

И. В. Ивановская, В. И. Тарасов, Н. П. Драгун

**ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ
ЦЕНОВОГО СГОВОРА
ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

**Гомель
ГГТУ им. П. О. Сухого
2013**

УДК 338.532.4.025.24:674.5
ББК 65.305.732-132
И22

*Рекомендовано к изданию Советом ГГТУ им. П. О. Сухого
(протокол № 5 от 21.01.2013 г.)*

Рецензенты: профессор кафедры логистики и ценовой политики
Учреждения образования «Белорусский государственный
экономический университет» доктор экономических наук,
профессор *И. И. Полищук*;
заведующий кафедрой менеджмента и экономики
природопользования Учреждения образования
«Белорусский государственный технологический
университет» доктор экономических наук,
профессор *А. В. Неверов*

Ивановская, И. В.

И22 Выявление и предупреждение ценового сговора товаропроизво-
дителей / И. В. Ивановская, В. И. Тарасов, Н. П. Драгун. – Гомель :
ГГТУ им. П. О. Сухого, 2013. – 208 с.

ISBN 978-985-535-218-2.

Рассмотрены теоретические, методологические и методические вопросы выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей. Представлены модели влияния структурных факторов, характеристик внутренней организации отрасли, макроэкономических условий на возникновение и устойчивость сговора на рынке. Предложены методики выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей. Приведены результаты апробации разработанных моделей и методик на примере рынков продукции деревообработки Республики Беларусь.

Для научных работников, работников предприятий и государственных органов управления, студентов вузов экономического профиля.

**УДК 338.532.4.025.24:674.5
ББК 65.305.732-132**

ISBN 978-985-535-218-2

© Ивановская И. В., Тарасов В. И.,
Драгун Н. П., 2013
© Учреждение образования «Гомельский
государственный технический университет
имени П. О. Сухого», 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	5
ВВЕДЕНИЕ.....	8
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ О ЦЕНАХ	12
1.1. Анализ существующих подходов к трактовке сущности и выявлению антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах	12
1.2. Экономическая сущность антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.....	45
1.3. Моделирование вероятности возникновения и устойчивости антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.....	57
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ О ЦЕНАХ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	77
2.1. Состояние, тенденции развития и предпосылки к возникновению антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах производителей на рынках продукции деревообработки Беларуси	77
2.2. Анализ нормативных документов и практики антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах в Республике Беларусь.....	91
2.3. Анализ взаимодействия производителей в процессе формирования ими отпускных цен на рынках продукции деревообработки Республики Беларусь.....	109
ГЛАВА 3. МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ О ЦЕНАХ	126
3.1. Алгоритм процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.....	126

3.2. Методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.....	137
3.3. Методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков.....	141
3.4. Методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.....	149
ГЛАВА 4. АПРОБАЦИЯ МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ И СОГЛАСОВАННЫХ ДЕЙСТВИЙ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ О ЦЕНАХ НА ПРИМЕРЕ РЫНКОВ ПРОДУКЦИИ ДЕРЕВООБРАБОТКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	159
4.1. Выявление антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на рынках продукции деревообработки Беларуси	159
4.2. Оценка последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков.....	166
4.3. Прогнозирование возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах	168
4.4. Практические рекомендации по снижению вероятности возникновения и устойчивости ценового сговора производителей на товарных рынках Беларуси.....	174
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	179
ЛИТЕРАТУРА	183

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящая работа является обобщением и дальнейшим развитием теоретических концепций, методологических положений и методических приемов, разработанных авторами в процессе исследования антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, а также подготовки диссертационного исследования И. В. Ивановской.

Появление данной работы обусловлено тем обстоятельством, что вступление в силу в начале 2011 г. так долго ожидавшихся отечественными субъектами хозяйствования и сторонниками рыночного механизма распределения ресурсов в экономике нормативных актов, направленных на либерализацию ценообразования, не только не привело к снижению цен и повышению аллокативной эффективности товарных рынков, но и вызвало невиданный ранее монопольный рост цен. Несомненно, что это внесло весомый вклад в развитие кризисных явлений в экономике Беларуси весной-осенью 2011 г.

Для упрощенного понимания принципов функционирования рыночной экономики подобная ситуация необъяснима (вернее, ошибочно объяснима существенной девальвацией белорусского рубля в 2011 г.), так же как и непонятна фактическая недееспособность отечественного антимонопольного законодательства. В этой связи возникла обстоятельная необходимость исследования процессов установления цен в условиях олигополистической структуры большинства товарных рынков Беларуси и либерализации ценообразования.

Нами установлено, что в сложившейся в Беларуси экономической ситуации достижение целей социально-экономического развития возможно, прежде всего, путем ограничения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах. В то же время решению этой задачи средствами антимонопольного законодательства и промышленной политики препятствуют недостаточная теоретическая и методическая проработанность действий государственных органов по выявлению, прекращению и предупреждению возникновения сговора (явного и молчаливого) производителей о ценах на товарных рынках. Настоящая работа направлена на решение этой проблемы.

Изложенные в монографии теоретические концепции и методические приемы не являются самоцелью. Они должны рассматриваться прежде всего как инструменты, позволяющие на научной основе ре-

шать реальные экономические проблемы, возникающие в хозяйственной практике и практике государственного регулирования экономики перед работниками всех уровней и звеньев управления – определения факта и оценки потерь общества вследствие наличия на товарных рынках антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, прогнозирования их возникновения и устойчивости во времени – и, в конечном итоге, повышать эффективность государственного антимонопольного регулирования, статическую и динамическую эффективность национальной экономики Беларуси.

По нашему мнению, настоящая работа может представлять интерес как для научных работников, так и для практиков. Для научных работников ее ценность заключается в предлагаемой трактовке экономической сущности ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, причин их возникновения и целевой направленности, методов установления и поддержания, условий возникновения и жизнеспособности, содержания процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, бизнес-процессов реализации его основных этапов. Указанные теоретические и методические разработки являются универсальными и могут быть эффективно использованы для исследования процессов ограничения конкуренции в любых отраслях экономики. Определенный интерес представляют также и использованные в работе современные эконометрические методы исследования, прежде всего методы тестирования гипотез.

Для представителей органов государственного управления ценность данной работы заключается в сформулированных теоретических и методологических основах выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, предлагаемых методиках реализации основных этапов данного процесса, которые могут быть использованы для совершенствования нормативной базы антимонопольного регулирования, а также в рекомендациях, направленных на снижение вероятности возникновения явного и молчаливого сговора на рынках продукции деревообработки Беларуси.

Для работников субъектов хозяйствования интерес представляет методическая база определения факта наличия и прогнозирования возникновения и устойчивости во времени на товарных рынках антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, которые могут применяться для анализа привлекательности перспективных, в том числе экспортных, рынков сбыта.

Наконец, нельзя не отметить, что эта работа не могла бы появиться без всесторонней помощи, советов и поддержки многих ученых и специалистов. В этой связи хочется выразить огромную благодарность руководителям и специалистам Концерна «Беллесбумпром», оказавшим огромную помощь в сборе необходимого статистического материала, рецензентам, работникам кафедры логистики и ценовой политики УО БГЭУ и Департамента ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь за сделанные в процессе подготовки работы ценные замечания и предложения. Отдельные слова благодарности членам наших семей, без помощи и поддержки которых эта работа была бы невозможной.

ВВЕДЕНИЕ

Достижение целей социально-экономического развития страны, связанных со снижением темпов инфляции до 9–11 % и повышением реальных доходов населения в 1,7–1,8 раза к уровню 2010 г., предусмотренных «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.», возможно, прежде всего, путем ограничения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на отечественных товарных рынках, приобретших массовый характер после вступления в силу нормативных актов, направленных на либерализацию ценообразования (Директивы № 4 от 31.12. 2010 г., Указа Президента Республики Беларусь № 72 от 25.02.2011 г., Постановления Министерства экономики № 46 от 31.03.2011 г.), и вследствие фактической недееспособности в этой области действующего в Беларуси антимонопольного законодательства [61], [65], [66], [71], [73], [76].

В настоящее время борьба с антиконкурентными соглашениями и согласованными действиями товаропроизводителей о ценах относится к наиболее проблемным областям антимонопольного регулирования Республики Беларусь. Это не в последнюю очередь связано с тем, что, несмотря на имеющийся значительный научный задел, проблема выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Республики Беларусь комплексно не исследовалась. В этой связи возникла объективная необходимость проведения исследования с целью разработки теоретической и методической базы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках.

Достижение названной цели требует определения экономической сущности горизонтального ценового сговора товаропроизводителей, его объектов, субъектов, форм, целей, условий и факторов, способствующих возникновению сговора и обеспечивающих его устойчивость во времени, методов установления и поддержания, последствий для национальной экономики, а также экономических и юридических критериев отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия), содержания основных этапов процесса выявления и предупреждения возникновения ценового сговора производителей на товарных рынках, бизнес-процессов реализации таких основных его этапов, как определение

(доказательство) факта наличия антиконкурентного ценообразования, оценка вероятности возникновения сговора, прогнозирование его устойчивости во времени, оценка величины потерь общественного благосостояния вследствие монополизации товарных рынков, а также определение для каждого из этих этапов целей, задач, исполнителей, реализуемых функций управления и методик их практической реализации. Это позволит создать институциональные условия для добросовестной конкуренции производителей на национальном рынке и эффективно пресекать антиконкурентную деятельность субъектов хозяйствования.

В настоящее время наиболее известными западными учеными, занимающимися проблемами антиконкурентного ценообразования, являются О. Комте, Р. Грин, М. Ивалди, К. Кун, М. Левенштейн, Дж. Миклос-Тал, П. Рей, В. Суслов, Х. Васконселос и др., отечественными – С. Б. Авдашева, А. А. Верещагин, Н. Н. Ефремова, И. В. Князева, П. В. Кутилов, А. Ю. Кинев, С. Г. Пивоварова, И. И. Полещук, Н. М. Розанова, Л. С. Тарасевич, В. И. Тарасов, А. Н. Тур, Г. Ф. Юсупова, А. Е. Шаститко, В. Н. Шимов, О. И. Приходченко и др. [1]–[3], [15]–[17], [29], [30], [36], [37], [42], [43], [47], [81], [83], [84], [91], [92], [109], [123], [124], [126], [127], [152], [187], [199], [205], [209], [210], [216], [246]. Результаты, полученные названными учеными, позволили сформулировать теоретические основы определения наличия антиконкурентных соглашений производителей на рынке, установить их последствия, факторы, способствующие возникновению и устойчивости ценового сговора, определить порядок анализа, направленного на выявление ценовых соглашений, сформулировать практические рекомендации по пресечению антиконкурентных действий производителей на товарных рынках.

Признавая важность полученных результатов, необходимо отметить, что проблема выявления и предупреждения возникновения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах комплексно не исследовалась. Так, в теоретическом плане недостаточно раскрыты такие значимые аспекты антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, как факторы, способствующие их возникновению и устойчивости во времени, условия, дестабилизирующие антиконкурентное поведение производителей, а также последствия ценового сговора для эффективности товарных рынков. В методическом плане не разработаны методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных

действий товаропроизводителей о ценах для функционирования товарных рынков, методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах. В этой связи возникла объективная необходимость расширения и углубления исследований с целью теоретического обоснования и формализации действий антимонопольных органов по выявлению и предупреждению антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, что предопределило актуальность настоящей работы.

Цель исследования – дать теоретическое обоснование экономической сущности и разработать методическую базу выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, призванную создать условия для добросовестной конкуренции производителей на национальном рынке путем установления факторов, способствующих возникновению и устойчивости их антиконкурентного поведения, и целенаправленного воздействия на указанные факторы.

Цель исследования обусловила постановку и решение следующих задач:

- раскрыть экономическую сущность антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах;
- разработать модели, описывающие влияние структурных факторов рынка и экзогенных макроэкономических условий на возникновение и устойчивость антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах;
- разработать методику выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах;
- разработать методику оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для функционирования товарных рынков;
- разработать методику прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах;
- разработать практические рекомендации, направленные на претотвращение антиконкурентных ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на рынках фанеры, ДСП, ДВП Беларуси.

Объект исследования – горизонтальные соглашения и согласованные действия о ценах на товарных рынках, предмет – процесс их выявления и предупреждения. В качестве базовых для апробации раз-

работанных методик и предложений взяты предприятия-производители фанеры, ДСП, ДВП Беларуси. Выбор объекта и предмета исследования обусловлен актуальностью проблемы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на рынках Республики Беларусь и объективной необходимостью совершенствования методической базы антимонопольного законодательства.

В первой главе раскрыта экономическая сущность ценового сговора, определены его объекты, субъекты, формы, цели, условия возникновения и существования, методы установления и поддержания, последствия для функционирования отрасли и национальной экономики, факторы, способствующие возникновению и устойчивости, сформулированы экономические и юридические критерии отнесения его к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия о ценах), разработаны математические модели, описывающие влияние структурных факторов рынка и макроэкономических условий на возникновение и устойчивость антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах. Во второй главе представлен анализ современного состояния и тенденций развития рынков продукции деревообработки Беларуси, а также взаимодействия деревообрабатывающих предприятий в процессе формирования отпускных цен, выполнен экономический анализ нормативных документов и практики антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах в Республике Беларусь. В третьей главе разработана методическая база выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, включающая методику выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах; методику оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для функционирования товарных рынков; методику прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах. В четвертой главе на основе практической апробации указанных методик на примере рынков продукции деревообработки Беларуси разработаны практические рекомендации, направленные на предупреждение антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на указанных товарных рынках.

ГЛАВА 1

Теоретические аспекты выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

1.1. Анализ существующих подходов к трактовке сущности и выявлению антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Анализ и обобщение теоретических аспектов ценового взаимодействия производителей на товарных рынках позволил установить, что оно как сложный экономический процесс имеет две формы проявления:

– некооперативное установление цен, базирующееся на концепции предположительных вариаций – это ценообразование, основанное на предположениях о том, как представляет каждая фирма свою зависимость от других фирм. Данная форма ценового взаимодействия детально исследована как в ставших классикой экономической мысли трудах А. Cournot, Н. Stackelberg, Ж. Bertrand, Э. Чемберлин, Г. Iwata, Ф. Gollor [119], [140], [153], [185], [200], так и в работах современных авторов: С. Б. Авдашевой, А. В. Вольфсона, И. Ю. Мосягина, А. А. Сорокина, И. И. Полещук, Л. С. Тарасевича и др. [13], [20], [48], [100], [83], [109], [255], [258], [272];

– кооперативное ценообразование (ценовой сговор – соглашения, согласованные действия о ценах), основанное на многостороннем решении субъектов хозяйствования координировать действия при формировании отпускных цен, которое может иметь своим следствием ограничение конкуренции и в большинстве случаев является противозаконным (см. работы Г. Ф. Юсуповой, Ш. Р. Кашаева, А. Ю. Кинева, Ю. В. Неуймина, А. Ткачева, Р. Варламова, М. П. Владимирова, К. U. Kuhn, М. Ivaldi и др. [126, с. 32], [35, с. 52], [36, с. 72], [50, с. 74], [113, с. 36], [13, с. 40], [18, с. 6], [199, с. 4], [205, с. 170]. Борьба с антиконкурентным ценообразованием относится к наиболее проблемным областям антимонопольного регулирования. Главная сложность состоит в том, что незаконный сговор о ценах труднодоказуем: все прямые свидетельства о нем тщательно скрываются его участниками, а косвенные доказательства с большим трудом признаются и используются в судебной практике [3, с. 235].

Выявление и предупреждение антиконкурентного ценообразования производителей на товарных рынках требует раскрытия сле-

дующих его аспектов: трактовка экономических категорий «явный сговор» и «молчаливый сговор»; целевая направленность ценового сговора товаропроизводителей; последствия его существования для национальной экономики; условия и факторы, способствующие возникновению и устойчивости, а также подходов к выявлению ценового сговора товаропроизводителей.

Проведенное нами исследование позволило установить, что ценовой сговор, исходя из объективных предпосылок и субъективной готовности товаропроизводителей к кооперативному взаимодействию, может быть явным или молчаливым (неявным). Правовыми конструкциями для отражения фактов явного и молчаливого сговора¹ являются соглашения о ценах и согласованные действия о ценах. Установлено, что в литературе существует два основных подхода к трактовке сущности ценового сговора [275]:

– юридический подход, представители которого (например, А. А. Верещагин, А. С. Сулашкина, А. Е. Шаститко, С. Л. Ермакович, С. В. Машков, В. Ю. Рязанцев, А. Ю. Кинев и др.) под ценовыми соглашениями понимают противоречащие антимонопольному законодательству, обусловленные взаимным волеизъявлением сторон, достигнутые в любой форме между хозяйствующими субъектами договоренности о координации цен на товарном рынке, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции на соответствующем товарном рынке и(или) ущемлению интересов не участвующих в них хозяйствующих субъектов или потребителей (например, А. Ю. Кинев [36, с. 72], С. Л. Ермакович [28, с. 8], И. В. Князева [37, с. 255]). Такие же последствия имеют (могут иметь) и согласованные действия о ценах, принципиальное отличие которых от ценовых соглашений – параллельное изменение цен при отсутствии явного договора между участниками рынка (О. О. Смирнова, Г. Ф. Юсупова, А. Спиридонова [99, с. 29], [126, с. 32], [102, с. 82]) (табл. 1.1);

– экономический подход, при котором под сговором понимают решение хозяйствующих субъектов координировать действия (установление цен, объемов производства и т. д.) для усиления рыночной власти, позволяющей каждому его участнику максимизировать прибыль (например, Л. Кабраль, Ф. Шерер, Е. В. Усенко [33, с. 132], [122, с. 199], [116, с. 37]). При этом отмечается, что для координации цен между товаропроизводителями им не нужно заключать тайное соглашение, достаточно взаимного понимания тех выигрышей, которые получают участники в случае отказа от конкуренции между собой (например, Л. Кабраль, G. Stigler, M. Ivaldi, R. Porter [33, с. 132], [240, с. 44], [199, с. 2], [226]).

