

ВЕРТИКАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Ю. А. Волкова

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь

Научный руководитель В. И. Тарасов

Главным условием существования и развития рыночных отношений является наличие конкуренции, которая мотивирует производителя на сокращение издержек производства, наращивание объема сбыта, улучшение качества продукции в борьбе за потребителя. Обеспечение условий для поддержания конкурентной среды является задачей антимонопольной политики любого государства. В круг решаемых ею вопросов в том числе входит работа по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах, которые, в свою очередь, представляют значительную угрозу для существования конкурентного рыночного механизма и тем самым объясняют актуальность мероприятий, направленных на предотвращение антиконкурентных действий.

Анализ законодательства Республики Беларусь и экономической литературы позволил установить наличие двух типов ограничений конкуренции: горизонтального и вертикального. Вместе с тем установлено, что, несмотря на имеющийся значительный научный задел, комплексно экономическая сущность вертикальных ограничений не исследовалась. В частности, само понятие вертикальных ограничений в экономической литературе толкуется весьма разнообразно. Так, у С. Б. Авдашевой понятие «вертикальных ограничений» трактуется как «типы контрактов, которые неинтегрированная фирма может заключать со своими поставщиками и покупателями...» [2, с. 136]. У Мэтьюсона «вертикальные ограничения» – это «труднообъяснимое отклонение от простого опосредованного ценой обмена традиционных рынков» [1].

Определено, что для раскрытия сущности вертикальных ограничений необходимо ответить на следующие вопросы:

- Каковы мотивы установления вертикальных ограничений?
- Каковы цели вертикальных ограничений?
- Каковы объекты и субъекты вертикальных ограничений?
- Каковы методы вертикальных ограничений?
- Каковы инструменты вертикальных ограничений?
- Каковы формы ограничения конкуренции?
- Каковы критерии ограничения конкуренции?
- Каковы экономические последствия ограничения конкуренции?
- Каковы организационные формы вертикальных ограничений конкуренции?

В результате анализа экономической литературы определено, что основными мотивами к установлению субъектами хозяйствования вертикальных ограничений являются:

1. Наличие высоких трансакционных издержек, связанных с производством и сбытом конечной продукции в качестве достаточно побудительного мотива для организации, осуществляющей инвестиции в так называемые «специфические активы» для заключения вертикального соглашения, гарантирующего длительные взаимовыгодные отношения, по условиям отличающегося от обычных принятых на конкурентном рынке разовых контрактов.

2. Стремление к снижению давления со стороны государства и контрагентов. В первом случае, вертикальная интеграция позволяет манипулировать объемом полученной прибыли, перераспределяя ее между подразделениями интегрированной

организации. Во втором случае, вертикальная интеграция помогает снизить потери от монопольной власти [2, с. 137–138].

3. Проблема «двойной маржинализации», которая приводит не только к снижению прибыли каждой из организаций и, как следствие, их совокупной прибыли, но и благосостояния потребителей.

Соответственно определены следующие цели вертикальных ограничений:

- снижение риска неопределенности [3, с. 96];
- сохранение и/или увеличение рыночной власти;
- максимизация прибыли.

Установлено, что инструментом вертикальных ограничений выступает вертикальное соглашение между организациями, находящимися на разных этапах последовательной цепочки создания ценности товара, которые выступают субъектами вертикальных ограничений. Объектом является экономическое поведение организаций-участниц вертикального соглашения.

Определено, что основными методами, посредством которых устанавливаются вертикальные ограничения, являются:

- установление цены перепродажи товара. Вышестоящая организация может устанавливать так называемую рекомендуемую цену для торговцев. Это может быть как максимальная, так и минимальная цена перепродажи. Контроль уровня розничных цен позволяет оказывать влияние на конечный спрос и тем самым – прибыль производителя [3, с. 96];

- запрет продавца покупателю продавать товар организации-конкурента продавца [2, с. 145] либо запрет покупателя продавцу продавать товар организациям-конкурентам покупателя [5, с. 201];

- ограничение территории, на которой приобретатель товара вправе перепродавать товар, либо ограничение круга покупателей, которым приобретатель вправе перепродавать товар;

- количественное принуждение, требование, чтобы розничные торговцы продавали хотя бы минимальный заданный объем продукции [1];

- плата за франшизу или двухставочное ценообразование, уплата фиксированной суммы за торговлю товаром производителя [1], [5, с. 196–197].

Установлено, что в экономической литературе выделяют следующие организационные формы вертикального ограничения конкуренции по степени устойчивости (таблица).

Организационные формы вертикального ограничения конкуренции [2, с. 136]

Степень устойчивости (от неустойчивых к устойчивым)	Организационные формы
Соглашения	Долгосрочные соглашения о поставке
Участие в собственности	Участие в капитале, совместное управление, взаимное членство в советах директоров
Слияния и поглощения	Вертикальные концерны

Определено также, что основными экономическими последствиями вертикальных соглашений являются:

- установление монопольных цен;
- установление непреодолимых барьеров входа на рынок;
- вытеснение конкурентов с рынка.

В конечном счете рынок сегментируется, и на каждом сегменте устанавливается власть одной организации – монополиста.

Схематично представим экономическую сущность вертикальных ограничений на рис. 1.



Рис. 1. Схематичное представление экономической сущности вертикальных ограничений

Примечание. Источник: разработка автора.

Таким образом, определено, что вертикальные ограничения представляют собой взаимные либо односторонние обязательства организаций, действующих на различных этапах последовательной цепочки создания ценности товара, по определению их ценового и неценового экономического поведения с целью максимизация прибыли, сохранения и/или увеличения рыночной власти либо снижения риска неопределенности.

Л и т е р а т у р а

1. Mathewson, G. F. An economic theory of vertical restraints / G. F. Mathewson, R. A. Winter // *Rand Journal of Economics*. – 1984. – Vol. 15. – P. 27–38.
2. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков : учебник / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Магистр, 1998. – 320 с.
3. Васильева, С. В. Экономика отраслевых рынков : учеб. пособие / С. В. Васильева, А. Г. Секисов. – Чита : ЧитГУ, 2011. – 125 с.
4. Ивановская, И. В. Факторы возникновения и устойчивости ценовых соглашений на рынке / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // *Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого*. – 2011. – № 3. – С. 82–95.
5. Кабраль, Л. М. Б. Организация отраслевых рынков. Вводный курс / Л. М. Б. Кабраль. – Минск : Новое знание, 2003. – 355 с.
6. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах : Постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь от 28 апр. 2000 г. № 9 / Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470>. – Дата доступа: 24.01.2013.
7. О защите конкуренции : федер. Закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 18 июля 2011 г.) / Офиц. сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132761>. – Дата доступа: 21.02.2013.
8. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции : проект Закона Респ. Беларусь / Нац. прав. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3941&p0=2012114001>. – Дата доступа: 12.02.2013.