил); разделяемые ценности. Сразу следует отметить, что в мировой практике и литературе можно выявить разные модели адвокатирования конкуренции в зависимости от того, как проведена демаркационная линия – в первую очередь, с антимонопольным правоприменением и принуждением. А ключевые концепции новой институциональной экономической теории в данном случае – инструментарий для выработки системного представления о вариантах применяемых моделей адвокатирования конкуренции, даже если они в явном виде не артикулированы.

Напомним, что институт – формальные и неформальные правила, которые созданы людьми и выполняют функцию ограничений в ситуациях выбора, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение указанных правил. Соответственно, адвокатирование конкуренции и антимонопольное правоприменение, принуждение могут рассматриваться как способы, с помощью которых обеспечивается защита конкуренции и, соответственно, общественно приемлемое поведение участников рынка, а также регуляторов, своими решениями влияющих на условия конкуренции.

Мы не утверждаем, что указанные способы взаимодополняемы или взаимозаменяемы, хотя применение теории трех фильтров дает основания для выявления общего источника поведения действующих лиц в соответствии с правилами конкуренции. Именно возможность не просто прочесть и понять содержание сообщения, содержащее запрет (соответственно, синтаксические и семантические фильтры) [Кобринский, Майминас, Смирнов 1982; Шрейдер 1965], но и придать ему определенный смысл (через прагматический фильтр), дает основание считать знание общим источником возникновения последствий как адвокатирования конкуренции, так и антимонопольного правоприменения. Однако общность источника не означает, что адвокатирование конкуренции не поддается специальному анализу наряду с антимонопольным принуждением, а не как его неотъемлемая часть.

В данной работе мы хотим показать, что на адвокатирование конкуренции можно и нужно смотреть значительно шире, чем это принято на основе понимания, сформулированного более 10 лет назад на площадке взаимодействия антимонопольных органов мира (МКС), отталкиваясь не только от деятельности антимонопольного органа и не применяя простое соотношение адвокатирования конкуренции с принуждением. Например, подход, предложенный М. Стаком [Stucke 2008], основывается на понимании адвокатирования конкуренции как института конкурентной политики, помогающего улучшить конкурентную среду в условиях несовершенства информации, ограниченной рациональности. Он доказывает, что место адвокатирования конкуренции (или действия по продвижению конкуренции) лежит где-то между принципом *laissez-faire* и командной экономикой. В первом случае под вопросом находится политика любого государственного вмешательства (то есть любого проявления конкурентной политики, как инфорсменты, так и адвокатирования), во втором крайнем случае государство применяет исключительно силовой подход. Инкорпорируя подход Всемирного банка, Стак относит к адвокатированию конкуренции как политике, имеющей цель улучшение конкуренции, следующие аспекты: верховенство закона; конкурентный рынок идей; этические, социальные и моральные нормы; адаптивную политическую систему; предоставление понятных и подробных данных о конкурентном инфорсменте [World Bank 2002]. Именно этот подход мы будем далее использовать для объяснения развилки в формировании моделей адвокатирования конкуренции.

## **Адвокатирование конкуренции и неформальные институты**

Прежде всего действие в рамках правил может быть обусловлено желанием избежать наказания за их несоблюдение, а механизмы, задействованные при этом, принято делить на формальные (когда имеется специализированный аппарат, “производящий” санкции) и неформальные (когда каждый член общества может выступить в роли гаранта, создавая тем самым издержки для нарушителя). С этой точки зрения адвокатирование конкуренции – скорее политика по формированию проконкурентных

неформальных институтов, так как формальные санкции относятся к системе правоприменения. По сути, такая логика есть отражение общепринятого подхода при определении адвокатирования конкуренции, которое тем не менее не всегда учитывает, что принуждение может иметь несколько иную природу, чем назначение штрафных санкций за нарушение закона, так же как и набор субъектов адвокатирования конкуренции.

Согласно определению, принятому в рамках МКС более 10 лет назад, “адвокатирование конкуренции – набор видов деятельности антимонопольных органов, направленных на укрепление конкурентной среды для экономической деятельности посредством использования механизмов, не являющихся элементами системы принуждения к соблюдению установленных правил и состоящих главным образом во влиянии на другие государственные организации и повышение степени понимания широкими кругами общественности выгод конкуренции” [Advocacy... 2002, p.i].

Таким образом, в представленном определении наличие двух элементов – субъекта (антимонопольный орган) и принуждения с его стороны – дает основание считать, что речь идет именно о формальных санкциях на основе действующих законов. В этом случае та часть действий, которая направлена на обеспечение условий конкуренции за пределами ядра антимонопольного принуждения, может быть отнесена к адвокатированию конкуренции. Однако принуждение тут не следует противопоставлять адвокатированию конкуренции, так как механизмы создания санкций шире по охвату, чем санкции, применяемые антимонопольным органом на основе определенного состава правонарушений, инкриминируемого хозяйствующему субъекту.

Вместе с тем стоит помнить, что не все методы и способы адвокатирования лежат в плоскости неформальных институтов, а сама структура институтов сложнее, чем просто деление на формальные и неформальные правила. Например, действие неформальных норм может отчетливо просматриваться в деятельности экспертных групп, в которых проявляют себя не только интересы, но и определенные теории с позитивной и нормативной составляющими. Однако само существование экспертной группы и правила взаимодействия внутри нее могут быть результатом как формального механизма принуждения, так и внутренней, неинституциональной природы. В антимонопольных органах вполне возможны внутренние нормы, предписывающие определенные механизмы, которые могут быть задействованы в адвокатировании конкуренции: места и порядок общественных выступлений, характер речи, правила ведения сайта. Вот почему адвокатирование конкуренции как формирование проконкурентных неформальных институтов (иными словами, социализация участников рынка в духе самостоятельной защиты ими конкуренции в своей среде) вполне может быть предметом деятельности уполномоченных государственных органов (в том числе во взаимодействии с университетами как центрами формирования новых знаний), регулироваться формальными институтами и быть в целом управляемым процессом, но при этом и требовать соответствующих издержек.