¹ Здесь и далее по тексту, если не оговорено иное, понятием «ценовой сговор» обозначаются категории «соглашения о ценах» и «согласованные действия о ценах».

**Сравнительная характеристика горизонтальных соглашений
и согласованных действий о ценах товаропроизводителей**

Признак	Ценовые соглашения	Согласованные действия о ценах
Способ координации деятельности и форма договоренности	Координация деятельности, основанная на письменных / устных договоренностях	Координация деятельности, не основанная на взаимных договоренностях
Основания, порождающие сговор, и количественный состав участников	Могут обладать правовым обязывающим действием; основаны на многостороннем обоюдном решении координировать действия в области ценообразования	Не обладают правовым обязывающим действием; основаны на многостороннем самостоятельном решении координировать свои действия в области ценообразования с действиями конкурентов
Доказательная база существования (или наличия) сговора	Основными доказательствами являются: наличие письменного или устного соглашения, контакты хозяйствующих субъектов, их участие в переговорах и т. п.	Основными доказательствами являются косвенные признаки (синхронное изменение цен; изменение цен на одинаковую величину и т. п.), выявление которых требует проведения дополнительного экономического анализа

Примечание. Разработано авторами на основе работ С. Л. Ермакович [28, с. 8], И. В. Князевой [37, с. 255], С. Г. Пивоваровой [81, с. 35], В. Ю. Рязанцева [94, с. 20], А. С. Сулашкиной [106, с. 15], Г. Ф. Юсуповой [126, с. 32] и др.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет заключить, что ценовой сговор представляет собой не только юридическую, но и экономическую категорию. При этом выявление ценового сговора субъектов хозяйствования в настоящее время базируется в первую очередь на его юридических признаках (основания, порождающие сговор, количественный состав участников, вступление хозяйствующих субъектов в объединения, имеющие своей целью или результатом необоснованное изменение уровня цен и др.) и направлено на поиск прямых доказательств его существования. В то же время игнорирование экономических признаков ценового сговора, таких как условия его возникновения и факторы устойчивости, экономический ущерб, наносимый национальной экономике, рыночная власть товаропроизводителей и др., существенно снижает эффективность работы антимонопольных органов при выявлении ценовых соглашений и делает практически недоказуемым существование согласованных действий товаропроизводителей о ценах.

Проведенное нами исследование существующих подходов к трактовке целевой направленности ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей позволяет выделить два основных: с точки зрения получения рыночной власти и максимизации прибыли. Сравнительный анализ указанных подходов приведен в табл. 1.2.

Таким образом, существующие подходы к трактовке целевой направленности ценового сговора товаропроизводителей имеют следующие недостатки: они игнорируют либо существование конечной цели (максимизация прибыли) ценового сговора, либо способы ее достижения, а также не рассматривают изменение рыночных условий с целью вытеснения и недопущения конкурентов с/на рынок. Это не позволяет оценить последствия ценового сговора, определить уровень возникающей при этом монополизации товарных рынков, разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий производителей.

Таблица 1.2

Сравнительный анализ существующих подходов к трактовке целевой направленности ценового сговора товаропроизводителей

Рассматриваемая цель	Недостатки подхода
<i>1. Рассмотрение целей, связанных с получением и использованием рыночной власти</i>	
Основные представители подхода: Г. Ф. Юсупова [126, с. 32], А. С. Сулашкина [106, с. 19], И. В. Князева [37, с. 256], В. Ю. Рязанцев [94, с. 14], Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» [72] и др.	
1. Недопущение, ограничение или устранение конкуренции. 2. Необоснованное повышение, снижение или удержание цен. 3. Усиление доминирующего положения на рынке	Игнорирование существования основной цели ценового сговора – повышение (максимизация) прибыли. Рассматриваемые цели представляют собой механизм ее достижения – через получение и использование рыночной власти
<i>2. Рассмотрение в качестве цели максимизации прибыли</i>	
Основные представители подхода: Л. Кабраль [33, с. 132], П. В. Кутилов [43, с. 21], С. Л. Ермакович [28, с. 11], С. В. Машков [46, с. 61], О. И. Спиридонова [103, с. 19], Д. В. Осипов [75, с. 9], С. Г. Пивоварова [81, с. 35], Т. Азатбек [4, с. 19], А. А. Верещагин [17, с. 17], Е. В. Усенко [116, с. 37], M. Ivaldi [199, с. 4], K. U. Kuhn, [205, с. 170], R. Porter [226, с. 147] и др.	
Повышение (максимизация) прибыли	Игнорирование источника прироста (максимизации) прибыли – рыночной власти – и способа ее получения

Примечание. Разработано авторами.

Исследование существующих подходов к оценке последствий ценового сговора товаропроизводителей для рынка и национальной экономики, необходимой для принятия экономически обоснованных решений о целесообразности его пресечения, позволило выявить два основных [285]:

– прямой, основными представителями которого являются А. Harberger, О. Williamson, Р. Ross, К. Cowling, D. Mueller, М. Gisser, А. Bergson, R. Posner, С. Fershtman, D. Dewey и др. [138], [145], [154], [160], [161], [171], [184], [191], [227], [231], [247]), заключающийся в оценке потерь общественного благосостояния² на основе определения аллокативной, производственной (технологической) и динамической³ эффективности отрасли. Согласно рассматриваемому подходу анализ неэффективности ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей требует решения трех основных задач [248], [250], [285], [289]:

1) оценки потерь аллокативной эффективности, основным критерием которой является эффективность распределения ресурсов (А. Harberger, О. Williamson, Р. Ross и др. [191], [231], [247]) (рис. 1.1). Максимальная аллокативная эффективность достигается при равенстве предельных издержек (MC) и готовности потребителей платить (цены на товар). Чем больше разница между ценой и предельными издержками, тем больше потери общественного благосостояния⁴ (на рис. 1.1 отражаемые площадью треугольника ABC) и ниже аллокативная эффективность вследствие того, что на производство данного товара направляется недостаточное количество ресурсов.

² Общественное благосостояние – сумма поддающихся измерению полезностей или благ для всех членов общества. Критерий его максимизации предложен В. Парето, согласно которому общественное благосостояние достигает максимума и распределение ресурсов становится оптимальным, если любое изменение этого распределения не ухудшает благосостояния хотя бы одного субъекта экономики [117, с. 424].

³ Аллокативная эффективность характеризует эффективность распределения ресурсов в отрасли (отличие фактических цены и объема производства от конкурентных); производственная эффективность – степень приближения фактических издержек производства к самым низким из достижимых в настоящий момент; динамическая эффективность – способность отрасли генерировать в долгосрочном периоде продуктивные и технологические инновации, повышающие общественное благосостояние [147], [169], [208].

⁴ Потери общественного благосостояния включают в себя потери излишка потребителя, излишка производителя и государства в форме налогов на производство и потребление (L. Cabral [147]).

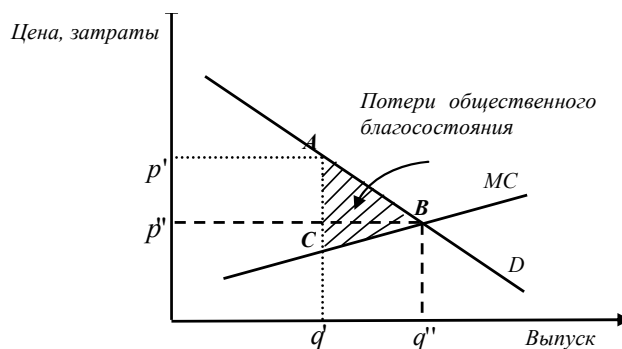


Рис. 1.1. Потери общественного благосостояния вследствие аллокативной неэффективности отрасли

Примечания: 1. p' — цена вступивших в сговор товаропроизводителей; p'' — конкурентная цена; q' — совокупный выпуск вступивших в сговор товаропроизводителей; q'' — конкурентный выпуск; MC — кривая предельных издержек; D — кривая спроса. — 2. Разработано авторами.

Количественной оценке потерь благосостояния в условиях значительного отклонения цены товара от предельных издержек и поиску ответа на вопрос о том, являются ли эти потери достаточно большими, чтобы быть основанием для вмешательства антимонопольных органов, посвящены исследования О. Williamson, Р. Ross, А. Harberger, G. Stigler, К. Cowling, D. Mueller, М. Gisser, А. Bergson, R. Posner и др. [138], [154], [184], [191], [212], [227], [231], [241], [247]. Первенство в изучении этих вопросов принадлежит А. Harberger. Он аппроксимировал площадь треугольника ABC (W) в виде зависимости (1.1) [117, с. 446]:

$$W = \frac{1}{2}(PQ)\varepsilon M^2, \quad (1.1)$$

где W — потери общественного благосостояния, ден. ед.; P — цена вступивших в сговор товаропроизводителей, ден. ед.; Q — выпуск вступивших в сговор товаропроизводителей, ед.; M — относительное отклонение цены от предельных издержек, коэф.; ε — ценовая эластичность спроса, коэф.

В ходе апробации этой модели на примере обрабатывающей промышленности США эластичность спроса названным автором была принята равной единице, поэтому чистые потери определены как объем продаж, умноженный на $\frac{1}{2}M^2$. Сумма этих потерь по всем исследуемым А. Harberger рынкам при допущении, что вся продукция была продана только на потребительских рынках, составила порядка 0,1 % ВВП [117, с. 446].

G. Stigler подверг критике расчеты A. Harberger за единичную оценку эластичности спроса по цене, не соответствующей монополюльной максимизации прибыли (единичная ценовая эластичность спроса имеет место тогда, когда предельная выручка $MR = 0$. Но тогда у максимизирующей прибыль монополиста MC также должны быть нулевые, чего не может быть; а при $MR = MC > 0$ эластичность будет больше единицы, и, таким образом, потери благосостояния будут больше, чем определил A. Harberger) [191]. K. Cowling и D. Mueller обошли необходимость в определении величины ценовой эластичности спроса, показав, что если фирмы конкурируют по Курно, то относительное отклонение цены от предельных издержек пропорционально обратной величине эластичности спроса, с которым сталкивается фирма (1.2) [117, с. 446]:

$$\frac{P - MC}{P} = M = \frac{H}{\varepsilon}, \quad (1.2)$$

где H – индекс Харфиндала–Хиршмана, коэф.

Тогда при высоких значениях H (для монополии, а также в условиях ценового сговора $H = 1$) имеет место равенство (1.3):

$$W = \frac{1}{2}(PQ)\varepsilon M^2 = \frac{1}{2}(PQ)M. \quad (1.3)$$

Таким образом, потери общества составляют половину прибыли фирмы-монополиста (картеля) [154]. Далее, K. Cowling и D. Mueller показали, что ущерб, наносимый рыночной властью (неконкурентным ценообразованием), не исчерпывается только безвозвратными потерями, и ввели в свою модель расходы на достижение и сохранение монопольного положения (которые не включаются в затраты на производство и которые не несет совершенно конкурентная фирма) – расходы на рекламу (A) и величину чистой (после уплаты налогов) прибыли монополии (c^m – верхняя граница расходов монополии на создание искусственных барьеров на вход в отрасль) (1.4) [154, с. 732]:

$$W = c^m + A + \frac{1}{2}(PQM + A). \quad (1.4)$$

Эта модель критиковалась рядом авторов за высокую степень преувеличения потерь благосостояния (S. Littlechild, M. Gisser [184], [212]). S. Littlechild рассматривал прибыль как кратковременное явление, возникающее в результате успешной предпринимательской дея-

тельности, а не от сохранения монополии. Если монополия возникла в результате успешной инновации, монопольная прибыль и излишек потребителя при монопольном выпуске представляют общественный выигрыш, поскольку без инноваций и то, и другое было бы потеряно для общества. Сосредоточив внимание на успешно действующих фирмах, К. Cowling и D. Mueller просто учитывали временную ренту более удачливых фирм, которая впоследствии размывалась [212]. Критика подхода К. Cowling и D. Mueller Д. Хэм и Д. Моррисом связана с оценкой негативных для благосостояния последствий рекламы, а также использованием монопольной прибыли в борьбе за монопольное положение [117, с. 450].

Д. Хэй, Д. Моррис в качестве заменителя прямого измерения потерь благосостояния предложили использовать один из показателей рыночной концентрации. Для олигополии с однородным товаром и равными по издержкам фирмами они показали, что потери благосостояния эквивалентны выражению (1.5) [117, с. 452]:

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{H}{E} = \frac{\pi}{PQ}; PQ = \frac{\pi \varepsilon}{H}; W = \frac{1}{2} \frac{\pi \varepsilon}{H} \frac{H^2}{\varepsilon^2} \varepsilon = \frac{1}{2} \pi H, \quad (1.5)$$

где π – отраслевая маржинальная прибыль (если коэффициент операционного леввериджа намного меньше 1, то это значение можно принимать за величину валовой прибыли), ден. ед.;

2) оценки потерь производственной (технологической) эффективности. Влияние производственной эффективности на общественное благосостояние исследовалось Н. Leibenstein, W. Comanor, A. Dixit, N. Stern, R. Parish, R. Posner и др. [151], [162], [204], [208], [220], [227]. В указанных работах потери, обусловленные производственной неэффективностью, связывают с прямой растратой производственных ресурсов, проявляющейся в двух формах – либо как расходование ресурсов ради получения (сохранения) монопольной власти (затраты на поиск ренты), либо как производство с издержками выше минимально достижимых при существующих технологиях (на рис. 1.2 площадь фигуры $c_c c_m BF$).

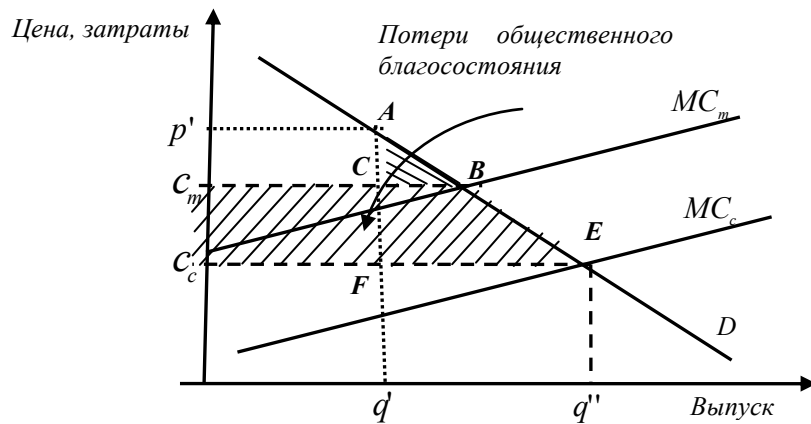


Рис. 1.2. Потери общественного благосостояния вследствие технологической (производственной) неэффективности
 Примечания: 1. c_c – минимально возможные при существующих технологиях предельные издержки; c_m – фактические предельные издержки вступивших в сговор товаропроизводителей. –
 2. Разработано авторами.

Потери, обусловленные превышением монопольных затрат над конкурентными, включают, во-первых, потери в форме перерасхода ресурсов (тот же объем продукции мог быть произведен с меньшими затратами) – площадь фигуры $c_c c_m B F'$ (наибольшее слагаемое, согласно W. Comanor, H. Leibenstein [151]), во-вторых, потери от неоптимального размещения ресурсов – площадь треугольника $A E F$ за вычетом площади треугольника $A B C$;

3) оценки потерь динамической эффективности. В отличие от потерь статической эффективности, имеющих вполне определенные критерии оценки, потери динамической эффективности в результате снижения конкуренции на рынке предлагается оценивать косвенно – путем определения величины стимулов его участников к внедрению инноваций. Нами установлено, что в литературе существует две противоположные точки зрения о влиянии монополизации рынка на динамическую эффективность:

- Производители на рынках с низким уровнем конкуренции обладают меньшими стимулами к обновлению технологий и продукции (K. Arrow, P. Aghion, P. A. Geroski и др. [26], [80], [130], [132], [179]):

а) по причине низкой конкуренции;

б) в связи с тем, что по сравнению с фирмами, взаимодействующими на конкурентных рынках, например, от применения одной и той же технологической инновации они получают меньшую сумму дополнительной прибыли (см. работы [26], [285]). Так, предположим,

что в отрасли имеет место конкуренция n фирм по Курно, они выпускают однородный продукт, функция отраслевого спроса задана линейным уравнением $P(Q) = a - bQ$, функция издержек i -й фирмы имеет вид $C_i = c_i(q_i)$. В результате внедрения технологической инновации предельные издержки фирмы-инноватора снижаются и становятся равны $c_l = c_h(1 - k)$, где k – коэффициент снижения предельных издержек в результате технологической инновации (коэффициент радикальности инновации). В этом случае абсолютный прирост прибыли для фирмы-инноватора монополиста составит (1.6):

$$\Delta\pi^{u/m} = \frac{1}{b} \left(\frac{a - c(1 - k)}{2} \right)^2 - \frac{1}{b} \left(\frac{a - c}{2} \right)^2 = ck \left(\frac{a - c}{2b} + \frac{ck}{4b} \right) \approx \frac{ckq}{2}. \quad (1.6)$$

Для фирмы-инноватора, функционировавшей в условиях конкурентного отбора (т. е. с неравным доступом к технологиям) и захватившей в результате внедрения технологической инновации рынок, прирост прибыли составит (1.7):

$$\Delta\pi^{u/ko} = pq - c(1 - k)q - 0 = ckq. \quad (1.7)$$

Таким образом, согласно построенной нами модели стимулы инвестировать в НИОКР у монополиста значительно меньше (т. е. наблюдается эффект возмещения);

в) в том случае, если после внедрения инноваций существует высокая вероятность проникновения на рынок потенциальных конкурентов или нарушение сговора [267];

- Рынки с низким уровнем конкуренции динамически эффективны (М. М. Бычкова, R. Blundell, F. Etro, J. A. Hausman, S. L. Parente, R. Gilbert и др. [12], [137], [141], [167], [182], [195], [219]). В качестве стимула для внедрения инноваций в данном случае выступает необходимость обеспечения (сохранения) рыночной власти. F. Etro показал, что для создания или повышения барьеров входа фирмы, обладающие рыночной властью, будут увеличивать объемы производства, снижать цену и осуществлять инвестиции в НИОКР, лишая потенциальных конкурентов возможности войти на рынок. В случае, когда барьеры входа высоки, существует вероятность, что с целью проникновения на рынок потенциальные конкуренты могут объединить усилия для преодоления существующих барьеров. Это значит, у фирмы, обладающей рыночной властью, всегда есть стимул к внедрению инноваций, независимо от высоты барьеров входа;

– косвенный подход к оценке последствий ценового сговора товаропроизводителей, основными представителями которого являются Т. Азатбек, И. В. Князева, П. В. Кутилов, Т. А. Орлова, Д. В. Осипов и др. [4, с. 23], [37, с. 240], [43, с. 19], [74, с. 15], [75, с. 13], [72], заключающийся в оценке уровня конкуренции и цен на исследуемом товарном рынке. Данный подход используется в отечественном антимонопольном законодательстве, согласно положениям которого ценовые соглашения (согласованные действия) квалифицируются как:

а) противозаконные, если их результатом является ограничение конкуренции (путем установления монопольно низкой цены, которая затрудняет доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам), ущемление экономических интересов других хозяйствующих субъектов или потребителей (через установление монопольно высокой цены) [72];

б) допустимые, если хозяйствующие субъекты докажут, что положительный эффект от их действий, в том числе в социально-экономической сфере, превысит негативные последствия для рассматриваемого товарного рынка или национальной экономики в целом, а ограничение конкуренции должно осуществляться лишь в той мере, в какой названные ограничения неизбежны для достижения данного эффекта [72].

При этом количественные показатели, позволяющие оценить негативные последствия ценового сговора для рассматриваемого товарного рынка или национальной экономики в целом, авторами, придерживающимися данного подхода, не предлагаются.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет заключить, что в настоящее время существует два подхода к оценке последствий ценового сговора товаропроизводителей для рынка и национальной экономики. Основным недостатком подхода, используемого в законодательстве, является его косвенность, а также отсутствие методик оценки уровня конкуренции на рынке и выявления монопольных цен; в то же время в рамках прямого подхода, позволяющего непосредственно оценивать экономические потери от ценового сговора, отсутствуют практические методики оценки потерь аллокативной, производственной и динамической эффективности. Полученные результаты позволяют обосновать необходимость разработки количественных интегральных показателей величины потерь статической и динамической эффективности вследствие соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, а также методик их оценки.

Установлено, что в качестве условий, способствующих возникновению ценовых соглашений субъектов хозяйствования, в литературе рассматриваются:

– структура рынка – небольшое количество обладающих рыночной властью производителей, характеризующихся взаимозависимостью используемых стратегий ценообразования (Л. Кабраль, Ф. Шерер, Д. Хэй, Л. С. Тарасевич, А. А. Верещагин, A. Fraas, G. Symeonides, M. Grillo и др. [33, с. 132], [122, с. 198], [117, с. 452], [102, с. 155], [16], [17, с. 13], [175, с. 21], [188], [202], [243], [254], [259], [261]);

– неоднократность взаимодействия субъектов хозяйствования на рынке. Согласно теории игр если в условиях конкуренции по Бертрану рыночная ситуация повторяется для бесконечной серии периодов, то возможно, что в отрасли установится монопольная цена. Причина, по которой каждая фирма-участник сговора не будет отклоняться от общей стратегии монопольного ценообразования – будущие потери, которые последуют, когда конкуренты предпримут ответные меры против нарушившего условия сговора участника (Г. Ф. Юсупова, Л. Кабраль, J. Friedman, M. Ivaldi, M. Levenstein и др. [33, с.133], [126, с. 39], [176, с. 1], [199, с. 4], [210, с. 47]). Для устойчивости сговора во времени необходимо, чтобы тяжесть наказания перевешивала краткосрочные выгоды нарушителя от снижения цены и следующего за ним увеличения рыночной доли и получаемой прибыли. В этом случае одной из самых простых моделей наказания является возвращение к конкуренции и, следовательно, к нормальной прибыли;

– благоприятная для возникновения сговора оценка его участниками соотношения ценности краткосрочной и долгосрочной прибыли. Молчаливый сговор является результатом динамического взаимодействия олигополистов. Поскольку наказание нарушившего ценовой сговор участника происходит в будущем периоде, а выигрыш от него он извлекает в текущем периоде, вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора зависит от соотношения ценности краткосрочной и долгосрочной прибыли, т. е. от коэффициента дисконтирования ([143, с. 1]; [170, с. 153]; [176]; [177]; [213]).

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет заключить, что основным недостатком существующих подходов к трактовке условий возникновения ценового сговора производителей является игнорирование различий в условиях и специфике их влияния на возникновение ценовых соглашений и согласованных действий о ценах, что не позволяет разработать действенную методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках.

Проведенное нами исследование позволило определить, что в качестве факторов, оказывающих воздействие на устойчивость сговора, как правило, выделяются [248], [253], [266], [280]: количество конкурентов, распределение их рыночных долей, барьеры входа, информационная прозрачность рынка, симметричность участников ценового соглашения по издержкам и производственным мощностям, количество рынков, на которых взаимодействуют производители, уровень процентной ставки, колебания спроса, цикличность экономики (например, в работах Ф. Шерера [122, с. 268], О. И. Спиридонова [103, с. 19], Т. А. Орлова [74, с. 16], С. В. Машкова [46, с. 66], А. А. Верещагина [17, с. 22], D. Booth [142, с. 255], C. Mason [215, с. 662], M. Levenstein [210, с. 44], C. Davidson [157; 158], N. Fabra [168, с. 69], C. Fershtman, A. Pakes [171, с. 207], B. Bernheim [139, с. 1], R. Rees [228], Y. Sannikov [235], P. Jehiel [201] и др.). Так, в работах M. Ivaldi, M. Levenstein, J. Scheikman, S. Huck, S. Davies [159]; [199]; [210]; [144, с. 371]; [198, с. 435] исследовалась зависимость вероятности возникновения и устойчивости сговора от количества его участников. Авторы показали, что сговор проще сохранить при небольшом количестве участников. В работе L. R. Stenbacka тестируется гипотеза о зависимости вероятности сговора от количества и высоты барьеров входа на рынок для новых фирм. В описанной им динамической модели показано, что, несмотря на то, что сговор возможен и при относительно незначительных барьерах (т. е. при постоянно увеличивающемся количестве фирм на рынке), стимулы к сговору растут с увеличением их числа [239, с. 147]. В статьях G. Stigler, E. Green, R. Porter, D. Abreu, S. Athey, J. Hörner затрагивалась проблема зависимости устойчивости сговора от информационной прозрачности рынка [128], [129], [133], [186], [196], [240]. Авторы подчеркивали, что отсутствие ясности относительно цен и продаж конкурентов не обязательно предотвращает сговор полностью, но делает его менее устойчивым. Работы J. Rotemberg, J. Haltiwanger, K. Bagwell, C. Gallet посвящены исследованиям устойчивости сговора в условиях цикличности спроса. Во всех работах показано, что цикличность спроса уменьшает стимулы к сговору и его участники в условиях высокого спроса (бума) пытаются отклониться от общей стратегии [134], [178], [190], [233]. Анализ устойчивости сговора в условиях асимметричности производственных мощностей посвящены работы V. Lambson, C. Mason, V. Suslow, R. Deneckere. Они отмечают, что в эмпирических играх дуополии сотрудничество более вероятно, когда игроки имеют симметричные производственные возможности [157], [206], [215], [210]). О. Compte установил, что асимметрия мощностей делает сговор неустойчивым. В то же время, когда

совокупная мощность производителей ограничена, но при этом существенно превышает емкость рынка, асимметрия способствует устойчивости сговора [152]. Попытка верифицировать гипотезу о стабильности сговора в условиях асимметричности затрат предпринималась R. Rothschild, D. Patinkin, J. Friedman, J. Miclos-Thal, S. Athey, K. Bagwell и др. [133], [134], [176], [216], [221], [234]. J. Friedman предположил, что наиболее вероятная равновесная ситуация будет та, в которой все фирмы имеют равное желание отклониться от сговора, т. е. нормы выпуска между фирмами распределены таким образом, что уравнивают желание всех олигополистов нарушить сговор. D. Collie, применив подход J. Friedman, показал, что картель, сталкивающийся с асимметрией затрат, всегда может перераспределить нормы выпуска его участников так, чтобы прибыль, получаемая каждым участником сговора, была больше, чем в условиях конкуренции, обеспечивая таким образом устойчивость сговора [150].

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет сделать вывод о том, что выбор факторов сговора ряд рассмотренных нами авторов теоретически не обосновывают, а их количественную оценку предлагают осуществлять либо экспертным путем (например, в работах А. А. Верещагина [17, с. 19], С. В. Машкова [46, с. 78] и др.), либо не делают вообще (например, в работах С. Г. Пивоваровой [81, с. 37], Л. В. Роя [93, с. 223], Г. Ф. Юсуповой [126, с. 32] и др.). При этом оценка устойчивости ценового сговора во времени в указанных работах отсутствует. Полученные результаты позволили обосновать необходимость разработки практических методик оценки факторов, оказывающих воздействие на вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора.

Борьба с ценовым сговором сопряжена со значительными трудностями, поскольку при применяемом в настоящее время подходе к доказательству сговора первостепенное значение имеют прямые (вещественные) подтверждения его существования, которые тщательно скрываются всеми участниками ценовых соглашений, а в случае согласованных действий, как правило, отсутствуют вовсе [3, с. 235]; [99, с. 29].

В этой связи важное значение имеет анализ существующих подходов к выявлению ценового сговора, целью которого является раскрытие следующих основных аспектов данных действий:

- обоснование необходимости выявления и предупреждения ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей;
- существующие методики выявления (доказательства существования) ценового сговора;

– существующие методики экономической оценки потерь (неэффективности рынков) вследствие существования сговора.

В результате проведенного нами исследования имеющих в литературе аргументов, обосновывающих необходимость выявления и предупреждения ценового сговора производителей, было установлено, что их поведение, направленное на максимизацию прибыли через координацию действий в области ценообразования, с юридической точки зрения является противозаконным, поскольку может приводить к ограничению конкуренции или ущемлению интересов других хозяйствующих субъектов, а также потребителей, а с экономической – неэффективным, поскольку наносит экономический ущерб национальной экономике, вызывая потери аллокативной, производственной и динамической эффективности рынков (И. В. Князева, К. U. Kuhn, Д. Хэй [37], [117], [205], [275]).

В этой связи в литературе представлены два подхода к выявлению и прекращению ценового сговора – юридический и экономический. Согласно обоим подходам способ выявления ценового сговора зависит от его формы: при доказательстве ценовых соглашений либо предоставляются прямые улики (объективные доказательства) их наличия (документальные свидетельства; устные договоренности, зафиксированные с помощью специальных технических средств и т. п.), либо они не считаются доказанными [1, с. 87], [116, с. 37].

Согласно юридическому подходу для признания ценовых соглашений и согласованных действий противозаконными достаточно доказать сам факт их наличия (при этом не требуется устанавливать, что они ограничивают конкуренцию и негативно влияют на экономическую эффективность [1, с. 92], [36, с. 74]). Здесь важны следующие два обстоятельства:

– вывод о наличии согласованных действий участников рынка должен являться следствием анализа и оценки совокупности косвенных доказательств, которые представляют собой информацию об изменении поведения конкурирующих на рынке субъектов хозяйствования (одинаковые или практически одинаковые цены; синхронное изменение цен; изменение цен на одинаковую величину и др.), а также установления посредством экономического анализа того факта, что каждый из участников рынка в отдельности не изменил бы свое поведение на рынке, если бы не знал, что другие участники поступят аналогичным образом [1, с. 92], [36, с. 74], [116, с. 39];

– применение нормы о коллективном доминировании (форма молчаливого сговора), т. е. такой структуры рынка, при которой сово-

купная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов превышает 50 %; в течение длительного периода относительные размеры долей рынка практически неизменны, доступ новых конкурентов на рынок затруднен; информация о ценах доступна широкому кругу лиц. Если установлено, что рынок удовлетворяет указанным критериям, то сговор признается доказанным. При этом используется презумпция, что на рынке, структура которого создает стимулы к молчаливому сговору, высокие цены могут быть только его результатом и поэтому должны признаваться незаконными [1, с. 93].

Нами определено, что достоинством юридического подхода является его объективность: действия товаропроизводителей квалифицируются как ценовой сговор при наличии объективных доказательств его существования. Недостатки подхода: во-первых, в его рамках отсутствуют методики, посредством которых осуществляется анализ цен товаропроизводителей, идентификация их ценовых стратегий, а также количественная оценка стимулов продавцов к ценовому сговору, обусловленных структурой рынка; во-вторых, признание ценового сговора противозаконным по факту его существования, т. е. отказ от обязательной количественной оценки последствий ценового сговора для общественного благосостояния может иметь своим следствием необъективность принимаемых решений о необходимости разрушения сговора (поскольку монополизированные рынки могут быть динамически эффективными, а потери общественного благосостояния в краткосрочном периоде – компенсированы его ростом в долгосрочном) и мере наказания товаропроизводителей за нарушение антимонопольного законодательства.

Экономический подход к выявлению ценового сговора производителей на товарных рынках предполагает решение трех основных задач [248], [257], [266]:

1. Оценку рыночной власти, которую производители (возможно) получили в результате согласованных действий в области ценообразования. В экономической литературе данную оценку предлагается осуществлять двумя методами: а) путем расчета показателей концентрации рынка: индексов Харфиндала–Хиршмана, Розенблюта, энтропии и др. (например, в работе Г. Л. Азоева [5, с. 38], И. В. Князевой [37, с. 74]); б) посредством определения индекса Лернера (например, в работах Л. Кабраля [33, с. 158], Р. А. Багаутдинова [6, с. 6], Ф. Шерера [122, с. 67], J. Perloff [223, с. 2], К. Elzinga [165, с. 560] и др.).

Анализ указанных методик, результаты которого представлены в табл. 1.3, а также полученные нами результаты их апробации на примере рынков продукции деревообработки Беларуси – древесностружечных плит (производители ЗАО «Пинскдрев»; ОАО «Речица-

древ»; ОАО «Мостовдрев»; ОАО «Ивацевичдрев»; ОАО «Мозырьдрев»; ОАО «Витебскдрев»), древесноволокнистых плит (ОАО «Борисовдрев»; ОАО «Борисовский ДОК»; ОАО «Витебскдрев») и фанеры (ЗАО «Пинскдрев»; ОАО «ФанДОК»; ОАО «Мостовдрев»; ОАО «Борисовдрев»; ОАО «Гомельдрев»; ОАО «Речицадрев») Беларуси (табл. 1.5) позволили выявить их следующие основные недостатки [251]:

- косвенность оценки величины рыночной власти путем расчета показателей концентрации рынка, поскольку рыночная власть отождествляется с концентрацией, что в общем случае неверно;

- наличие методологических недостатков предлагаемых для оценки уровня концентрации индексов Харфиндала–Хиршмана, Розенблюта, энтропии, коэффициентов концентрации и вариации долей рынка. Проведенный нами анализ соответствия представленных в табл. 1.3 показателей уровня концентрации требованиям универсальности, инвариантности измерения, уступки доли, монотонности, кардинальности (табл. 1.4) позволил установить, что указанным требованиям удовлетворяют только индекс энтропии и индекс Харфиндала–Хиршмана, однако указанные показатели в отечественном антимонопольном законодательстве не используются. Применение же других показателей для оценки уровня концентрации товарного рынка недопустимо;

- отсутствие рекомендаций о том, в каких случаях какой из показателей концентрации использовать. В то же время достоинством рассматриваемого метода является методическая простота и доступность исходных данных для анализа;

- необходимость оценки для определения значения рыночной власти путем расчета индекса Лернера величины предельных издержек субъектов рынка, что часто является достаточно сложной задачей. Однако неоспоримым преимуществом рассматриваемого метода является непосредственная оценка рыночной власти как способности производителя устанавливать цену на уровне, превышающем его предельные издержки;

- полученные в результате апробации рассматриваемых методик количественные показатели рыночной власти исследуемых предприятий являются противоречивыми. Так, коэффициенты концентрации и вариации долей рынка, рассчитанные для рынков фанеры и ДСП, указывают на высокий уровень концентрации названных рынков, в то время как индексы Харфиндала–Хиршмана, Розенблюта и энтропии показывают обратное. Динамика индексов энтропии, Розенблюта, Харфиндала–Хиршмана, коэффициентов концентрации и вариации долей рынка свидетельствует о росте монополизации рынков фанеры и ДСП; при этом динамика индекса Лернера показала незначительное усиление рыночной власти производителей фанеры и 17 % ее ослабление у производителей ДСП. На рынке ДСП количество участников

в исследуемом периоде сократилось с 6 до 4, что в свою очередь привело к росту симметричности рыночных долей, увеличению совокупной доли рынка исследуемых производителей и др., что должно увеличить вероятность ценового сговора, однако рассчитанные показатели этот факт не отражают.