### **Адвокатирование конкуренции – механизм адаптации правил?**

Неотъемлемый элемент института в отличие от правила – механизм, обеспечивающий соблюдение установленного правила. И ранее было отмечено, что именно санкции тут – ключевой элемент. Вместе с тем механизмы, обеспечивающие соблюдение правил, не сводятся к принуждению, а точнее – механизмам, предполагающим применение разного рода санкций к нарушителям или (симметрично) – специально поощряющих тех, кто соблюдают или помогают следить за соблюдением установленных правил [Шастинко 2010]. Отсутствие тождества между механизмами, обеспечивающими соблюдение правил, и механизмами принуждения обусловлено тем, что многие правила относятся к категории неполных. Последние, как известно, могут требовать достройки *ex post*, в ситуации, когда они должны быть применены, но достаточных оснований (ориентиров) для этого нет. Например, если предусмотреть уголовное нака-

зание за злоупотребление доминирующим положением (например, в ст. 178 Уголовного кодекса РФ), не указав при этом, о каком именно составе данного правонарушения идет речь.

Соответственно, чтобы эта норма заработала, необходима адаптация к вновь возникшим обстоятельствам. И если в приведенном примере указанная норма неполна из-за ошибок проектирования (хотя больше оснований считать, что само ее появление – ошибка), то в практике правоприменения возникают прикладные вопросы, без ответа на которые невозможно установить юридически значимые факты и принять решение по причине органической неполноты норм антимонопольного законодательства в силу их оценочности и одновременно лаконичности абстрактных формулировок, которые должны вбирать все многообразие обстоятельств, на которые должно распространяться их применение.

Таким образом, вторая развилка в определении границы между антимонопольным принуждением и адвокатированием конкуренции возникает тогда, когда к первому относят механизмы применения санкций – административных, уголовных, а ко второму – механизмы адаптации. Причем в качестве результатов действования механизмов адаптации могут появляться разного рода разъяснения относительно порядка применения существующих норм, разработанные или скорректированные руководства по применению действующих норм законодательства. С этой точки зрения, та работа, которая проводится антимонопольными органами, в том числе ФАС России, по разъяснению порядка применяемых норм, может в представленном контексте рассматриваться в качестве адвокатирования конкуренции. Например, это касается разъяснений по поводу применимости горизонтальных соглашений о совместной деятельности, порядке применения программы ослабления наказания за участие в картеле, и т.п. В то же время сами механизмы адаптации включают сложную систему распознавания сигналов и выработки варианта решения в случае необходимости ответа на вопрос, как применять норму, если нет возможности установить четкое соответствие между ситуацией, в которой она (как предполагается) должна быть применена, и ее содержанием.

В этой связи разграничение между *антимонопольным принуждением* в виде механизмов создания издержек для участников рынка (разного рода санкций) и *антимонопольным правоприменением*, которое, наряду с принуждением, включает и механизмы адаптации, вполне естественно. Такой подход к объяснению адвокатирования конкуренции допускает, что оно может быть представлено в качестве элемента системы правоприменения, не связанного непосредственно с санкциями. Причем не обязательно речь идет только об антимонопольном правоприменении со стороны “профильного” регулятора. Если принятие решений осуществляется отраслевым регулятором на основе знаний о возможных последствиях этих решений для конкуренции (пример – мегарегулятор рынков финансовых услуг в Великобритании – FSA), то здесь мы видим первую возможность адвокатирования конкуренции, которая не связана собственно с антитрастом, но может рассматриваться как элемент правоприменения в сфере регулирования [Авдашева, Шастинко 2002].

Роль адвокатирования конкуренции для снижения ошибок правоприменения и правоустановления отражает взгляд чикагской школы. Ее представители считают, что конкуренция – наилучший способ взаимодействия на рынке, помогающий распределять ресурсы самым эффективным образом, поэтому необходимо смягчать любое воздействие государства. Такая точка зрения позволяет в несколько упрощенной схеме понять две важные функции адвокатирования конкуренции: во-первых, она обосновывает необходимость государственного вмешательства в ситуации “провалов рынка”, так как, в частности, промышленная политика может нанести ущерб различным отраслям, хотя публично может быть объявлено о соответствии общественно приемлемым целям. Во-вторых, адвокатирование конкуренции помогает наладить “обратную связь” с акторами рынка, устанавливая конкурентные условия на самом поле правоустановления и правоприменения, тем самым снижая риск совершения ошибок первого и вто-

рого рода. Такие ошибки могут происходить по разным причинам: несовершенство информации и информационная асимметрия, слабые стимулы к избеганию ошибок (“политическая близорукость”, недостаточная подотчетность обществу, преследование собственных интересов) [Stucke 2008].