Таблица 1.3

Сравнительная характеристика существующих методик оценки рыночной власти товаропроизводителей

Направление анализа методики	Группа методик/автор(ы) методик	
	Основанные на расчете показателей концентрации рынка – Г. Л. Азоев [5, с. 38], И. В. Князева [37, с. 74], Т. Азатбек [4, с. 23]	Основанные на определении индекса Лернера – Л. Кабраль [33, с. 158], J. Perloff [223, с. 2], K. Elzinga [165, с. 560]
1. Используемые показатели величины рыночной власти товаропроизводителей	Уровень концентрации рынка (доля рынка i -го производителя; доля продаж i -го производителя в общем объеме реализации на рынке; доля рынка, приходящаяся на i ($i = 1, \dots, n$) производителей)	Уровень превышения отпускной цены продукции над предельными издержками ее производства и реализации
2. Степень формализации предлагаемой методики (наличие формул расчета показателей уровня рыночной власти производителей)	<p>1. Индекс Харфиндала–Хиршмана определяется по формуле [37, с. 75]:</p> $D = \sum_{i=1}^n X_i^2,$ <p>где X_i – доля продаж i-го производителя в общем объеме реализации; n – количество производителей на рынке.</p> <p>2. Индекс энтропии определяется по формуле [37, с. 77]:</p> $E = \sum_{i=1}^n X_i \ln \frac{1}{X_i}.$ <p>3. Индекс Розенблюта определяется по формуле [37, с. 77]:</p> $E_R = 1 / \left(2 \sum_{i=1}^n R_i X_i \right) - 1,$ <p>где R_i – ранг фирмы на рынке (самая крупная фирма имеет ранг 1).</p> <p>4. Коэффициент вариации долей рынка определяется по формуле [37, с. 78]:</p> $V = \sigma / \bar{q} \cdot 100,$ <p>где σ – среднеквадратическое отклонение долей рынка; \bar{q} – среднее арифметическое долей фирм в отраслевом объеме продаж</p>	<p>Индекс Лернера определяется по формуле [223, с. 2]:</p> $L = \frac{P_i - MC_i}{P_i},$ <p>где P_i – отпускная цена i-го товаропроизводителя; MC_i – предельные издержки i-го товаропроизводителя</p>

Направление анализа методики	Группа методик/автор(ы) методик	
	Основанные на расчете показателей концентрации рынка – Г. Л. Азоев [5, с. 38], И. В. Князева [37, с. 74], Т. Азатбек [4, с. 23]	Основанные на определении индекса Лернера – Л. Кабраль [33, с. 158], J. Perloff [223, с. 2], K. Elzinga [165, с. 560]
3. Наличие возможности непосредственной оценки величины рыночной власти производителей	Величина рыночной власти оценивается косвенно через концентрацию рынка	Величина рыночной власти оценивается непосредственно

Примечание. Разработано авторами на основе работ [5, с. 38], [6, с. 6], [33, с. 158], [37, с. 74], [165, с. 560], [223, с. 2].

Таблица 1.4

**Соответствие показателей концентрации рынка
необходимым требованиям**

Вид показателя уровня концентрации	Требования к показателю				
	Универсальность ¹	Инвариантность изменения ²	Уступка доли ³	Монотонность ⁴	Кардинальность ⁵
Индекс Харфиндала–Хиршмана D	+	+	+	+	+
Коэффициент концентрации K	+	+	–	–	–
Индекс энтропии E	+	+	+	+	+
Индекс Розенблюта E_R	+	+	+	+	–
Коэффициент вариации долей рынка V	+	+	–	–	–

Примечания:

¹ Применимость для любого товарного рынка, товаропроизводителя и т. п.

² Независимость от единиц измерения объемов реализации, издержек и т. д.

³ Уровень концентрации должен снижаться при увеличении доли рынка одного субъекта хозяйствования за счет доли другого.

⁴ Рост уровня концентрации при увеличении числа товаропроизводителей с равными долями рынка.

⁵ При делении товарного рынка между k товаропроизводителями с равными долями уровень концентрации возрастает в k раз.

⁶ Разработано авторами на основе работы [11, с. 77].

Динамика индексов Харфиндала–Хиршмана, Розенблюта, энтропии и коэффициента концентрации по рынку ДВП указывает на рост его монополизации в исследуемом периоде, а индекса Лернера – на 10 % ослабление рыночной власти производителей ДВП. Кроме

того, в 2007 г. на всех исследуемых рынках, а в 2010 г. на рынке фанеры, рост прибыльности не сопровождался ростом уровня концентрации. Такая ситуация не позволяет сделать однозначный вывод об отсутствии ценового сговора между производителями.

Таблица 1.5

Результаты апробации существующих методик оценки рыночной власти производителей

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Индекс Харфиндала–Хиршмана	0,222	0,220	0,213	0,240	0,239	0,221	0,219	0,213	0,240	0,240	0,417	0,403	0,393	0,507	0,519
Коэффициент концентрации	0,841	0,848	0,844	0,865	0,850	0,841	0,848	0,844	0,865	0,850	0,856	0,850	0,851	0,986	0,986
Индекс энтропии	1,638	1,633	1,648	1,584	1,595	1,638	1,633	1,648	1,584	1,595	0,971	0,988	1,000	0,736	0,674
Индекс Розенблюта	0,239	0,228	0,236	0,259	0,254	0,250	0,245	0,236	0,316	0,350	0,457	0,444	0,433	0,544	0,554
Коэффициент вариации долей рынка	0,633	0,617	0,577	0,728	0,720	0,633	0,617	0,577	0,728	0,720	0,612	0,562	0,520	0,884	0,275
Индекс Лернера	0,225	0,290	0,262	0,200	0,263	0,336	0,347	0,287	0,168	0,167	0,442	0,450	0,447	0,337	0,308

Примечания:

1. Коэффициент концентрации для рынков фанеры и ДСП рассчитан по четырем крупнейшим производителям (C_4) – ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Мостовдрев», ОАО «ФанДОК», ОАО «Гомельдрев» и ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Речицадрев», ОАО «Витебскдрев», ОАО «Ивацевичдрев», соответственно; для рынка ДВП – по двум (C_2) – ОАО «Борисовский ДОК» и ОАО «Витебскдрев».

2. Индекс Лернера является средневзвешенным по долям рынка предприятий.

3. Рассчитано авторами на основе статистической отчетности деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь и работ [5, с. 38], [37, с. 74], [6, с. 6], [223, с. 2], [165, с. 560].

2. Определение факта наличия ценового сговора. Установлено, что в экономической литературе содержится ряд методических подходов к решению данной задачи, которые нами классифицированы на пять основных групп [3]:

– основанные на выявлении фактов проведения сделок купли-продажи по монопольно высоким (низким) ценам путем их сопостав-

ления с различными эталонами – данными о динамике средней цены (рентабельности) продаж для всего исследуемого товарного рынка (иных рынков), аналогичных исследуемому и т. п., а также на анализе динамики изменения цен и их структуры для каждого хозяйствующего субъекта, включенного в группу доминирующих на исследуемом рынке – методика П. В. Кутилова [42, с. 90], [43, с.14];

– основанные на оценке интенсивности ценовой конкуренции на товарных рынках – методики Т. Азатбека [4, с. 23], Т. А. Орловой [74, с. 16], Д. В. Осипова [75, с. 13];

– основанные на построении экономико-математических моделей поведения олигополистов в условиях сговора и тестировании их адекватности на реальных рыночных данных – методики J. Baker, T. Bresnahan [136], R. Porter [225] и др.;

– основанные на тестировании гипотезы о различиях в поведении производителей, согласовывавших свои действия, и производителей, принимающих решения об уровнях цен независимо, исходя из уже имеющихся данных о раскрытом ранее ценовом сговоре – методики R. Porter [226], R. F. Lanzillotti [207]. В то же время названными авторами не указывается, каким образом был установлен факт наличия согласованных действий в прошлых периодах и какие показатели об этом свидетельствуют;

– основанные на идентификации деятельности, которая тесно коррелирована со сговором и имеет относительно низкую вероятность появления в его отсутствие. В качестве такой деятельности может выступать обмен информацией между фирмами («communication»), интенсивность которого во время сговора усиливается – методики K. Kuhn [205, с. 173], J. Van Huyck [245], M. P. Doyle [163]. Достоинством данных методик является возможность предоставления объективных доказательств сговора; недостатком – низкая эффективность для случаев, когда фирмы вступают в молчаливый сговор.

Анализ названных методик, результаты которого представлены в табл. 1.6, а также полученных нами результатов их апробации на примере рынков фанеры, ДВП и ДСП Беларуси (табл. 1.7), позволил определить, что [251]:

– основными недостатками методик, основанных на выявлении фактов проведения сделок купли-продажи по монополюно высоким (низким) ценам путем их сопоставления с различными эталонами (методика П. В. Кутилова), являются: а) сложность сбора необходимой для анализа информации; б) методика требует отсутствия дифференциации продукции, что в рыночных условиях наблюдается редко;

в) при значительной рыночной доле хозяйствующих субъектов, вступивших в сговор, средние цены их продаж будут незначительно отличаться от средних цен для рынка в целом, т. е. проведенные в соответствии с методикой расчеты будут давать некорректные результаты; г) монопольно высокий уровень цен может быть результатом не только сговора товаропроизводителей, но и следствием внедрения инноваций, наличия патентов, естественной монополии и др., т. е. действий и условий, не подпадающих под антимонопольное регулирование. В этой связи нами сделан вывод, что при выявлении сговора необходимо анализировать не уровень цен, а их динамику и синхронность изменения всеми производителями на исследуемом рынке. По итогам апробации методики П. В. Кутилова нами также были получены противоречивые результаты, согласно которым на одном и том же рынке (фанера, ДСП) рассматриваемые предприятия одновременно имеют монопольно высокие, низкие и средние цены, что в реальности невозможно и противоречит результатам расчета индекса Лернера (этот показатель для всех предприятий примерно одинаков); уровень цен производителей ДВП в исследуемом периоде был монопольно низким, при этом их цены превышали предельные издержки в среднем на 45 % (табл. 1.5);

– в методиках Т. А. Орловой [74, с. 16], Д. В. Осипова [75, с. 13] вывод о наличии (отсутствии) сговора производителей делается только на основании результатов анализа симметричности рыночных долей (интенсивность конкуренции согласно методике максимальна при равенстве долей рынка конкурентов). Нами установлено, что авторы не учли возможность наличия в отрасли лидера и аутсайдеров (в этом случае полученные в результате апробации значения интенсивности конкуренции являются некорректными); а также то, что равенство долей рынка на протяжении длительного периода времени может быть следствием явного сговора (в рамках которого эти рыночные доли были распределены);

– основными недостатками подхода, основанного на построении экономико-математических моделей поведения производителей в условиях сговора, являются: а) необходимость определения функций спроса и издержек (которые неизвестны априори), что представляет собой достаточно сложную задачу; б) даже небольшие погрешности или изменения в спецификации эконометрической модели могут оказать сильное влияние на достоверность полученных результатов. Так, например, R. Porter [225] и G. Ellison [164] тестировали свои модели на одних и тех же исходных данных и пришли к абсолютно противо-

положительным выводам – R. Porter объяснил сложившийся на рынке уровень цен взаимодействием исследуемых фирм по Курно, G. Ellison – сговором (К. Kuhn [205, с. 176]).

3. Оценка условий, определяющих вероятность возникновения и существования ценового сговора товаропроизводителей. Установлено, что в литературе в качестве показателей, посредством которых осуществляется оценка названных условий, используются [250], [251], [280], [281]:

– характеристики рынка (высота барьеров входа; стабильность состава участников рынка в течение длительного времени; стандартизованность продукта со стабильными характеристиками и технологиями производства); характеристики положения хозяйствующих субъектов на рынке (величина и стабильность суммарной рыночной доли участников согласованных действий; равномерность распределения рынка между продавцами); характеристики поведения хозяйствующих субъектов (участники рынка должны сознательно согласовывать свои действия; согласованные действия должны оказывать существенное влияние на поведение участников рынка, а модель согласованных действий – отличаться от обычного учета цен других продавцов при назначении собственных); характеристики влияния поведения хозяйствующих субъектов на параметры равновесия на рынке (результат согласованных действий должен заметно отличаться от параметров равновесия на сопоставимом конкурентном рынке; причинно-следственная связь между согласованными действиями и изменением параметров рынка должна быть доказана) – методика С. Авдашевой [1, с. 100];

– количество предприятий в отрасли; разница в объемах выпуска продукции и долях рынка производителей; величина совместной доли рынка; различия в качестве товара; уровень износа основных средств; степень контроля над предприятиями со стороны заинтересованных лиц; взаимозаменяемость продукции; использование единой дилерской сети; реализация совместных проектов; участие в ассоциациях – методики С. В. Машкова, З. В. Брагина [46, с. 78], А. А. Верещагина [17, с. 19].

Сравнительная характеристика существующих методик выявления ценового сговора производителей

Направление анализа методики	Группа методик/Автор(ы) методик				
	Основанные на сопоставлении отпускных цен производителей с ценой-эталоном – методика П. В. Кутилова [42, с. 90], [43, с. 14]	Основанные на оценке интенсивности ценовой конкуренции на товарных рынках – методики Т. А. Орловой [74, с. 16], Д. В. Осипова [75, с. 13]	Основанные на построении эконометрических моделей – методики J. Baker [136], G. Ellison [164], R. Porter [225]	Основанные на тестировании гипотезы о различиях в поведении производителей, исходя из уже имеющихся данных о раскрытом ранее ценовом сговоре – методики R. Porter [226], R. F. Lanzillotti [207])	Основанные на идентификации деятельности, которая тесно коррелирована со сговором – методики K. Kuhn [205], J. Van Huyck [245], M. P. Doyle [163]
1. Используемые показатели, указывающие на ценовой сговор товаропроизводителей	1. Уровень отпускных цен товаропроизводителей. 2. Уровень рентабельности реализованной продукции	1. Симметричность рыночных долей товаропроизводителей. 2. Интенсивность конкуренции на рынке	1. Среднеотраслевой уровень отпускных цен. 2. Отраслевой объем продаж	1. Среднеотраслевой уровень отпускных цен. 2. Отраслевой объем продаж	1. Частота взаимодействия исследуемых предприятий. 2. Частота корректировки цен исследуемыми предприятиями и т. п.

Направление анализа методики	Группа методик/Автор(ы) методик				
	Основанные на сопоставлении отпускных цен производителей с ценой-эталонном – методика П. В. Кутилова [42, с. 90], [43, с. 14]	Основанные на оценке интенсивности ценовой конкуренции на товарных рынках – методики Т. А. Орловой [74, с. 16], Д. В. Осипова [75, с. 13]	Основанные на построении эконометрических моделей – методики J. Baker [136], G. Ellison [164], R. Porter [225]	Основанные на тестировании гипотезы о различиях в поведении производителей, исходя из уже имеющихся данных о раскрытом ранее ценовом сговоре – методики R. Porter [226], R. F. Lanzillotti [207])	Основанные на идентификации деятельности, которая тесно коррелирована со сговором – методики K. Kuhn [205], J. Van Huyck [245], M. P. Doyle [163]
2. Степень формализации предлагаемой методики	<p>1. Средняя за рассматриваемый период цена продаж i-го товаропроизводителя (M_i^{cp}):</p> $M_i^{cp} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \Pi_i^t,$ <p>где Π_i^t – отпускная цена i-го товаропроизводителя в периоде t.</p> <p>2. Среднее за рассматриваемый период значение средних цен (M_0^{cp}) на исследуемом рынке:</p> $M_0^{cp} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \Pi_0^t,$ <p>где Π_0^t – средняя отпускная цена на исследуемом рынке в периоде t.</p> <p>В качестве интегрального показателя используется величина среднеквадратичного отклонения средних цен (δ_0):</p> $\delta_0 = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{t=1}^n (\Pi_0^t - M_0^{cp})^2}, \quad M_0^{cp} - M_i^{cp} \leq \delta_0.$ <p>Если неравенство не соблюдается, то делается вывод о монопольно высоких (низких) ценах</p>			<p>1. Коэффициент интенсивности конкуренции (I_r):</p> $I_r = 1 / (2 \sum (i * D_i) - 1),$ <p>где D_i – доля рынка i-го товаропроизводителя.</p> <p>2. Коэффициент интенсивности конкуренции на рассматриваемом товарном рынке, измеренный на основе оценки степени сходства долей конкурентов (U_D):</p> $U_D = 1 / \sqrt{\frac{1}{n} \sum (D_i - D_{cp})^2 / D_{cp}},$ <p>где n – количество предприятий на рассматриваемом товарном рынке; D_{cp} – среднее арифметическое значение D_i</p>	Показатели определяются методом эконометрического моделирования

Примечание. Разработано авторами на основе работ [42, с. 90], [43, с.14], [74, с. 16], [75, с. 13], [136], [163], [164], [205], [226], [245].

Таблица 1.7

**Результаты апробации существующих методик выявления
ценового сговора производителей**

Показатель		Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
		2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Уровень цен (мв – моно- польно вы- сокий; мн – монополюно низкий; н – в пределах средних цен) (по методи- ке П. В. Ку- тилова)	П	мв	н	н	н	н	н	н	н	н	н	–	–	–	–	–
	Ф	н	мв	н	н	н	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	М	мв	мв	мв	мв	мв	н	н	мв	–	–	–	–	–	–	–
	Б	мн	мн	мн	мн	мн	–	–	–	–	–	мн	мн	мн	мн	–
	Г	мн	н	н	н	н	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
	Р	н	н	н	н	н	н	мн	мн	н	мн	–	–	–	–	–
	В	–	–	–	–	–	н	н	н	н	н	мн	мн	мн	мн	мн
	И	–	–	–	–	–	н	н	мв	мв	н	–	–	–	–	–
	МР	–	–	–	–	–	н	н	мн	мн	–	–	–	–	–	–
БД	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	мн	мн	мн	мн	мн	
Коэффициент интенсивности конкуренции (по методике Т. А. Орловой)		0,42	0,44	0,47	0,34	0,34	0,41	0,43	0,51	0,52	0,48	0,50	0,54	0,58	0,34	0,29

Примечания:

1. П – ЗАО «Пинскдрев»; Ф – ОАО «ФандОК»; М – ОАО «Мостовдрев»; Б – ОАО «Борисовдрев»; Г – ОАО «Гомельдрев»; Р – ОАО «Речицадрев»; В – ОАО «Витебскдрев»; И – ОАО «Ивацевичдрев»; МР – ОАО «Мозырьдрев»; БД – ОАО «Борисовский ДОК»; «–» – предприятие на рынке не представлено.