### **Адвокатирование конкуренции – инструмент убеждения?**

Является ли адвокатирование конкуренции элементом только применения норм (неформальным механизмом принуждения и/или компонентом механизма адаптации к изменяющимся обстоятельствам)? На наш взгляд, необязательно. В воздействии на принятие решений по поводу создания или изменения правил (правоустановление) можно обнаружить и воздействие на процессы принятия решения с помощью формирования знаний у ключевых групп интересов о последствиях для конкуренции их собственных действий и действий других групп. Предложенный подход перекликается с предложенным И. Князевой вариантом определения: “адвокатирование конкуренции – систематическая деятельность конкурентных ведомств, направленная на установление взаимопонимания между государственными органами, обществом и бизнесом, в том числе сложной коммуникации, адвокатской и образовательной деятельности, и информирования участников рынка о своих правах и обязанностях в обществе и на рынке” [Knyazeva 2013, p. 284].

В данном контексте просматриваются определенные различия между действиями, которые совершаются в соответствии с некоторыми интересами, и действиями, основанными на определенном знании. Сказанное не означает, что знание способно кардинально сменить вектор действия, основанного на интересах. Но оно может его не только усилить, но и скорректировать, сделать поведение более благоприятным для формирования конкурентной среды, то есть рассматриваться как проявление адвокативной конкуренции. Этот источник ее определения обнаруживается во взаимодействии между ведомствами в рамках применения инструментов активной конкурентной политики [Авдашева, Шастушко 2010], например реструктуризации отраслей с естественно монопольным компонентом. Известно, что именно в этой сфере обнаруживаются ситуации с перекрывающимися друг друга практиками, ограничивающими конкуренцию: это и объединение коммерческих и властных функций, и вертикальная интегрированность хозяйственной деятельности, и антиконкурентная система регулирования. Однако тут возникает важный исследовательский вопрос, тесно связанный с тем, что институты – не только институциональная среда, но и институциональные соглашения. Соответственно, изменение содержания и структуры контрактов между участниками рынка, так чтобы они не допускали применения антиконкурентных условий, именно потому что конкуренцию считают правильной, – тоже можно считать результатом убеждения.

При этом следует помнить об одном “но”. Есть риск спутать адвокатирование с принуждением, потому что, если, например, антимонопольное ведомство обладает правом *veto*, то принуждение в отношении “ведомств-объектов” вполне может существовать на основе общих рамок проведения соответствующей реформы, но выглядит это как действия антимонопольного органа, направленные на убеждение объекта в векторе действий без наказания и, соответственно, без принуждения. В более широком контексте этот вывод может оказаться не вполне корректным, если, например, учесть, что санкции за нерешенность вопросов, которые требуется согласовывать с антимонопольным ведомством, все же последуют. Например, дисциплинарные взыскания или снятие с должности.

Аналогичная ситуация с выстраиванием договорных отношений между участниками рынка. Для компании, которая имеет возможность использовать свое переговорное преимущество через ограничение конкуренции, но не делает этого, является ли приемлемая договорная практика результатом адвокатирования конкуренции или следствием действенной системы антимонопольного принуждения? Действия, вырванные

из контекста, могут выглядеть как адвокатирование конкуренции, а в более широком контексте – как следствие принуждения (например, в результате действия организационной памяти) [Радченко, Авдашева, Курдин, Шаститко 2013]. Иными словами, для результативности позитивного исследования данной проблематики может оказаться полезным следование принципу: “Если кажется, что речь идет об адвокатировании конкуренции, то, возможно, что-то не было учтено”. Рассмотрим вопрос об адвокатировании конкуренции более подробно, опираясь на предположение о существовании связки между ценностями и действиями участников рынка.

### **Разделяемые ценности в адвокатировании конкуренции**

Совокупность институтов существенно шире, чем правовая система. Это обусловлено не только тем, что за пределами правовой системы остаются многие (хотя далеко не все) неформальные нормы (не случайно используется термин “обычай делового оборота”, к которым также можно апеллировать в суде, правда, если только они как-то *post factum* кодифицируются, делаются верифицируемыми). Не менее важно различие в механизмах, обеспечивающих соблюдение установленных правил. Если мы не принимаем в расчет (пока) неформальные правила, то на первый план выходит еще одна развилка, связанная с границами антимонопольного принуждения, обусловленными границами правовой системы. В этом смысле адвокатирование конкуренции вполне может оказаться оснащенным механизмами принуждения, не требующими обращения в суд или к регулятору. Иными словами, действия по принуждению к конкуренции методами, принятыми хотя бы некоторыми участниками рынка с разделяемыми ценностями, вполне способны стать основанием положительного ответа на вопрос о наличии элемента принуждения в системе адвокатирования конкуренции. Следует отметить, что даже те исследователи, которые ранее рассматривали в качестве элементов института только правила и механизмы, их обеспечивающие, выдвигают идею о том, что в их составе – также и разделяемые ценности [Норт, Вайнгаст, Уоллис 2011, с. 59].

Наконец, упомянутые выше разделяемые ценности вряд ли могут быть квалифицированы как элемент ограничений в ситуации выбора, поскольку в их основе, если они соответствуют своему понятию, лежит оценка их носителей как должного, приемлемого, правильного или предосудительного. Именно этим они отличаются от знания теорий, демонстрирующих пользу конкуренции, которые вполне могут сосуществовать с антиконкурентным поведением. Соответственно, если действия направлены на формирование ценностей и, таким образом, проконкурентного поведения согласно нормам закона (не обсуждаем его качество и способ применения), то они также могут быть квалифицированы как адвокатирование конкуренции. По сути, оно действует через раскрытие информации разными сторонами (и понимание ее достоверности). Это помогает избегать конфликтных ситуаций *ex ante* или разрешать их *ex post* без обращения в суд или без применения инструмента со стороны антимонопольного органа.

По мнению Д. Норта, идеология существенно влияет на условия принятия индивидуальных решений. Под идеологией Норт понимает “субъективное восприятие (модели, теории), которым располагают все люди для того, чтобы объяснять окружающий мир” [Норт, 1997, с. 41]. То есть речь идет о жизненных установках, которые помогают объяснить и оценивать прошлые, настоящие действия и служить базисом для принятия будущих решений. С этой точки зрения, адвокатирование конкуренции – инструмент, формирующий взгляды и убеждения экономических агентов, что достигается с помощью раскрытия информации (как о прошлых достижениях антимонопольного органа с обоснованием необходимости и полученными эффектами, так и некоторые прогнозы и планы, что облегчает координацию действий).

Раскрытие информации может привести к изменению относительных цен, что, в свою очередь, приводит к изменению норм и идеологий, и чем ниже будут издержки по раскрытию информации, тем быстрее будут протекать эти изменения. В нашем случае это можно проиллюстрировать следующей ситуацией: раскрытие информации



о деятельности антимонопольного органа на доступном для экономических агентов уровне (то есть уровне, достаточном для *понимания* причин, следствий и сути решений) способно привести к изменению в уровне издержек заключения контрактов через механизм идеологии (когда понимание информации в нормативной части будет восприниматься как убеждения агента). Норт полагал, что “субъективное мировосприятие индивидов не только опирается на культурное наследие, но и претерпевает постоянные изменения под влиянием опыта, проходящего через фильтр существующих (культурно детерминированных) ментальных конструкций” [Норт, 1997, с. 175–176]. Такие изменения могут происходить относительно быстро – тем более с условием, если информация помогает восполнить пробел в собственном опыте или при столкновении с уникальными ситуациями, требующими принятия решения при недостатке информации или высоком уровне неопределенности. Справедливости ради необходимо сказать, что в такой неопределенности (а именно, в разрыве между способностью человека расшифровывать стоящие перед ним проблемы и трудностью выбора наиболее предпочтительных альтернатив) некоторые экономисты [Heiner 1983] видят причину возникновения институтов как таковых, как упорядоченных стереотипов поведения, что (подметил Норт) никак не отрицает возникновение идеологической составляющей.

Вместе с тем существует несколько иная точка зрения на идеологию. Например Д. Родрик [Родрик 2015] полагает, что индивидуалистский подход в экономике переоценен, и нельзя объяснить принятие или непринятие той или иной нормы исключительно следованием частным интересам (например, элит). Он утверждает, что элиты могут не знать о том, какое решение для них эффективное, но зато могут придерживаться той или иной идеологии, которая и ограничивает их действия. Из-за своих убеждений (будь то искренне разделяемых или навязанных извне), сами того не желая, они сужают область поиска более эффективного решения какой-либо политической, социальной или экономической проблемы. И наоборот, убеждения могут способствовать свержению эффективной с точки зрения экономики нормы. В плоскости конкурентной политики это означает, что некоторые нормы конкурентного законодательства и его информсмент могут быть неэффективными не обязательно из-за преследования частных интересов, а из-за отсутствия знаний и убеждений в том, какое поведение эффективно и правильное в данной ситуации.

Однако в нашем исследовании имеет смысл разграничить понятия “идеология” и “мораль”. Данные понятия имеют множество трактовок в различной литературе как экономического, так и неэкономического характера, но нам важна следующая демаркационная линия. Под моралью мы будем понимать прежде всего внутренние индивидуальные формы человеческих отношений, основанные на различии добра и зла, правильном и неправильном поведении. Идеология – “общественная” точка зрения (если речь идет о коллективной идеологии) на нормы поведения (такая “точка зрения” скорее всего будет навязываться “сверху” – официальная политическая, социальная позиция, в рамках которой объясняется принятие решений на уровне управления государством). Способ принуждения в данном случае может быть как формальным (множество примеров можно найти в СССР), так и неформальным, но главное отличие от формальных институтов и неформальных правил следующее: если последние напрямую воздействуют на условия выбора того или иного действия (путем угрозы или применения санкций при невыполнении правила), то идеология служит своеобразным передаточным механизмом между формальными и неформальными нормами и моралью (индивидуальными убеждениями).

### **Механизмы соблюдения правил и адвокатирование конкуренции: возможности операционализации**

Для анализа возможного воздействия адвокатирования конкуренции на принимаемые индивидуальные решения остановимся на трех способах обеспечения соблюдения правил: формальные ограничения, неформальные ограничения и принципы морали и идеологии. Важно сказать, что такие правила могут как положительно, так и отрицательно воздействовать на конкуренцию. Вот почему важен вопрос: как соотносятся

данные механизмы? Для упрощения последующих рассуждений не будем касаться категории идеологии как особого передаточного механизма, а остановимся лишь на “прямых” механизмах обеспечения соблюдения правил. Мы исходим из предположения, что если есть хотя бы одно ограничение, диктующее конкурентное поведение, оно повлечет за собой конкурентное действие, однако цена его может быть разной.

Например, когда все перечисленные категории совпадают в положительном аспекте, то конкурентное действие является формальным, неформальным и морально обоснованным. Возможна ситуация чистого принуждения соблюдения законодательства со стороны государства. Именно сокращение данной области имеет смысл для удешевления принуждения (при условии, что принуждение обходится дороже, чем создание и поддержание неформальных норм или морали) – неформальные нормы или мораль могут выступить в качестве мягкой силы [Nye 1990], которой в данной ситуации не прослеживается. Возможна ситуация с самоподдерживающимися правилами, когда оппоненты придерживаются неформальных правил, хотя никаких официальных гарантий не имеется и существует риск оппортунистического поведения.