2. Рассчитано авторами на основе статистической отчетности деревообрабатывающих предприятий Беларуси и методик Т. А. Орловой, П. В. Кутилова [74, с. 16], [42, с. 90], [43, с. 14].

Сравнительная характеристика существующих методик оценки условий, определяющих вероятность возникновения и существования ценового сговора товаропроизводителей

Направление анализа методики	Автор(ы) методик		
	С. Авдашева [1, с. 100]	С. В. Машков, З. В. Брагин [46, с. 78]	А. А. Верещагин [17, с. 19]
1. Используемые показатели, указывающие на возможность ценового сговора товаропроизводителей	1. Параметры равновесия на исследуемом и сопоставимом конкурентом рынках. 2. Высота барьеров входа. 3. Состав участников (количество, рыночные доли и др.)	1. Количество предприятий в отрасли. 2. Объемы выпуска и доли рынка производителей. 3. Взаимозаменяемость и дифференцированность продукции и др.	1. Количество фирм на рынке. 2. Количество крупных фирм на рынке. 3. Общая доля рынка крупных фирм. 4. Барьеры входа. 5. Жизненный цикл отрасли и др.
2. Степень формализации предлагаемой методики	Порядок расчета используемых показателей отсутствует	Порядок расчета используемых показателей не формализован. Оценку склонности товаропроизводителей к сговору предлагается определять экспертным путем	Порядок расчета используемых показателей не формализован. Оценку склонности товаропроизводителей к сговору предлагается определять экспертным путем

Направление анализа методики	Автор(ы) методик		
	С. Авдашева [1, с. 100]	С. В. Машков, З. В. Брагин [46, с. 78]	А. А. Верещагин [17, с. 19]
3. Наличие/отсутствие интегрального показателя вероятности сговора товаропроизводителей и способ его определения	Интегральный показатель вероятности сговора товаропроизводителей не рассчитывается	<p>Предрасположенность производителей к согласованным действиям оценивается при помощи показателя</p> $P_c = \frac{\sum_{i=1}^{12} (b_{ij} P_i)}{K_p},$ <p>где i – оцениваемый критерий; j – интервал, соответствующий i-му критерию; b_{ij} – балльная оценка, соответствующая j-му интервалу i-го критерия; P_i – полезность i-го критерия; $1 \leq P_c \leq 10$; K_p – поправочный коэффициент:</p> $K_p = \frac{\sum_{i=1}^{12} (b_{ij \max} P_i)}{10},$ <p>где $b_{ij \max}$ – максимальное балльное значение для i-го критерия</p>	<p>Предрасположенность производителей к согласованным действиям оценивается при помощи показателя</p> $P_c = \sum_{i=1}^8 b_i,$ <p>где i – оцениваемый критерий; b_i – балльная оценка i-го критерия</p>

Примечание. Разработано авторами на основе работ [1, с. 100], [17, с. 19], [46, с. 78].

Таблица 1.9

**Результаты апробации существующих методик оценки условий,
определяющих вероятность возникновения и существования
ценового сговора товаропроизводителей**

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Пинскдрев/ Борисовдрев	4,64	4,64	4,64	4,64	4,64	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Гомельдрев	5,08	5,08	5,08	5,08	5,08	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Мостовдрев	5,21	5,21	5,21	5,21	5,21	5,08	5,08	5,08	4,64	–	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Речицдрев	5,08	5,08	5,08	5,08	5,08	5,52	5,52	5,52	5,21	5,40	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ ФанДОК	5,08	5,08	5,08	5,08	5,08	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Витебскдрев	–	–	–	–	–	5,08	5,08	5,08	5,21	5,40	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Ивацевич- древ	–	–	–	–	–	4,70	4,70	5,08	4,64	4,83	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Мозырьдрев	–	–	–	–	–	4,70	5,08	5,08	4,64	–	–	–	–	–	–
Борисовс. ДОК/Борисов- древ	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	4,34	4,34	4,34	–	–
Борисовс. ДОК/Витебск- древ	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	4,91	4,91	4,91	5,09	5,11

Примечание. Расчеты авторов на основе статистической отчетности деревообрабатывающих предприятий Беларуси и методики С. В. Машкова, З. В. Брагина [46, с. 78].

Анализ указанных методик, результаты которого представлены в табл. 1.8, а также полученных нами результатов их апробации на примере рынков фанеры, ДВП и ДСП Беларуси (табл. 1.9), позволил сделать следующие выводы [251]:

– несмотря на то, что в большинстве рассмотренных методик показатели, посредством которых предлагается оценивать вероятность возникновения и существования сговора товаропроизводителей, совпадают (количество производителей, их рыночные доли, высота барьеров входа на рынок и др.), принцип их выделения авторами не обосновывается и не указывается (за исключением методики С. Авдашевой [1, с. 100]);

– в большинстве методик количественная оценка показателей вероятности существования сговора товаропроизводителей, осуществляется либо экспертным путем (например, в работе А. Верещагина [17, с. 19]), что вносит субъективизм в полученные результаты, либо отсутствует вовсе (например, в работах, С. Г. Пивоваровой [81, с. 37], Л. В. Роя [93, с. 223]), либо предполагает одновременный анализ ценового поведения только двух товаропроизводителей, что значительно сужает область их применения и повышает трудоемкость исследования (например, в работах С. В. Машкова, З. В. Брагина [46, с. 78]);

– предлагаемые С. В. Машковым, З. В. Брагиным шкалы оценки рассматриваемых показателей вероятности сговора товаропроизводителей теоретически не обосновываются, что может приводить к противоречивым выводам. Так, на рынке ДСП количество участников за исследуемый период сократилось с 6 до 4, повысилась симметричность их рыночных долей, увеличился объем совместной доли рынка, что согласно предлагаемой методике должно существенно увеличить вероятность сговора товаропроизводителей. Однако полученные нами результаты апробации данной методики этот факт не отражают: показатель предрасположенности производителей к согласованным действиям до сокращения количества товаропроизводителей находился в диапазоне от 4,70 до 5,52, после – от 4,83 до 5,40 (из 10 возможных согласно рассматриваемой методике) (табл. 1.9). Рынок ДВП в 2009–2010 гг. был представлен двумя симметричными по долям рынка производителями, предлагающими взаимозаменяемую продукцию и т. п., т. е. имели место условия, указывающие на высокую вероятность возникновения и существования ценового сговора. Кроме этого, отпускные цены производителей ДВП в среднем на 45 % превышали их предельные издержки (табл. 1.5). В то же время результаты, полученные в ходе апробации методики С. В. Машкова, З. В. Брагина, высокую вероятность ценового сговора товаропроизводителей не показали, поскольку показатель предрасположенности исследуемых производителей к согласованным действиям находился в пределах от 4,34 до 5,11. Аналогичные рынку ДВП количественные результаты были получены и для рынка фанеры, несмотря на то, что последний в исследуемом периоде был представлен шестью несимметричными по долям рынка и производственным мощностям производителями, рыночная власть которых, оцененная по индексу Лернера, вдвое меньше аналогичного показателя по рынку ДВП. В работе А. А. Верещагина шкалы оценки рассматриваемых критериев вообще отсутствуют, что не позволяет использовать предложенную методику на практике;

– рассматриваемые методики имеют низкую эффективность выявления сговора, так как анализ предлагаемых показателей не позволяет установить факт сговора, а лишь дает возможность выдвинуть гипотезу о возможном его существовании.

Таким образом, нами установлено, что имеющиеся в литературе методики выявления сговора и оценки вероятности его возникновения имеют ряд существенных недостатков: а) невозможность получения на основе предлагаемых в методиках показателей (коэффициент концентрации, индекс энтропии, индекс Харфиндала–Хиршмана, количество предприятий в отрасли, объемы выпуска и доли рынка производителей, высота барьеров входа и др.) однозначного вывода о наличии согласованных действий о ценах товаропроизводителей, а также оценки последствий ценового сговора, что снижает объективность принимаемых решений о необходимости его разрушения и мере наказания товаропроизводителей за нарушение антимонопольного законодательства; б) экспертный метод определения целого ряда используемых показателей (например, в работах А. А. Верещагина, С. В. Машкова, З. В. Брагина, С. Г. Пивоваровой и др.), приводящий к субъективизму получаемых результатов; в) определение в большинстве случаев наличия сговора только на основе результатов анализа уровня концентрации рынка, что может приводить к ошибочным выводам вследствие игнорирования возможного распределения рыночных долей, наличия лидера рынка и т. д.; г) ограниченность области применения большинства методик, разработанных для дуополистических рынков (например, в работах М. Ivaldi, С. Б. Авдашевой, С. В. Машкова, Т. А. Орловой, П. В. Кутилова и др.); д) отсутствие методик оценки последствий ценового сговора для эффективности отрасли и национальной экономики. Определено, что указанные недостатки не позволяют устанавливать факты соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, определять уровень возникающей при этом монополизации товарных рынков, обоснованно принимать решения о необходимости пресечения соглашений и согласованных действий о ценах на товарных рынках, определять вероятность их возникновения, разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий товаропроизводителей.

Проведенный нами комплексный анализ существующих подходов к трактовке сущности и выявлению антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах позволяет сделать следующие выводы:

1. Установлено, что ценовой сговор необходимо рассматривать не только с позиции нарушения антимонопольного законодательства, но и с точки зрения влияния на эффективность функционирования национальной экономики. Новизна полученных результатов заключается, *во-первых*, в установлении того, что сговор представляет собой не только юридическую категорию, обозначающую противоречащие антимонопольному законодательству, обусловленные взаимным волеизъявлением сторон, достигнутые в любой форме между хозяйствующими субъектами договоренности о координации цен, которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции на соответствующем товарном рынке, но также и экономическую категорию, обозначающую решение субъектов хозяйствования координировать свои действия на рынке для усиления рыночной власти, позволяющей каждому участнику сговора получать прибыль большую, чем в его отсутствие; *во-вторых*, в обосновании того, что выявление ценового сговора субъектов хозяйствования должно базироваться не только на его юридических признаках (вступление хозяйствующих субъектов в объединения или их создание, имеющие своей целью или результатом необоснованное изменение уровня цен) и быть направлено на поиск прямых (документальных подтверждений и т. д.) доказательств его существования, но и на результатах анализа экономических признаков ценового сговора, таких как условия его возникновения и факторы устойчивости, рыночная власть товаропроизводителей, потери общественного благосостояния от монополизации рынка, анализ которых в настоящее время, равно как и количественная оценка, либо носит поверхностный характер, либо не осуществляется вовсе, что существенно снижает эффективность работы антимонопольных органов.

2. Определено, что пресечение и недопущение сговора товаропроизводителей на рынке с экономической точки зрения представляет собой сложную задачу. Новизна полученных результатов состоит, *во-первых*, в установлении того, что признание сговора противозаконным по факту его существования может иметь своим следствием необъективность принимаемых решений о необходимости его разрушения и мере наказания товаропроизводителей за нарушение антимонопольного законодательства, поскольку монопольная прибыль, получаемая участниками ценового сговора, дает им возможность финансировать разработку и внедрение инноваций и, таким образом, увеличивать общественное благосостояние в долгосрочном периоде,

компенсируя потери статической эффективности в краткосрочном; *во-вторых*, в обосновании того, что показателями статической эффективности являются потери общественного благосостояния в результате неэффективного распределения ресурсов, а потери динамической эффективности от монополизации рынка должны оцениваться косвенно – путем определения стимулов его участников к внедрению инноваций на основе использования полученной монопольной прибыли; *в-третьих*, в обосновании необходимости количественной оценки последствий ценового сговора для национальной экономики, а также разработки количественных интегральных показателей величины статической и динамической эффективности соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, методики их оценки и количественных показателей, оценивающих стимулы участников сговора внедрять инновации.

3. Установлено, что использование имеющихся в настоящее время методик выявления (доказательства) ценового сговора товаропроизводителей не позволяет установить факт его наличия. Новизна полученных результатов заключается в определении недостатков указанных методик, состоящих в отсутствии показателей, однозначно указывающих на ценовой сговор товаропроизводителей; применении экспертных методов определения целого ряда используемых показателей; определении в большинстве случаев факта наличия ценового сговора только на основе результатов анализа уровня концентрации или уровня цен и др. Это позволило обосновать необходимость разработки методики доказательства соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, заключающейся в отличие от существующих в последовательном осуществлении оценки рыночной власти производителей и установлении факта согласования ими отпускных цен на основе анализа динамики и синхронности их изменения во времени всеми участниками на исследуемом товарном рынке.

Определено, что применение в работе антимонопольных органов предлагаемых в литературе факторов, характеризующих вероятность возникновения сговора и его устойчивость во времени, затруднительно, что связано с отсутствием теоретического обоснования влияния предлагаемых факторов на возникновение и устойчивость сговора, широким применением экспертных методов оценки используемых показателей величины факторов, ограниченностью области применения большинства методик дуопольными рынками, отсутствием полного перечня факторов, способствующих возникновению и жизнеспособности ценового сговора, а также практических рекомен-

даций о том, каким образом воздействуя на предложенные факторы, можно его разрушить или предупредить возникновение. Полученные результаты позволили обосновать необходимость разработки теоретических моделей, описывающих влияние различных факторов на вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора. Это даст возможность органам антимонопольного регулирования определять вероятность возникновения соглашений и согласованных действий о ценах на товарных рынках, принимать решение о необходимости их пресечения на основе прогнозирования устойчивости во времени.

Таким образом, проведенное нами исследование выявило объективную необходимость комплексного теоретического обоснования экономической сущности ценового сговора, а также разработки теоретических моделей влияния внешних и внутренних факторов на вероятность его возникновения и устойчивость во времени.

1.2. Экономическая сущность антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Теоретической базой исследования экономической сущности ценового сговора товаропроизводителей явились полученные нами результаты анализа существующих подходов к трактовке экономических и юридических аспектов антиконкурентного ценообразования субъектов хозяйствования, а также труды отечественных и зарубежных ученых и специалистов, посвященные анализу структуры рынка (С. Авдашева, Дж. Гибсон, Л. Кабраль, М. Кац, Н. Розанова, Л. Рой, Ж. Тироль, Д. Хэй, М. Шерер и др. [1], [2], [3], [22], [33], [34], [92], [93], [111], [117], [122]), теории олигополии, теории игр, теории сговора (Х. Р. Вэриан, Дж. Стиглер, Л. С. Тарасевич, М. Ivaldi, L. Telser, M. Damgaard, J. Friedman, A. Perea, H. Peters, C. Engel, L. Cabral, S. Feuerstein и др. [21], [109], [146], [156], [166], [172], [173], [176], [199], [222], [240], [244]), теории стратегического взаимодействия субъектов рынка (J. N. Liang, K. Okuguchi, N. Giocoli, R. P. Rogers, M. Pfaffermayer, F. Gollop, G. Iwata, M. Roberts и др. [181], [183], [185], [200], [211], [218], [224], [229], [230]).

Проведенное нами исследование позволило установить, что ценовой сговор является одной из форм проявления монополистической деятельности субъектов хозяйствования на товарных рынках и в зависимости от состава участников может быть горизонтальным или вертикальным.

В качестве субъектов горизонтального сговора о ценах выступают товаропроизводители, функционирующие на одном уровне це-

почки создания добавленной стоимости, преимущественно взаимодействующие на рынках, имеющих олигополистическую структуру⁵; вертикального – субъекты хозяйствования, функционирующие на разных этапах названной цепи, как правило, это производители и сбытовые организации⁶.

Разработка действенной методической базы выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей обуславливает необходимость рассматривать «ценовые соглашения» и «согласованные действия о ценах» как отдельные экономические категории и отличать их от других типов сговора. В этой связи нами определено, что [250], [290]:

– ценовые соглашения (явный сговор) – предшествующая совершению каких-либо экономических операций (реализации продукции; участию на аукционах, торгах и др.), не оглашаемая письменная и(или) устная договоренность нескольких участников о ценах и(или) условиях, влияющих на их установление (применение единообразного прейскуранта, использование специфических методов бухгалтерского учета и расчета себестоимости и др.), а также условиях (способах) поддержания цен, критериях мониторинга и последствиях нарушения участниками указанной договоренности;

– согласованные действия (молчаливый сговор) – координация ценовых решений по каким-либо экономическим операциям (реализации продукции; участию на аукционах, торгах и др.) участниками таких операций (одним и более) при отсутствии какой-либо договоренности между ними.

Таким образом, принципиальными отличиями согласованных действий от ценовых соглашений являются: а) параллельное изменение цен при отсутствии явного договора между участниками рынка (не основанное на взаимных договоренностях); б) отсутствие правового обязывающего действия; базирование на самостоятельном решении субъектов хозяйствования координировать свои действия с действиями конкурентов; в) косвенность признаков, являющихся основными доказательствами наличия согласованных действий, выявление которых требует проведения дополнительного экономического анализа.

Объектами ценовых соглашений являются [290]:

⁵ Поскольку именно олигополистическая структура рынка приводит к взаимозависимости маркетинговых стратегий его участников и создает необходимые условия для возникновения сговора.