Третью возможную ситуацию рассматривал Норт, описывая соотношение институциональных рамок и идеологий (в нашем случае это тождественно равно нормам морали). «В зависимости от того, насколько содержание формальных институтов направлено – сознательно или случайно – на снижение “цены”, которую платят люди, действуя в соответствии со своими убеждениями, настолько они (институты) создают свободу для индивида, позволяя делать выбор на основе своих идей и идеологий» [Норт 1997, с. 143]. Конкретно в данной точке цена таких действий – возможные формальные и неформальные санкции (с учетом вероятности их применения).

Однако всегда ли такие убеждения будут ограничивать выбор действия для индивида и корректировать его выбор по сравнению с ситуацией, когда таких убеждений нет? Является ли убеждение, что “конкуренция приносит пользу”, первичным по отношению к формальному правилу, несущему в себе санкции за невыполнение? Скорее всего – нет. Некоторые исследователи [Miguel, Fisman 2007] приходят к выводу, что наличие формальной нормы сильнее обуславливает поведение индивидов. Однако при ее отсутствии (или при плохом функционировании) на первое место выходят неформальные правила и разделяемые убеждения! Отсюда особая роль адвокатирувания конкуренции в областях экономики с недостаточно эффективным правоприменением (это также объясняет популярность идеи адвокатирувания в развивающейся рыночной экономике с ограниченным опытом применения норм антимонопольного законодательства).

Рассмотрим подробнее вопрос о соотношении между адвокатируванием конкуренции и правоприменением с использованием запретов и санкций. Есть ли оптимальное соотношение между указанными альтернативами и, если есть, какое оно? Или имеются исключительно “угловые” решения? Для иллюстрации рассмотрим рисунок, отражающий множество структурных альтернатив как различных комбинаций практик по адвокатируванию конкуренции и принуждением к соблюдению правил силами антимонопольного органа на границе институциональных возможностей конкурентной политики. Предполагается, что бюджетные ограничения антимонопольного органа должны быть приведены в соответствие с определенными характеристиками системы по соблюдению требований антимонопольного законодательства и сдерживанию монополистической деятельности. На рисунке это соответствует границе институциональных возможностей конкурентной политики (см. рис.).

Данный график похож на график институциональных возможностей из работы С. Дьянкова и его соавторов [Djankov, Glaeser, La Porta, Lopez de Silanes, Shleifer 2003], по сути являющийся его частным случаем. Здесь антимонопольный орган, исходя из своих ограничений, выбирает ту комбинацию двух вышеперечисленных политик, которая несет наименьшие общественные потери. Ограничивают действия антимонопольного органа следующие условия:



Рис. Граница возможностей конкурентной политики.

– он должен обладать значительной степенью независимости от правительства. Независимость должна быть как структурная (возможность формировать отдельный бюджет), так и операциональная (возможность действовать независимо и представлять собственную позицию);

– он должен обладать достаточными ресурсами для поддержания обеих функций – информсмент и адвокатиование. Вряд ли антимонопольные органы располагают настолько обширными денежными средствами, что перед ними не встает вопрос о распределении ресурсов между этими двумя направлениями. Как утверждают [Clark 2005], 62% развитых и развивающихся стран<sup>2</sup> потратили меньше 20% от общего бюджета на адвокатиование конкуренции. Остальные – чуть выше – между 20% и 30%. Есть веские причины для такого распределения: во-первых, административные и регуляторные вопросы часто занимают много времени и могут потреблять огромные ресурсы. Во-вторых, адвокатиование конкуренции может приносить долгосрочные эффекты, не заметные моментально, что может побудить снизить расходы на него;

– он должен обладать запасом доверия в качестве эффективного и беспристрастного защитника конкуренции. Его репутация должна распространяться как в государственном, так и в частном секторах, среди политиков и представителей бизнеса, работников и потребителей.

Наклон и положение границы возможностей субъекта конкурентной политики, а следовательно, и эффективный набор средств будут отличаться не только при сравнении ситуации между различными странами, но и, возможно, в зависимости от конкретной отрасли: например, инструментарий конкурентной политики в сфере естественных монополий отличен от инструментария на рынках сельскохозяйственной продукции, те, в свою очередь, вряд ли могут регулироваться в том же режиме, что и рынок образовательных услуг.

В ситуации сравнения ведомств на межгосударственном уровне на первый план выходят прежде всего имеющиеся институты и различия в социальном капитале и культурных характеристиках, влияющих на выбор стратегии поведения. То есть имеет смысл следующая постановка вопроса: можно ли частично объяснить разницей в культурных характеристиках нации (например, характеристикой “индивидуализм/коллективизм” из методологии Г. Хофстеде [Hofstede 2001] и другими характеристиками из исследований культурного капитала) отличия в подходах к адвокатиованию конку-

<sup>2</sup> Выборка исследования состоит из 53 стран, имеющих антимонопольные органы. Полный перечень см. в [Advocacy... 2002, p. 111–113].

ренции между разными странами? Если да, то какие из данных характеристик наиболее значимы? Важно заметить, что изменение наклона и положения границы возможностей конкурентной политики может происходить за счет реформирования данной отрасли, внешних шоков (к которым можно отнести изменения в политике в прочих отраслях) и постепенного изменения предпочтений, обусловленного прогрессом.