⁶ В представленной работе исследуется горизонтальный ценовой сговор.

– уровень цен на продукцию. В этом случае необходимо выделять соглашения о повышении цен; соглашения о поддержании фиксированной пропорции между ценами на конкурирующие, но неидентичные товары; соглашения о соблюдении публично заявленных цен; соглашения об использовании единой цены как исходной точки на переговорах и др.;

– условия, влияющие на установление и поддержание цен. Здесь выделяют: соглашения о стандартной формуле для расчета цен; соглашения об условиях кредитования покупателей; соглашения об обязательном уведомлении всех их участников о планах снижения цен; соглашения о сокращении объемов выпуска; соглашения о распределении рынков сбыта; соглашения об обмене информацией о ценах и объемах выпуска; соглашения о стандартизации продукции; соглашения о создании отраслевых ассоциаций, выполняющих роль координатора общей ценовой политики и др.

Объектом согласованных действий является только уровень цен на продукцию участников сговора.

В результате проведенного нами исследования определено, что существуют следующие причины возникновения ценовых соглашений [250]:

– снижение фактической и потенциальной прибыльности деятельности субъектов хозяйствования вследствие обострения конкурентной борьбы на товарных рынках, связанное с действиями прямых и(или) потенциальных конкурентов, покупателей, производителей товаров-заменителей и поставщиков;

– невозможность достижения преследуемых целей деятельности посредством поддержания молчаливого сговора по причине отсутствия необходимых условий для его возникновения и устойчивости во времени.

В то же время причинами возникновения согласованных действий о ценах являются:

– разрушение (пресечение), невозможность или отсутствие необходимости установления явного сговора;

– сложность доказательства и пресечения антимонопольными органами неявного сговора.

Таким образом, сделан вывод, что сговор, являясь одним из наиболее привлекательных для субъектов рынка способов максимизации прибыли, возникает всегда, когда для этого имеются необходимые экономические и институциональные (несовершенство антимонопольного законодательства и др.) условия.

Установлено, что в зависимости от причин возникновения ценовой сговор товаропроизводителей призван обеспечивать достижение ими целей функционирования на рынке, представленных в табл. 1.10 [275]. Достижение целей сговора осуществляется путем применения различных методов его установления и поддержания, характеристика которых представлена в табл. 1.11 [290].

Таблица 1.10

Характеристика целей ценового сговора товаропроизводителей

Форма ценового сговора	Цель ценового сговора	Способ достижения цели	Последствия ценового сговора
Явный, молчаливый	Максимизация прибыли	Установление и поддержание монопольно высоких цен (или цен, существенно превышающих предельные издержки)	1. Ограничение конкуренции. 2. Потери аллокативной и производственной эффективности отрасли.
Явный	Ограничение доступа на рынок потенциальных конкурентов	Установление монопольно низких цен	3. Изменение динамической эффективности отрасли

Примечание. Разработано авторами.

Таблица 1.11

Методы установления и поддержания ценового сговора товаропроизводителей

Форма ценового сговора	Методы установления и поддержания ценового сговора
Явный	<ul style="list-style-type: none"> – путем реализации письменной или устной договоренности об изменении уровня цен и(или) условий, влияющих на их установление и поддержание, а также мониторинга за соблюдением условий соглашения; – регламентацией процедуры изменения цены путем определения порядка «ценового лидерства» на рынке, проведения акций, применения скидок; – через компенсационные платежи, которые позволяют субъектам хозяйствования увеличить отраслевую прибыль, направляя большую часть производства участнику с более низкими издержками и не побуждая участников сговора с высокими издержками отклоняться от общей стратегии ценообразования; – через прием уступок («принцип наибольшего благоприятствования»; «принцип базовой цены») [37, с. 293]; – через трансферты между участниками сговора; – путем институционализации сговора – создание ассоциаций производителей и т. п. [174]

Форма ценового сговора	Методы установления и поддержания ценового сговора
Молчаливый	– путем раскрытия информации о ценах (обмен информацией о фактическом уровне цен и направлениях их изменения), которая позволяет обеспечить информационную прозрачность рынка для участников сговора; – путем использования специальных методов ценообразования, облегчающих молчаливый сговор (ценообразование по «фокальным точкам», ценовое лидерство [122, с. 252] и др.)

Примечание. Разработано авторами.

Таблица 1.12

**Особенности общей ценовой стратегии товаропроизводителей
в условиях явного и молчаливого сговора**

Форма ценового сговора	Особенности общей ценовой стратегии товаропроизводителей
Явный	– периодические и частые контакты его участников; – заранее оговоренные и согласованные условия реализации общей ценовой стратегии участников сговора на товарном рынке; – оговоренное распределение рыночных долей участников (для этой формы сговора характерна стабильность рыночных долей)
Молчаливый	– неоднократность взаимодействия на товарном рынке; – принятие ценовых решений с ориентацией на поведение конкурентов: каждый из них будет поддерживать сложившийся на рынке уровень цен до тех пор, пока такой же стратегии следуют остальные участники сговора (т. е. при определенных условиях производители могут назначать точно такие же цены, как и в случае явного сговора, но без заключения какого бы то ни было соглашения)

Примечание. Разработано авторами.

В результате проведенного исследования нами определено, что принципиальными условиями возникновения соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах и их жизнеспособности являются [290]:

– наличие общей ценовой стратегии конкурирующих фирм, позволяющей поддерживать желаемый уровень рыночных цен. Особенности данной стратегии при явном и молчаливом сговоре представлены в табл. 1.12;

– функционирование механизма наказания за отклонение от стратегии сговора. Для обеспечения устойчивости сговора наказание за отклонение от него должно быть неизбежным и дорогостоящим для нарушителя, что предполагает соблюдение следующих условий: 1) размер

прибыли, которую потеряет отклонившаяся фирма, должен быть запрети- тельно большим; 2) участники сговора должны быть заинтересованы и иметь возможность своевременно определить и наказать отклонив- шуюся от общей стратегии ценообразования фирму. В этой связи важ- нейшими элементами ценовых соглашений являются:

а) механизмы компенсации убытков участников сговора в слу- чае нарушения договоренности одним из его членов. В качестве таких механизмов могут применяться:

– взаимное выравнивание объемов продаж в рамках оговоренно- го периода: участник сговора, продавший свыше своей установленной соглашением квоты, должен приобрести продукцию у продавца, про- давшего ниже квоты;

– взаимное выравнивание объемов продаж в рамках последова- тельности периодов: превышение продаж над квотой текущего пе- риода ведет к снижению квоты в следующие периоды и т. п.;

б) методы и критерии мониторинга соблюдения соглашения: сбор информации о деятельности участников соглашения и подготов- ка отчета об их торговом обороте, уровне цен, соответствии объемов продаж выделенным квотам и др. Полномочия по сбору информации о ценах и обеспечению выполнения ценового соглашения могут быть частично или полностью делегированы специально созданной органи- зации [3, с. 251].

В случае согласованных действий поддержание высоких цен воз- можно при условии молчаливого соглашения участников сговора о том, что отклонение от высокой цены повлечет за собой наказание (при этом в большинстве случаев потери несут все участники молчаливого сгово- ра). Самая простая форма наказания – возвращение к конкуренции (в виде бесконечной ценовой войны) и, соответственно, к нормальной прибыли (например, Л. Кабраль, М. Кац [33, с. 133]; [34, с. 649]). Более эффективные формы наказания – временные ценовые войны, приводя- щие к существенным потерям прибыли участников сговора в течение некоторого периода времени (например, Р. Н. Porter [226, с. 302]);

– благоприятная для возникновения сговора оценка его участни- ками соотношения величины краткосрочной и долгосрочной прибыли (высокий уровень коэффициента дисконтирования). Молчаливый сго- вор является результатом динамического взаимодействия олигополи- стов. Поскольку наказание нарушившего молчаливый сговор участ- ника происходит в будущем периоде, а выигрыш от него он извлекает в текущем периоде, вероятность возникновения и устойчивость цено-

вого сговора зависит от соотношения величины краткосрочной и долгосрочной прибыли, т. е. от коэффициента дисконтирования (дисконтирующего множителя), определяемого по формуле (1.8) [199, с. 7]:

$$\delta = 1/(1 + r), \quad (1.8)$$

где r – ставка процента на рынке заемного капитала, коэф.

Определено, что устойчивость молчаливого сговора оценивается не величиной коэффициента дисконтирования, а его соотношением с пороговым значением (δ^*), которое детерминировано факторами, оказывающими влияние на жизнеспособность сговора. Способствующие сговору факторы будут снижать величину δ^* , дестабилизирующие сговор – повышать [248], [280], [281].

Основные результаты проведенного нами исследования экономической сущности ценового сговора схематически представлены на рис. 1.3 [287].

Таким образом, предлагаемый нами подход, в отличие от существующих в настоящее время, заключается в рассмотрении ценового сговора как договоренности товаропроизводителей, имеющей две формы выражения, для каждой из которых характерны свои объекты, цели, условия возникновения и существования, методы установления и поддержания, что позволяет разработать методическую базу возникновения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей, учитывающую специфику всех форм его выражения.



Рис. 1.3. Экономическая сущность ценового сговора товаропроизводителей

Примечание. Разработано авторами.

Помимо установления экономических признаков сговора (рис. 1.3) большое значение при выявлении и доказательстве фактов антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей имеет определение его юридических признаков, которые представлены в табл. 1.13.

Таблица 1.13

**Юридические признаки антиконкурентных соглашений
и согласованных действий товаропроизводителей о ценах**

Юридический признак сговора	Ценовые соглашения	Согласованные действия о ценах
Сущность	Не оглашаемая договоренность нескольких товаропроизводителей целенаправленно координировать свои действия в области ценообразования	Координация действий в области ценообразования одним и более товаропроизводителями с остальными конкурентами без каких-либо предварительных договоренностей между ними
Форма заключения договоренности	Основана на письменных или устных договоренностях	Основана на молчаливом соглашении участников о том, что каждый из них будет поддерживать сложившийся на рынке уровень цен, пока его поддерживают остальные участники сговора
Основания, порождающие сговор, и количественный состав участников	Могут обладать правовым обязывающим действием. Основаны на многостороннем (от двух и более участников) решении координировать действия в области ценообразования	Не обладают правовым обязывающим действием. Основаны на одностороннем самостоятельном решении координировать свои действия с действиями конкурентов
Основания для признания действий товаропроизводителей соглашениями (согласованными действиями)	Наличие письменных или устных соглашений хозяйствующих субъектов, сведений об исполнении соглашений, зафиксированных каким-либо образом, и т. п.	Данные мониторинга цен; данные по исследованию товарного рынка; приказы об установлении отпускных цен; прейскуранты на продукцию; экономические показатели деятельности субъектов рынка и т. п.

Примечание. Разработано авторами.

Новизна предлагаемого нами подхода к выделению признаков ценового сговора заключается, *во-первых*, в выделении не только

юридических, но и экономических признаков сговора: объектов, целей, условий возникновения и существования, методов мониторинга за исполнением условий сговора, форм наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования и его последствий для участников сговора, а также методов его поддержания, *во-вторых*, в установлении и раскрытии содержания экономических (дифференциация объектов, условий, методов и др. сговора) и юридических (форма заключения договоренности, основания, порождающие сговор и др.) критериев отнесения ценового сговора к соглашениям и согласованным действиям. Это позволяет разработать методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей на рынках, учитывающую специфику всех форм его выражения.

Таким образом, в результате проведенного исследования нами уточнены определения экономических категорий «ценовое соглашение» и «согласованные действия о ценах». Сделан вывод, что *ценовое соглашение* (явный сговор) – это предшествующая совершению экономических операций не оглашаемая договоренность двух и более субъектов хозяйствования о ценах и(или) условиях, влияющих на их установление, направленная на максимизацию прибыли ее участников и(или) ограничение доступа на рынок потенциальных конкурентов, имеющая место при наличии договоренности о распределении рыночных долей, механизма компенсации убытков участников в случае ее нарушения одним из членов, методов и критериев мониторинга соблюдения указанной договоренности, реализуемая путем регламентации процедуры изменения цены и(или) условий, влияющих на ее установление, и имеющая своим следствием ограничение конкуренции, потери аллокативной и производственной эффективности отрасли, а также изменение ее динамической эффективности.

Согласованные действия о ценах (молчаливый сговор) – это координация действий в области ценообразования одним и более товаропроизводителями с остальными конкурентами без каких-либо предварительных договоренностей между ними, преследующая цель максимизации прибыли, имеющая место при неоднократном взаимодействии участников на товарных рынках, молчаливом соглашении между ними поддерживать сложившийся на рынке уровень цен до тех пор, пока его поддерживают остальные участники, высоком уровне коэффициента дисконтирования (доминировании цели получения дисконтированной долгосрочной прибыли над краткосрочной) и на-

личии механизма наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования, реализуемая посредством раскрытия участниками информации о ценах и применения специальных методов ценообразования, облегчающих поддержание сговора, имеющая своим следствием ограничение конкуренции, потери аллокативной и производственной эффективности отрасли, а также изменение ее динамической эффективности.

Отличие предлагаемых определений от существующих в настоящее время заключаются в том, что в них, *во-первых*, указаны методы установления и поддержания ценовых соглашений (путем определения порядка «ценового лидерства»; институционализации сговора; через трансферты между участниками сговора и др.) и согласованных действий (ценообразование по «фокальным точкам», ценовое лидерство и др.); *во-вторых*, сформулированы условия возникновения и жизнеспособности явного и молчаливого сговора, на которые должно осуществляться целенаправленное воздействие при предупреждении его возникновения или прекращении существования; *в-третьих*, определены критерии оценки неэффективности ценового сговора (потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли).

Проведенное нами исследование экономической сущности антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах позволяет сделать следующие выводы:

1. Раскрыта экономическая сущность ценового сговора, определены его объект, субъект, формы, цели, методы осуществления, последствия для функционирования рынка и национальной экономики, а также сформулированы экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия о ценах). В отличие от существующих подходов, рассматривающих ценовой сговор как решение субъектов хозяйствования координировать свои действия в области ценообразования для усиления рыночной власти, приводящие к ограничению конкуренции и ущемлению интересов потребителей, а в качестве критериев отнесения сговора к явному или молчаливому использующих форму договоренности, основания, порождающие сговор, количественный состав участников и доказательную базу, предлагаемый подход заключается в рассмотрении ценового сговора как договоренности товаропроизводителей на рынке, имеющей две формы выражения, для каждой из которых характерны свои причины возникновения и условия жизнеспособности, принципы, методы и факторы, обеспечивающие устойчивость сговора во времени. В качестве экономических

критериев отнесения сговора к явному или молчаливому предложены: условия его возникновения; методы мониторинга за исполнением условий сговора; форма наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования и его последствия для участников; условия, облегчающие поддержание ценового сговора. Это дает возможность разработать методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках, учитывающую специфику всех форм его выражения, а также определить необходимость (целесообразность) антимонопольного регулирования указанных рынков.

2. Установлено, что, несмотря на существующие запреты антимонопольного законодательства, значительно более высокие вероятность обнаружения (доказательства) и штрафные санкции, субъекты хозяйствования часто координируют свои действия посредством явного сговора потому, что он в силу своей природы позволяет не только максимизировать прибыль, но и защитить рынок от проникновения новых конкурентов, а также преодолеть неблагоприятные для возникновения и поддержания молчаливого сговора факторы (информационную непрозрачность рынка, высокую дифференциацию рыночных долей, издержек, производственных мощностей участников, низкую частоту их взаимодействия и др.) путем использования таких механизмов, как: а) распределение рыночных долей участников, трансфертные платежи между ними и др., возможные только в условиях явного сговора; б) заранее оговоренные условия реализации общей ценовой стратегии на рынке; в) штрафные санкции за нарушение ценовых соглашений и методы мониторинга за их соблюдением, дисциплинирующие участников сговора и предотвращающие их оппортунистическое поведение. Следовательно, при прочих равных условиях, явный сговор является значительно более надежным способом получения монопольной прибыли, способным функционировать в экономических условиях, разрушающих молчаливый сговор.

Таким образом, сформулированные выше положения могут быть приняты в качестве теоретической основы разработки методической базы определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках Республики Беларусь.

1.3. Моделирование вероятности возникновения и устойчивости антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Проведенное исследование позволило установить, что согласно положениям антимонопольного законодательства обе формы ценового сговора – и явный, и молчаливый – являются противозаконными [275]. Способы доказательства и пресечения ценовых соглашений хорошо известны и успешно применяются антимонопольными органами [3, с. 252], [32, с. 3], [116, с. 38], [40, с. 42], [126, с. 35], [121, с. 139], [149], [242] и др., в то время как выявление и предупреждение возникновения согласованных действий о ценах в настоящее время представляет собой чрезвычайно сложную задачу, требующую теоретического обоснования и разработки необходимого методического обеспечения.

Одним из возможных вариантов проверки гипотезы о наличии на рынке согласованных действий товаропроизводителей о ценах является анализ факторов, оказывающих влияние на возникновение молчаливого сговора и его устойчивость во времени. В то же время проведенное нами исследование позволило установить, что использование представленных в литературе теоретических и методических подходов к оценке указанных факторов в работе антимонопольных органов затруднительно вследствие отсутствия в литературе комплексных методик количественной оценки факторов ценового сговора и прогнозирования вероятности его возникновения; наличия противоречий между выводами имеющихся теоретических моделей, предсказывающих направление влияния ряда факторов на устойчивость сговора; ограниченности области применения данных моделей, поскольку они разработаны для дуополистических рынков; отсутствия в литературе полного перечня внешних и внутренних факторов, способствующих возникновению и жизнеспособности ценового сговора, а также практических рекомендаций о том, каким образом, воздействуя на предложенные факторы, можно его разрушить или предупредить возникновение [248], [280].

Во избежание отмеченных погрешностей нами установлено, что необходимо выделять три основных группы факторов, оказывающих влияние на возникновение ценового сговора и его устойчивость во времени [281]:

– структурные факторы рынка: количество конкурентов, распределение их рыночных долей, высота барьеров входа на рынок,

частота ценового взаимодействия производителей и корректировки ими отпускных цен, информационная прозрачность и инновационность рынка. Эти факторы определяют необходимые условия возникновения ценового сговора;

– характеристики участников ценового сговора (картеля): симметричность участников ценового соглашения по издержкам и производственным мощностям, дифференцированность их продукции, структурные связи (перекрестное владение капиталом друг друга) между производителями, возможность взаимодействовать на нескольких рынках сбыта. Данные факторы детерминируют величину стимулов к сговору, если структурные факторы отрасли не делают невозможным его существование;

– макроэкономические условия: уровень процентной ставки на заемный капитал, наличие колебаний спроса, цикличность экономики. Перечисленные факторы в наименьшей степени зависят от стратегических решений участников рынка и воздействия со стороны антимонопольных органов.

Предложенная классификация факторов, в отличие от существующих в настоящее время, *во-первых*, содержит расширенный перечень факторов, являющихся необходимыми и желательными условиями возникновения и жизнеспособности ценового сговора, *во-вторых*, группирует факторы по степени возможности для антимонопольных органов воздействовать на них с целью разрушения или предупреждения возникновения антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах.

Математическое моделирование влияния структурных факторов рынка, характеристик участников ценового сговора, макроэкономических условий на величину коэффициента дисконтирования, а значит, и на устойчивость сговора, основывается на решении неравенства (1.9) [275]:

$$f(\pi, \delta, n, \phi) \geq f'(\pi, \delta, n, \phi), \quad (1.9)$$

где $f(\pi, \delta, n, \phi)$, $f'(\pi, \delta, n, \phi)$ – прибыль производителя в условиях ценового сговора и при его отсутствии (нарушении и последующей ценовой войне) соответственно как функция от исследуемых факторов, ден. ед.; π – совокупная прибыль участников ценового сговора, ден. ед.; n – количество участников ценового сговора, шт.; δ – коэффициент дисконтирования, коэф.; ϕ – исследуемый фактор устойчивости ценового сговора, ед.

Результатом решения неравенства (1.8) является зависимость порогового значения коэффициента дисконтирования от величины рассматриваемого фактора (ϕ). Зная ее, можно определить пороговые значения ϕ^* и n^* , при которых будет выполняться неравенство (1.10):

$$\delta \geq \delta^*(n, \phi). \quad (1.10)$$

Выполнение неравенства (1.9) означает, что если на исследуемом рынке фактические значения ϕ и n будут равны или больше пороговых (т. е. $\phi \geq \phi^*$, $n \geq n^*$ при данной комбинации ϕ и n), сговор устойчив при любых ценах, что говорит о возможности его возникновения и существования в отрасли (на рынке).

В качестве теоретической основы методической базы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах нами разработаны модели влияния на вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора таких факторов, как длительность периодов, через которые происходит согласование ценовых решений участников сговора, вероятность появления на рынке радикальной продуктовой инновации, прекращающей существование отрасли, асимметричность участников сговора по производственным мощностям, вертикальная дифференциация их продукции, ценовая эластичность спроса на продукцию, а также расширена с дуополии до рынков, представленных n ($n \geq 2$) производителями, область применения существующих в настоящее время моделей влияния на устойчивость сговора таких факторов, как симметричность рыночных долей и затрат на производство продукции участников сговора, высота барьеров входа на рынок, частота ценового взаимодействия товаропроизводителей, информационная прозрачность рынка, теснота структурных связей между производителями, возможность их взаимодействия на нескольких рынках сбыта, колебания спроса и цикличность экономики. Таким образом, нами разработаны:

– модель влияния длительности периодов, через которые происходит согласование ценовых решений участников сговора. Согласно этой модели, если на рынке n производителей с симметричными предельными издержками и отсутствием ограничений на производственные мощности взаимодействуют по Бертрану и согласуют свои ценовые решения в каждом периоде dt ($1, dt, 2dt$ и т. д.), где d – длительность периода t (дней), то сокращение промежутков времени,

через которые происходит согласование ценовых решений участников, облегчает возникновение и повышают устойчивость сговора [280]. Сговор жизнеспособен, если выполняется условие (1.11) [248]:

$$\frac{\pi^c}{n}(1 + \delta^{dt} + \delta^{2dt} + \dots) \geq \pi^c + \delta^{dt} \times 0, \text{ т. е. } \delta \geq \delta^*(d) \equiv d \sqrt{1 - \frac{1}{n}}. \quad (1.11)$$

Новизна предложенной модели (1.10) заключается в том, что она позволяет установить зависимость вероятности возникновения и устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от длительности согласования ценовых решений d . На основе рассматриваемой модели нами установлено, что чем больше длительность периода согласования ценовых решений, тем меньше воспринимаемая величина будущего наказания, длиннее период получения монопольной прибыли вследствие нарушения сговора и ниже возможность обеспечить его устойчивость (т. е. пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(d)$ увеличивается по мере роста d);

– модель влияния вероятности появления на рынке радикальной (в результате ее внедрения рассматриваемая отрасль прекращает существование) продуктовой инновации. Согласно этой модели если на рынке n производителей взаимодействуют по Бертрону бесконечное количество периодов, их предельные издержки (c) симметричны, ограничения на производственные мощности отсутствуют и с вероятностью ρ на рынке может появиться радикальная продуктовая инновация⁷, то вероятность того, что остальные участники сговора просуществуют еще один период, составляет $(1 - \rho)$. В течение этого периода их ожидаемая дисконтированная прибыль составит (1.12):

$$V = \frac{\pi^c}{n} + (1 - \rho)\delta \frac{\pi^c}{n} + (1 - \rho)^2 \delta^2 \frac{\pi^c}{n} + \dots = \frac{\pi^c}{n} + \frac{1 - \rho}{\rho} \frac{\delta}{1 - \delta} \frac{\pi^c}{n}. \quad (1.12)$$

Тогда сговор устойчив, если выполняется условие (1.13) [248]:

$$\frac{\pi^c}{n} + \frac{1 - \rho}{\rho} \frac{\delta}{1 - \delta} \frac{\pi^c}{n} \geq \pi^c; \delta \geq \delta^*(\rho) \equiv \frac{\rho(n - 1)}{1 + \rho(n - 2)}. \quad (1.13)$$

В отличие от имеющихся в настоящее время, представленная модель (1.13) устанавливает зависимость устойчивости ценового сго-

⁷ Моделирование влияния на сговор технологических инноваций аналогично моделированию влияния на сговор несимметричности затрат участников (модель (1.25)–(1.27)).

вора, представленного более чем двумя участниками, от вероятности появления на рынке радикальной продуктовой инновации ρ . В результате анализа рассматриваемой модели нами определено, что чем выше вероятность появления радикальной продуктовой инновации, способной вытеснить с рынка присутствующих на нем товаропроизводителей, тем меньше вероятность существования и устойчивость ценового сговора между ними (пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(\rho)$ повышается по мере увеличения ρ);

– модель влияния асимметричности производителей по производственным мощностям. Согласно этой модели если на рынке n производителей взаимодействуют по Бертрону бесконечное количество периодов, их предельные издержки (c) симметричны, производственные мощности ограничены и не равны, спрос ограниченно неэластичен – фирмы могут продавать совокупный объем D , пока цена не превышает p^c , и получать при данной цене в условиях сговора монопольную прибыль π^c , то в таком случае пороговое значение коэффициента дисконтирования будет определяться условием (1.14) [281]:

$$s_i \pi^c (1 + \delta + \delta^2 + \dots) \geq \frac{k_i}{D} \pi^c; \quad \delta \geq \delta^*(u) \equiv 1 - \frac{D_i}{k_i} = 1 - u_i, \quad (1.14)$$

где s_i – рыночная доля i -й фирмы, коэф.; k_i – производственные мощности i -й фирмы, ед.; D_i – объем реализации i -й фирмы, ед.; u_i – коэффициент использования производственных мощностей i -й фирмы, коэф.

Научная новизна полученной модели (1.14) заключается в том, что она определяет форму зависимости устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от уровня использования ими располагаемых производственных мощностей u_i . На основе рассматриваемой модели нами установлено, что: а) пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(u)$ повышается по мере снижения загрузки производственных мощностей производителей, что аналогично усилению асимметрии между их объемами реализации и производственными возможностями; б) для повышения устойчивости сговора доли рынка должны распределяться пропорционально производственным мощностям его участников. Условие устойчивости сговора в случае такого перераспределения долей рынка имеет вид (1.15) [280]:

$$\frac{k_i}{K} \pi^c (1 + \delta + \delta^2 + \dots) \geq \frac{k_i}{D} \pi^c; \delta \geq \delta^*(ex_K) \equiv 1 - \frac{D}{K} = 1 - ex_K, \quad (1.15)$$

где K – совокупная производственная мощность отрасли, ед.; ex_K – коэффициент избыточности производственных мощностей отрасли (отношение отраслевого спроса к величине производственных мощностей отрасли), коэф.

Предложенная модель (1.15) отличается от существующих тем, что устанавливает зависимость устойчивости ценового сговора в случае перераспределения долей рынка между участниками пропорционально их производственным мощностям (эта ситуация очень часто встречается при явном сговоре) от уровня избыточности производственных мощностей отрасли ex_K . В результате анализа модели (1.15) нами установлено, что: а) пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(ex_K)$ повышается по мере снижения избыточности производственных мощностей отрасли по отношению к отраслевому спросу; б) в зависимости от условий рынка, способности предприятий договориться о перераспределении объемов производства и долей рынка, асимметричность мощностей может как стабилизировать, так и дестабилизировать ценовой сговор;

– модель влияния вертикальной дифференциации продукции⁸. Согласно данной модели если n производителей с равными рыночными долями взаимодействуют по Бертрану бесконечное количество периодов, ограничения на производственные мощности отсутствуют, спрос ограниченно неэластичен по цене, пока $p \leq p^c + b$ (т. е. фирмы могут продавать совокупный объем D , пока цена не превышает p^c за наименее качественный товар и $(p^c + b)$ – за наиболее качественный, c – удельные затраты производства товаров, условиями сговора предусматривается сохранение ценового дифференциала b между участниками, иначе весь спрос переходит к производителю самой качествен-

⁸ Дифференциация продукции может быть связана с двумя обстоятельствами: различием качества товаров, удовлетворяющих одинаковые потребности (вертикальная диверсификация) и различием потребительских характеристик товаров, удовлетворяющих разные потребности (горизонтальная диверсификация). Проблемы устойчивости сговора в контексте горизонтальной дифференциации обсуждались в работах R. Deneckere, Jr. Harrington, J. Häckner, M. Chang, T. Ross [148], [158], [193], [194], [189], [232]. В целом влияние горизонтальной дифференциации на сговор является весьма неоднозначным и зависит от условий конкуренции, выбора стратегической переменной, симметричности местоположения предприятий, транспортных расходов и др. В определенном смысле исследование горизонтальной дифференциации предполагает исследование родственной диверсификации, что не является предметом настоящей работы.

венной продукции), то сговор будет тем неустойчивее, чем выше конкурентные преимущества товаропроизводителя, предлагающего наиболее качественную продукцию. Условие его участия в ценовом сговоре определяется выражением (1.16):

$$(p^c - c + b) \frac{D}{n} (1 + \delta + \dots) \geq (p^c - c + b) D + \delta \times b D (1 + \delta + \dots). \quad (1.16)$$

Тогда пороговое значение коэффициента дисконтирования товаропроизводителя, предлагающего наиболее качественную продукцию, составит (1.17) [248]:

$$\delta \geq \delta^*(b) \equiv \frac{(n-1)p^c - c + b}{n(p^c - c)}. \quad (1.17)$$

Новизна модели (1.17) заключается в том, что она устанавливает зависимость устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от степени вертикальной дифференциации и издержек производства их продукции. На основе модели (1.17) нами установлено, что: а) чем выше конкурентные преимущества товаропроизводителя, предлагающего наиболее качественную продукцию, тем сложнее обеспечить устойчивость ценового сговора (пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(b)$ увеличивается с ростом b); б) производитель с наименее качественной продукцией будет придерживаться сговора только тогда, когда выполняется условие (1.18) [275]:

$$(p^c - c) \frac{D}{n} (1 + \delta + \dots) \geq (p^c - c) D \text{ или } \delta \geq \delta(n) \equiv 1 - \frac{1}{n}, \quad (1.18)$$

т. е. его решение о поддержании ценового сговора зависит от количества конкурентов на рассматриваемом рынке;

– модель влияния ценовой эластичности спроса. Согласно этой модели если n производителей взаимодействуют по Бертрону, их предельные издержки (c) равны, ограничения на производственные мощности отсутствуют, эластичность спроса по цене равна $\varepsilon(p^c)$ (т. е. уровень цены определяется выражением $p^c = \frac{c\varepsilon}{\varepsilon - 1}$), то прибыль отдельного производителя в условиях сговора составит (1.19):

$$\pi^c = (p^c - c)D(p^c) = \left(\frac{c\varepsilon}{\varepsilon - 1} - c \right) D \left(\frac{c\varepsilon}{\varepsilon - 1} \right), \quad (1.19)$$

а устойчивость сговора будет определяться условием (1.20) [280]:

$$\left(\frac{c\varepsilon}{\varepsilon - 1} - c \right) \frac{D}{n} (1 + \delta + \dots) \geq \left(\frac{c\varepsilon}{\varepsilon - 1} - c \right) D; \quad \delta \geq \delta^*(n) \equiv 1 - \frac{1}{n}. \quad (1.20)$$

Научная новизна предложенной нами модели (1.20) заключается в том, что она обосновывает отсутствие зависимости порогового значения коэффициента дисконтирования, а следовательно, и устойчивости сговора, представленного более чем двумя участниками, от ценовой эластичности спроса $\varepsilon(p^c)$.

Нами расширена с дуополии до рынков, представленных n ($n \geq 2$) производителями, область применения:

– модели влияния распределения долей рынка между участниками сговора. Согласно этой модели если на рынке n производителей взаимодействуют по Бертрану, доля рынка наименьшего участника составляет s_{\min} , а $s = 1 - s_{\min}$ – сумма долей остальных участников, их предельные издержки (c) симметричны, ограничения на производственные мощности отсутствуют, то асимметричность рыночных долей снижает устойчивость сговора, так как производитель с наименьшей долей рынка имеет самый сильный стимул отклониться от общей стратегии ценообразования. Это объясняется тем, что его выигрыш от краткосрочной монополизации рынка – наибольший, а в последующей за отклонением ценовой войне его потери будут меньше, чем у участников, занимающих большие доли рынка [275]. Производитель с наименьшей долей рынка будет придерживаться сговора, если выполняется условие (1.21) [248]:

$$s_1 \pi^c (1 + \delta + \delta^2 + \dots) \geq \pi^c + \delta \times 0, \quad \frac{s_1}{1 - \delta} \geq 1, \quad \text{т. е. } \delta \geq \delta^*(s_1) \equiv 1 - s_1. \quad (1.21)$$

Отличие предложенной модели (1.21) от существующих в настоящее время заключается в том, что она позволяет определить величину порогового значения коэффициента дисконтирования $\delta^*(s)$ в условиях участия в сговоре более двух ассиметричных по долям рынка производителей. На основе рассматриваемой модели нами определено, что: а) участник с наименьшей долей рынка имеет самый сильный стимул отклониться от общей стратегии ценообразования, так

как в последующей за отклонением ценовой войне его потери будут меньше, чем у участников, занимающих большие доли рынка; б) чем меньше доля самого малого производителя s_{\min} , тем сложнее обеспечить устойчивость сговора (тем выше пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(s)$);

– модели влияния высоты барьеров входа на рынок. Согласно этой модели если на рынке n производителей взаимодействуют по Бертрану бесконечное количество периодов, их предельные издержки (c) симметричны, ограничения на производственные мощности отсутствуют и с некоторой вероятностью μ новый производитель входит на рынок и устанавливает цену $p = c$, то чем выше такая вероятность (μ), тем менее устойчивым будет сговор. Это обусловлено уменьшением ожидаемых потерь нарушителя от последующей ценовой войны вследствие появления новых участников рынка и разрушения сговора (R. Schmalensee, P. Spiller, J. E. Harrington, L. R. Stenbacka (1.22) [192], [236], [238], [239], [267]:

$$\frac{\pi^c}{n} + (1 - \mu) \frac{\delta}{1 - \delta} \frac{\pi^c}{n} \geq \pi^c + \delta \times 0, \text{ т. е. } \delta \geq \delta^*(\mu, n) \equiv 1 - \frac{1 - \mu}{n}. \quad (1.22)$$

Новизна модели (1.22) заключается в том, что она позволяет оценить вероятность возникновения и устойчивость сговора, представленного более чем двумя участниками, при наличии угрозы входа на рынок нового конкурента, желающего развязать ценовую войну (пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(\mu)$ повышается по мере увеличения μ , и чем больше количество участников сговора, тем сильнее дестабилизирует сговор появление нового производителя на рынке). В результате анализа рассматриваемой модели нами определено, что в том случае, если входящий производитель хочет вступить в сговор, то коэффициент дисконтирования описывается моделью его зависимости от количества фирм на рынке;

– модели влияния частоты корректировки цен⁹ участниками сговора. Согласно этой модели если на рынке n производителей с симметричными предельными издержками и отсутствием ограничений на производственные мощности взаимодействуют по Бертрану, согласуют свои ценовые решения в каждом периоде t и при этом фиксируют свои цены для каждого периода t с частотой f , то чем чаще кор-

⁹ Под частотой корректировки цен понимается периодичность пересмотра отпускных цен товаропроизводителями за рассматриваемый период времени.