Из этого вытекают следующие вопросы: есть ли различия как в позитивных, так и нормативных оценках проведения политики по адвокатию конкуренции в различных регионах? Какими факторами обусловлены данные отличия и какова роль культурных характеристик? Ответы на эти вопросы может дать анализ культурных и социальных характеристик среды. Например, по итогам опроса World Values Survey в России 38,9% граждан уверены, что “конкуренция – это хорошо” (приведена доля тех групп, которые оценили необходимость конкуренции от 1 до 3 по десятичной шкале, где 1 – наибольшее значение), в отличие от США, где аналогичный показатель равен 56,3% [World...]. Однако если посмотреть на оценку конкуренции молодым поколением (до 29 лет), можно увидеть, что показатели выравниваются – 40,6% в России и 43,4% в США. Это свидетельствует о том, что установки и разделяемые убеждения могут меняться относительно быстро – даже в рамках одного поколения.

Культурная трансмиссия осуществляется, как правило, через институты семьи и учебные заведения, а полученные нормы индивиды могут скорректировать в процессе общения с другими [Bisin, Verdier 2000]. Процесс социализации (то есть процесс обучения и получения знания) особенно важен, так как именно он закладывает разделяемые ценности. Обобщая, можно выделить основные типы возможного соотношения деятельности по применению норм права, защищающих конкуренцию, и адвокатию конкуренции:

1. Адвокатирование конкуренции “раскрывает суть” инфорсmenta. Действия антимонопольного органа (или иных субъектов конкуренции) могут быть непонятны иным лицам, что влечет за собой опасность неверной трактовки причинно-следственных связей и результатов данной политики, в частности, по применению тех или иных методов принуждения в виде санкций. Повышение уровня знания по указанному вопросу, открытость информации снижают риски неверного истолкования действий в рамках антимонопольного принуждения.

2. Адвокатирование конкуренции выступает как механизм адаптации формальных правил к множеству обстоятельств их применения, включая те, которые высвечивают *ex ante* неполноту указанных правил. Данный тип взаимодействия можно условно разделить на два подтипа:

– адвокатирование конкуренции помогает наладить “обратную связь” и, следовательно, лучше прислушиваться к мнениям участников взаимодействия – как государственных органов и представителей бизнеса, так и потребителей и их объединений. Иначе говоря, адвокатирование конкуренции помогает адаптировать правила в рамках конкурентного законодательства к конкретным обстоятельствам ведения бизнеса (то есть учитывать отраслевую специфику, но не через развитие отраслевой составляющей антимонопольного законодательства, а на основе управления антимонопольными рисками участников релевантных рынков);

– адвокатирование конкуренции помогает избежать негативного влияния на конкуренцию из-за принятия (отмены, изменения, корректировки) законодательств в иных сферах деятельности. Данный тип взаимодействия реализуется преимущественно через оценку эффективности изменений (*assessment*) и/или коммуникацию с другими ведомствами. То есть адвокатирование конкуренции помогает адаптировать правила в рамках законодательства в целом таким образом, чтобы не наносить ущерб конкуренции.

3. Механизм, обеспечивающий соблюдение правил (в том числе, механизмы принуждения и механизмы адаптации к правилам), служит основой для проведения адвокатию конкуренции. Эффективный инфорсмент и результативные действия антимонопольного органа помогают обеспечить “узнаваемость”, сфокусировать вни-

мание участников рынка и регуляторов, а также обусловить их заинтересованность, что является предпосылкой (правда, необязательно достаточной) необходимого уровня доверия (*credibility*) для успешного адвокатиrowания конкуренции. Формальные правила конкурентной политики, предусматривающие адвокатиrowание конкуренции в числе прочих мер, необходимы и антимонопольному органу (или другим органам власти) для аллокации ресурсов на это направление.

4. Адвокатиrowание конкуренции определяет рамки применения инфорсментa. С одной стороны, оно может раскрыть новую информацию о деятельности агентов рынка: например, новые связи с государственными органами могут выявить ранее неизвестные проблемы, где возможно применение инфорсментa. Но с другой стороны, адвокатиrowание конкуренции может и сузить рамки прямого влияния, но данный тип взаимодействия рассмотрен в п. 5.

5. Адвокатиrowание конкуренции как альтернатива механизмам принуждения к соблюдению установленных правил. Данный вид взаимодействия также имеет две стороны:

– антимонопольный орган может снизить уровень инфорсментa (строго говоря, в форме принуждения к соблюдению норм посредством применения санкций, а не обещания их применить) из-за эффективного адвокатиrowания конкуренции – перераспределить ресурсы и пересмотреть методы влияния на конкурентную среду в пользу адвокатиrowания. Адвокатиrowание конкуренции “отвлекает” часть ресурсов, которые могут пойти на деятельность по контролю за соблюдением правил. Но при должном проведении политики по адвокатиrowанию она может снизить издержки инфорсментa;

– экономические субъекты перераспределяют ресурсы с целью снижения рисков вмешательства антимонопольного органа в последующие периоды. Успех в создании конкурентной культуры имеет очевидные преимущества для инфорсментa: организации будут охотнее добровольно соблюдать конкурентное законодательство; бизнес и общественность станут охотно сотрудничать с правоохранительными органами путем предоставления фактических данных и информации; политики с большим энтузиазмом поддержат деятельность конкурентного ведомства по вопросам конкуренции, в частности путем предоставления для этого дополнительных ресурсов. Следовательно, необходимость вмешательства антимонопольного органа в решения экономических агентов снизится или исчезнет совсем из-за принятия взвешенных решений самими агентами.

\* \* \*

Адвокатиrowание конкуренции – довольно обширное понятие, содержание которого пока не откристаллизовалось в экономической науке. Оно необязательно ограничивается исключительно деятельностью того антимонопольного органа, которая противопоставляется принуждению к исполнению норм антимонопольного законодательства и предписаний.

Во-первых, экономическая теория позволяет рассматривать адвокатиrowание конкуренции как политику по формированию проконкурентных неформальных институтов, не противопоставляя ее полностью формальным институтам. В этом случае вполне возможно рассматривать его в терминах принуждения, но к соблюдению неформальных правил, для обеспечения действенности которых возможностей антимонопольного органа может быть недостаточно. Во-вторых, адвокатиrowание конкуренции может быть механизмом адаптации правил к изменяющимся обстоятельствам их применения – важнейшему компоненту механизма, обеспечивающего соблюдение правил наряду с принуждением. В данной форме оно позволяет анализировать и корректировать существующие и/или проектируемые формальные правила с точки зрения усиления проконкурентных эффектов.

В-третьих, если адвокатиrowание конкуренции выступает в качестве инструмента убеждения, то можно обнаружить воздействие на процессы принятия решения с по-

мощью формирования знаний у ключевых групп интересов. Этот вопрос граничит с анализом роли адвокатирования конкуренции в становлении убеждений (в смысле разделяемых ценностей) у стейкхолдеров. Вместе с тем ключевую роль убеждения, как правило, играют только в том случае, когда наблюдаемые формальные нормы отсутствуют вообще или “не работают”. В-четвертых, отраслевые регуляторы и отдельные участники рынка (и их группы, в том числе организации саморегулирования) могут быть не только объектами, но и субъектами адвокатирования конкуренции, – в зависимости от того, каким содержанием наполняется указанное понятие.

В какой бы форме ни проявлялось адвокатирование конкуренции (оценка нормативно-правовых актов с точки зрения влияния на конкуренцию; содействие в разработке руководящих принципов по соблюдению конкурентного поведения; участие в экспертных группах, встречах, совещаниях; повышение осознания того, что применение правил по защите конкуренции приводит к улучшению благосостояния потребителей и способствует экономическому росту) через различные сочетания с политикой правоустановления и правоприменения, оно позволяет снизить риск возникновения ошибок первого рода и тем самым улучшить свойства правовой системы по сдерживанию антиконкурентного поведения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Авдашева С., Шаститко А. (2005) Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики // Вопросы экономики. № 12. С. 109–121.

Авдашева С., Шаститко А. (2013) Антимонопольная политика в России в 2011–2012 г.: после дела “большой четверки” // Российская экономика в 2012 году. Тенденции и перспективы. Вып. 34. М.: Изд-во Института Гайдара. С. 475–503.

Авдашева С., Шаститко А. (2010) Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция. № 1. С. 5–20.

Авдашева С., Шаститко А. (ред.) (2002) Конкуренция на рынках небанковских финансовых услуг. М.: Теис.

Кобринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. (1982) Экономическая кибернетика. Учебник для вузов. М.: Экономика.

Коуз Р. (1993) Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД.

Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги Начала.

Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011) Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М.: Изд-во Института Гайдара.

Радченко Т.А., Авдашева С.Б., Курдин А.А., Шаститко А.Е. (2013) Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании. М.: МАКС Пресс.

Родрик Д. (2015) Когда идеи важнее интересов: предпочтения, взгляды на мир и инновации в экономической политике // Вопросы экономики. № 1. С. 22–44.

Уильямсон О.И. (1996) Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. СПб.: Лениздат.

Шаститко А. (2010) Новая институциональная экономическая теория. М.: Теис.

Шрейдер Ю.А. (1965) Об одной модели семантической теории информации // Проблемы кибернетики. Вып. 13. С. 233–240.

Advocacy and Competition Policy (2002) // Report prepared by the Advocacy Working Group ICN’s Conference, Naples.

Becker G.S. (1974) A Theory of Social Interactions // Journal of Political Economy, vol. 82, no. 6, pp. 1063–1093.

Bisin A., Verdier T. (2000) Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage and the Evolution of Ethnic and Religious Traits. The Quarterly Journal of Economics, vol. 115, pp. 955–988.

Clark J. (2005) Competition Advocacy: Challenges for Developing Countries // OECD Journal of Competition Law and Policy, no. 4, pp. 69–80.

Djankov S., Glaeser E.L., La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. (2003) The New Comparative Economics, NBER Working Paper 9608.

Heiner R. (1983) Origin of Predictable Behaviour // American Economic Review, vol. 73, no. 4, pp. 560–595.

Hofstede G. (2001) Culture Consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nation. Thousand Oaks (CA): Sage Publications.

Knyazeva I.V. (2013) Competition Advocacy: Soft Power in Competitive Policy // Procedia Economics and Finance, vol. 6, pp. 280–287.

Miguel E., Fisman R. (2007) Corruption, Norms and Legal Enforcement // Journal of Political Economy, vol. 115, no. 6, pp. 1020–1048.

Nye J. (1990) Bound to Lead: the Changing Nature of American Power. New York: Basic Books.

Stucke M.E. (2008) Better competition advocacy // St. John's Law Review, vol. 82, no. 3, pp. 951–1036.

World Bank. World Development report 2002. Building Institutions of Markets. 2002.

World Values Survey Wave 6: 2010–2014. Competition good or harmful.

---

## What Economic Theory Can Tell about Competition Advocacy?

A. SHASTITKO\*

A. KOMKOVA\*\*

A. KURDIN\*\*\*

\* **Shastitko Andrei** – doctor of sciences (Economics), professor, director, Center for Competition and Economic Regulation Studies, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; head of Sub-faculty of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University. Address: 82, bld. 9, off. 1904, Vernadskogo av., Moscow, 119571, Russian Federation. E-mail: aes99@yandex.ru.

\*\* **Komkova Anastasia** – research assistant, Center for Competition and Economic Regulation Studies, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; junior research assistant of Sub-faculty of Competition and Industrial Policy, Faculty (Economics, Lomonosov Moscow State University. Address: 82, bld. 9, off. 1904, Vernadskogo av. Moscow, 119571, Russian Federation. E-mail: aakomkova@yandex.ru.

\*\*\* **Kurdin Alexander** – candidate of sciences (Economics), senior research assistant, Center for Competition and Economic Regulation Studies, the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; deputy head of Sub-faculty of Competition and Industrial Policy, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University. Address: 82, bld. 9, off. 1904, Vernadskogo av., Moscow, 119571, Russian Federation. E-mail: aakurdin@gmail.com.

### Abstract

The article discusses theoretical economic approaches to the competition advocacy concept. Competition advocacy activities are not completely opposed to the enforcement activities of competition authority. Competition advocacy is analyzed through the prism of informal institutions, mechanisms of rules adaptation, tools of persuasion, mechanisms for such beliefs formation (shared values).

**Keywords:** competition advocacy, institutions, enforcement, persuasion, economic theory, shared values.

### REFERENCES

Advocacy and Competition Policy (2002) Report prepared by the Advocacy Working Group ICN's Conference, Naples.

Avdasheva S., Shastitko A. (2005) Advokatirovaniye konkurencii kak chast' konkurentnoy politiki [Competition Advocacy as part of competition policy] *Voprosy jekonomiki*, no. 12, pp. 109–121.

Avdasheva S., Shastitko A. (2013) Antimonopol'naja politika v Rossii v 2011–2012 gg.: posle dela "bol'shoi chetverki" [Antimonopoly Policy in Russia in 2011–2012: case after the "Big Four"]. *Tendencii i perspektivy*, vyp. 34. Moscow: Izd-vo Instituta Gajdara, pp. 475–503.

- Avdasheva S., Shastitko A. (eds.) (2002) *Konkurencija na rynkah nebankovskih finansovyh uslug* [Competition in the markets of non-banking financial services]. Moscow: Teis.
- Avdasheva S., Shastitko A. (2010) Konkurentnaja politika: sostav, struktura, sistema [Competition policy: composition, structure, system]. *Sovremennaja konkurencija*, no. 1, pp. 5–20.
- Becker G.S. (1974) A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*, vol. 82, no. 6, pp. 1063–1093.
- Bisin A., Verdier T. (2000) Beyond the Melting Pot: Cultural Transmission, Marriage and the Evolution of Ethnic and Religious Traits. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, pp. 955–988.
- Clark J. (2005) Competition Advocacy: Challenges for Developing Countries. *OECD Journal of Competition Law and Policy*, no. 4, pp. 69–80.
- Couse R. (1993) *Firma, rynek i pravo* [The Firm, Market and Law]. Moscow: Delo LTD.
- Djankov S., Glaeser E.L., La Porta R., Lopez de Silanes F., Shleifer A. (2003) *The New Comparative Economics*. NBER Working Paper 9608.
- Heiner R. (1983) Origin of Predictable Behaviour. *American Economic Review*, vol. 73, no. 4, pp. 560–595.
- Hofstede G. (2001) *Culture consequences: Comparing Values, Behaviours, Institutions and Organizations Across Nation*. Thousand Oaks (CA): Sage Publications.
- Knyazeva I.V. (2013) Competition Advocacy: Soft Power in Competitive Policy. *Procedia Economics and Finance*, vol. 6, pp. 280–287.
- Kobriniskij N.E., Majminas E.Z., Smirnov A.D. (1982) *Jekonomicheskaja kibernetika* [Economic cybernetics]. Moscow: Jekonomika.
- Miguel E., Fisman R. (2007) Corruption, Norms and Legal Enforcement. *Journal of Political Economy*, vol. 115, no. 6, pp. 1020–1048.
- North D. (1997) *Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Fond jekonomicheskoy knigi Nachala.
- North D., Wallis D., Weingast B. (2011) *Nasilie i social'nye porjadki. Konceptual'nye ramki dlja interpretacij pis'mennoj istorii chelovechestva* [Violence and Social Orders: a Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History]. Moscow: Izd-vo Instituta Gajdara.
- Nye J. (1990) *Bound to Lead: the Changing Nature of American Power*. New York: Basic Books.
- Radchenko T.A., Avdasheva S.B., Kurdin A.A., Shastitko A.E. (2013) *Praktika i vozmozhnye posledstvija antimonopol'noj reglamentacii torgovoj politiki chastnoj kompanii* [The practice and the possible consequences of antitrust regulation of trade policy of a private company]. Moscow: MAKSS Press.
- Rodrik D. (2015) Kogda idei vazhnee interesov: predpochtenija, vzgljady na mir i innovacii v jekonomicheskoy politike [When the idea is more important than interests preferences, views of the world and innovation in economic policy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1, pp. 22–44.
- Shastitko A. (2010) *Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija* [New Institutional Economics]. Moscow: Teis.
- Shrejder Ju.A. (1965) Ob odnoj modeli semanticheskoy teorii informacii [About a model of semantic information theory]. *Problemy kibernetiki*, vol. 13, pp. 233–240.
- Stucke M.E. (2008) Better competition advocacy. *St. John's Law Review*, vol. 82, no. 3, pp. 951–1036.
- Williamson O.I. (1996) *Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaja" kontraktacija* [The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting]. St. Petersburg: Lenizdat.
- World Bank. World Development report 2002. Building Institutions for Markets. 2002.
- World Values Survey Wave 6: 2010–2014. Competition good or harmful.