ректируются цены, тем быстрее обнаружится отклонение от общей стратегии ценообразования. Сговор устойчив, если выполняется условие (1.23):

$$\frac{\pi^c}{n}(1 + \delta^{\frac{t}{f}} + \delta^{\frac{2t}{f}} + \dots) \geq \pi^c(1 + \delta^{\frac{t}{f}} + \delta^{\frac{2t}{f}} + \dots + \delta^{\frac{it}{f}}) + \delta^{\frac{it+1}{f}} \times 0, \quad (1.23)$$

где правая сторона отражает тот факт, что нарушивший сговор производитель может извлекать выгоду от «обмана» своих конкурентов в течение i периодов, пока это нарушение не будет обнаружено. Тогда пороговое значение коэффициента дисконтирования составит (1.24) [281]:

$$\delta \geq \delta^*(f) \equiv \left(1 - \frac{1}{n}\right)^f. \quad (1.24)$$

Предложенная модель (1.24), в отличие от существующих в настоящее время, позволяет установить зависимость устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от частоты корректировки ими цен (f). В результате анализа рассматриваемой модели нами установлено, что чем чаще участники корректируют цены, тем устойчивей сговор (пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(f)$ снижается по мере роста f);

– модели влияния информационной прозрачности рынка. Устойчивость сговора определяется прозрачностью рынка, т. е. способностью производителей своевременно получать информацию о ценах (объемах производства) своих конкурентов. Эта проблема наблюдаемости сначала была поднята G. Stigler в работе [240] и проанализирована E. Green, R. Porter, D. Abreu, D. Pearce и E. Stachetti, P. Almoquera, C. Douglas, S. Huck, D. Miller и др. в работах [129], [131], [186], [197], [217], [237]. Они подчеркивали, что отсутствие ясности относительно цен и продаж конкурентов не обязательно полностью предотвращает сговор, но делает его менее устойчивым.

Согласно рассматриваемой модели если на рынке n производителей взаимодействуют по Бертрону, их предельные издержки (c) симметричны, ограничения на производственные мощности отсутствуют и ϕ – информационная прозрачность рынка, оцениваемая вероятностью того, что нарушение сговора одним из его участников будет обнаружено остальными, то чем выше информационная прозрачность рынка, тем устойчивее сговор (1.25) [248]:

$$\frac{\pi^c}{n} \frac{\delta}{1-\delta} \geq (1-\varphi)\pi^c, \text{ т. е. } \delta \geq \delta^*(\varphi) \equiv 1 - \frac{1}{n(1-\varphi)}. \quad (1.25)$$

Научная новизна указанной модели (1.25) заключается в том, что она в отличие от существующих в настоящее время позволяет установить зависимость устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от их возможностей своевременно получить достоверную информацию о ценах контрагентов и таким образом обнаружить нарушителя общей ценовой стратегии. На основе рассматриваемой модели нами установлено, что снижение информационной прозрачности рынка дестабилизирует ценовой сговор (пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(\varphi)$ повышается при уменьшении φ);

– модели влияния асимметричности производителей по затратам. В литературе представлены две противоположные точки зрения о влиянии асимметричности затрат товаропроизводителей на устойчивость сговора. Представители первой из них выделяют две основных причины, согласно которым асимметрия затрат рассматривается как дестабилизирующий сговор фактор:

а) асимметричность затрат вызывает сложности согласования монопольной цены и распределения прибыли между участниками (например, у V. Suslow, C. Mason, V. Lambson, R. Rothschild, P. C. Cramton и др. [155], [210], [215], [234]);

б) производителя с более низкими издержками сложнее дисциплинировать, так как в случае нарушения сговора он выиграет больше, чем его оппоненты, и меньше потеряет от последующего за отклонением наказания (например, у D. Abreu, J. Miclos-Thal, H. Vasconcelos [128], [216], [246]).

Работы представителей противоположной точки зрения посвящены моделированию ситуаций, в которых асимметрия затрат не только не ослабляет сговор (например, D. Patinkin и J. Friedman показали, что картель, сталкивающийся с асимметрией затрат, всегда может перераспределить объемы производства его участников так, чтобы прибыль каждого была больше, чем в условиях конкуренции [176], [221]), но и при определенных условиях обеспечивает его устойчивость (у J. Bain, J. Miclos-Thal, R. Kihlstrom асимметрия затрат делает сговор устойчивым при наличии компенсационных платежей (сумм, выплаченных одним или несколькими участниками сговора своим партнерам, с целью побудить их присоединиться к данному соглаше-

нию), которые позволяют производителям увеличить отраслевую прибыль, направляя большую часть производства участнику с более низкими издержками и не побуждая участников сговора с высокими издержками отклоняться от общей стратегии [135], [203], [216], [229]).

Согласно модели влияния асимметричности производителей по затратам, если n производителей с равными рыночными долями взаимодействуют по Бертрану бесконечное количество периодов, ограничения на производственные мощности отсутствуют, спрос неэластичен по цене, пока $p \leq p^c$ (т. е. участники могут продавать совокупный объем D , пока цена не превышает p^c), затраты асимметричны ($c_H > \dots > c_L$, где c_L – производитель с самыми низкими издержками; c_H – производитель с самыми высокими издержками), то производитель с самыми низкими издержками будет придерживаться сговора при выполнении условия (1.26):

$$(p^c - c_L) \frac{D}{n} (1 + \delta + \dots) \geq (p^c - c_L) D + \delta (c_H - c_L) D (1 + \delta + \dots). \quad (1.26)$$

Условие (1.26) показывает, что в последующей за нарушением сговора ценовой войне потери товаропроизводителя с самыми низкими издержками будут меньше, чем потери остальных участников. В частности, он никогда не согласится разделить рынок на равные доли с другими участниками сговора, если выполняется условие (1.27):

$$c_H - c_L > (p^c - c_L) / n, \quad (1.27)$$

так как в этом случае его выигрыш в условиях ценовой войны всегда будет больше. Исходя из этого сговор может иметь место только тогда, когда $n(c_H - c_L) / (p^c - c_L) < 1$. Тогда условие поддержания сговора товаропроизводителем с самыми низкими издержками имеет вид (1.28) [281]:

$$\delta \geq \delta^*(\gamma) = \left(1 - \frac{1}{n}\right) \gamma, \quad \text{где } \gamma = \frac{p^c - c_L}{p^c - c_H}. \quad (1.28)$$

В отличие от существующих в настоящее время, предложенная модель (1.28) позволяет оценить вероятность возникновения и устойчивость сговора в условиях, когда на рынке присутствуют n асимметричных по затратам товаропроизводителей. В результате анализа рассматриваемой модели нами установлено, что: а) производитель с самыми высокими издержками будет придерживаться сговора только тогда, когда выполняется условие (1.29) [280]:

$$(p^c - c_H) \frac{D}{n} (1 + \delta + \dots) \geq (p^c - c_H) D \text{ или } \delta \geq \delta(n) \equiv 1 - \frac{1}{n}, \quad (1.29)$$

т. е. решение о поддержании ценового сговора товаропроизводителем с самыми высокими издержками зависит от количества конкурентов на рассматриваемом рынке; б) асимметрия затрат снижает вероятность возникновения и не способствует устойчивости сговора, если не задействованы механизмы перераспределения долей рынка, отсутствуют компенсационные платежи и др. (пороговое значение коэффициента дисконтирования δ^* (γ) увеличивается по мере роста асимметрии затрат γ);

– модели влияния структурных связей (перекрестного владения капиталом друг друга) между производителями. Согласно этой модели если n производителей (с равными рыночными долями взаимодействуют по Бертрону бесконечное количество периодов, их предельные издержки (c) симметричны, ограничения на производственные мощности отсутствуют) являются акционерными обществами и часть акционерного капитала каждого из них ω , $0 \leq \omega \leq 1$, находится в собственности других участников сговора; вся полученная прибыль распределяется в виде дивидендов, то отдельный производитель в условиях сговора получает в каждом периоде прибыль

$\pi_i = \pi_i(1 - \omega_j) + \sum_{i \neq j}^n \omega_i \pi_j$ (где $\sum_{i \neq j}^n \omega_i \pi_j$ – сумма долей i -го производителя в прибыли j -х участников сговора), а выигрыш отклонившегося от общей стратегии участника составит $\pi_i(1 - \sum_{j \neq i}^n \omega_j)$. Тогда чем меньше

уровень перекрестного владения капиталом друг друга участниками сговора, тем сложнее обеспечить его устойчивость (1.30) [275]:

$$\left(\pi_i(1 - \omega_j) + \sum_{i \neq j}^n \omega_i \pi_j \right) \frac{1}{1 - \delta} \geq \pi_i(1 - \sum_{j \neq i}^n \omega_j), \text{ т. е.}$$

$$\delta \geq \delta^*(\omega) \equiv 1 - \frac{\pi_i - \pi_i \omega_j - \sum_{i \neq j}^n \omega_i \pi_j}{\pi_i - \pi_i \sum_{j \neq i}^n \omega_j}. \quad (1.30)$$

Представленная модель (1.30) отличается от существующих тем, что позволяет установить зависимость устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от уровня перекрестного владения ими капиталом друг друга. В результате анализа рассматриваемой модели нами установлено, что рост асимметричности долей акционерного капитала, находящихся в собственности производителей, снижает устойчивость их ценового сговора;

– модели влияния контактов производителей на нескольких рынках сбыта. Согласно этой модели если n производителей взаимодействуют по Бертрону на m идентичных рынках, их предельные издержки равны (c), ограничения на производственные мощности отсутствуют, рыночные доли равны, то сговор устойчив, когда выполняется условие (1.31) [248]:

$$\frac{\pi^c}{n} m + \frac{\pi^c}{n} m \frac{\delta}{1-\delta} \geq \pi^c m + \delta \times 0; \delta \geq 1 - \frac{1}{n}. \quad (1.31)$$

Новизна предложенной модели (1.31) заключается в том, что она обосновывает, что: а) если n производителей с симметричными предельными издержками и равными рыночными долями взаимодействуют на m идентичных рынках, устойчивость сговора определяется только количеством его участников (т. е. пороговое значение коэффициента дисконтирования δ^* от числа рынков m не зависит); б) если рынки не являются идентичными (рыночные доли, предельные издержки производителей асимметричны), тогда устойчивость сговора зависит от способности участников сговора договориться о распределении долей на каждом из разнородных рынков;

– модели влияния роста спроса. Согласно этой модели если n производителей взаимодействуют по Бертрону (они симметричны, предельные издержки равны, ограничения на производственные мощности отсутствуют), темп прироста спроса в каждом периоде t равен g (спрос растет, когда g – положительная величина), тогда, договариваясь о цене сговора p^c , отдельный производитель получает в каждом периоде t прибыль в размере $(1+g)^t \pi^c/n$ (где $\pi^c = (p^c - c)D(p^c)$, $D(p^c)$ – функция спроса), а сговор будет устойчив, если выполняется условие (1.32) [281]:

$$\frac{\pi^c}{n} + \delta(1+g) \frac{\pi^c}{n} + \delta^2(1+g)^2 \frac{\pi^c}{n} + \dots \geq \pi^c + \delta(1+g) \times 0, \text{ т. е.}$$

$$\delta \geq \delta^*(g) = \frac{n-1}{n(1+g)}. \quad (1.32)$$

Отличие модели (1.32) от существующих в настоящее время заключается в том, что она устанавливает зависимость устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, от темпов прироста спроса на рынке. На основе рассматриваемой модели нами установлено, что высокие темпы роста спроса способствуют устойчивости ценового сговора (т. е. пороговое значение коэффициента дисконтирования $\delta^*(g)$ снижается по мере роста g);

– модели влияния деловых (экономических) циклов и колебаний спроса. Большинство ученых сходятся во мнении, что колебания и цикличность спроса отрицательно влияют на устойчивость сговора. Различие существующих подходов заключается в том, какую из фаз цикла (подъем или спад) считать наименее благоприятной. Проблема стабильности сговора в период спада затронута в работах E. Green, J. Haltiwanger, J. Harrington, которые показали, что сговор менее устойчив в периоды экономического спада, чем во время «бума» [186], [190]. Влияние цикличности спроса на устойчивость сговора в период подъема моделировалось в работах J. Rotemberg, K. Bagwell, R. Staiger, которые показали, что сговор более неустойчив в период высокого спроса, когда стимул обмануть конкурента наиболее высок [134], [233].

Согласно модели влияния деловых (экономических) циклов и колебаний спроса, если n производителей взаимодействуют по Бертрану (они симметричны, предельные издержки равны, ограничения на производственные мощности отсутствуют), динамика спроса носит случайный характер и с одинаковой вероятностью он либо снижается, либо растет, т. е. его темп роста составляет либо $(1 - \varepsilon)D(p)$, либо $(1 + \varepsilon)D(p)$, соответственно, (при этом ожидаемая монопольная (совокупная) прибыль не зависит от неопределенности спроса, т. е. $\pi^c = (p^c - c)D(p^c)$), то краткосрочная прибыль в результате отклонения от сговора выше, когда спрос высокий ($(1 + \varepsilon)\pi^c/n$ – в фазе роста спроса, $(1 - \varepsilon)\pi^c/n$ – в фазе спада). Сговор устойчив, если выполняется условие (1.33) [280]:

$$\frac{1}{1 - \delta} \frac{\pi^c}{n} \geq (1 + \varepsilon)\pi^c, \text{ т. е. } \delta \geq \delta^*(\varepsilon) = \frac{n + \varepsilon n}{1 + n + \varepsilon n}. \quad (1.33)$$

Новизна предложенной модели (1.33) заключается в том, что она описывает изменение устойчивости ценового сговора, представленного более чем двумя участниками, под влиянием деловых (экономических) циклов и колебаний спроса на рынке. На основе рас-

смаатриваемой модели нами установлено, что: а) обусловленные сговором цены слабо процикличны (контрцикличны), когда темпы роста спроса положительно (отрицательно) коррелированы во времени; б) амплитуда обусловленных сговором цен выше, когда ожидаемая продолжительность фазы роста уменьшается и ожидаемая продолжительность фазы спада увеличивается; в) при ограниченных производственных мощностях производителям сложнее договориться в фазе роста (на пике) для недостаточных мощностей и в фазе спада – для избыточных.

Описанные выше модели позволяют спрогнозировать направление влияния структурных факторов отрасли, характеристик внутренней организации объединения и экзогенных макроэкономических условий на вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора товаропроизводителей, что может являться основой для разработки методики прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках, а также определения направлений и способов воздействия антимонопольных органов на указанные факторы.

Таким образом, проведенное нами моделирование вероятности возникновения и устойчивости антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах позволяет сделать следующие выводы:

1. Предложена классификация факторов, оказывающих влияние на возникновение и устойчивость ценового сговора производителей, которая, в отличие от существующих в настоящее время, *во-первых*, содержит расширенный перечень внешних и внутренних факторов, являющихся необходимыми и желательными условиями возникновения и жизнеспособности горизонтального ценового сговора производителей, *во-вторых*, группирует факторы по степени возможности для антимонопольных органов эффективно воздействовать на них с целью разрушения или предупреждения возникновения антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах. Это позволяет разработать действенную методику прогнозирования возникновения ценового сговора товаропроизводителей и мероприятия по его пресечению.

2. Разработаны модели влияния структурных факторов рынка, характеристик участников ценового сговора, макроэкономических условий на возникновение и устойчивость ценового сговора на рынке. Новизна моделей заключается в том, что они позволяют объяснить

возникновение и устойчивость сговора на рынке превышением дисконтированной величины прибыли его участников, взаимодействующих по Бертрану, скорректированной на величину воздействия таких факторов, как длительность периодов взаимодействия, частота корректировки цен и вероятность обнаружения нарушения сговора его участниками, уровень перекрестного владения ими капиталом друг друга, вероятность появления в отрасли радикальной продуктовой инновации, асимметричность затрат и уровень дифференциации продукции участников сговора, коэффициенты использования, а также избыточности производственных мощностей отрасли по сравнению с уровнем спроса над дисконтированной величиной прибыли производителей в условиях отсутствия или нарушения сговора и последующей ценовой войны. Применение моделей дает возможность отдельно рассматривать взаимообратное влияние различных факторов ценовых соглашений на вероятность их возникновения и устойчивость во времени, позволяет государственным антимонопольным органам определять предрасположенность товарных рынков к возникновению согласованных действий о ценах и разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий производителей.

Проведенное нами исследование теоретических аспектов выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах позволяет сделать следующие выводы:

1. Раскрыта экономическая сущность ценового сговора, определены его объекты, субъекты, формы, цели, условия возникновения и существования, методы установления и поддержания, последствия для функционирования отрасли и национальной экономики, факторы, способствующие возникновению и устойчивости, а также сформулированы экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия). Новизна полученных результатов заключается, *во-первых*, в формулировании условий возникновения и существования ценовых соглашений (периодические и частые контакты участников, заранее оговоренные условия реализации общей ценовой стратегии и др.) и согласованных действий о ценах (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.), *во-вторых*, в определении методов установления и поддержания явного (регламентация процедуры установления цены, определение порядка ценового лидерства, имитация конкуренции и др.) и

молчаливого (раскрытие информации о ценах, ценовое лидерство и др.) сговора, *в-третьих*, в установлении и раскрытии содержания экономических (условия возникновения, методы мониторинга за исполнением условий и форма наказания за отклонение от сговора и др.) и юридических (форма заключения договоренности, основания, порождающие сговор и др.) критериев отнесения ценового сговора к соглашениям и согласованным действиям. Это дает возможность разработать действенную методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках, учитывающую специфику различных форм его выражения, а также установить необходимость антимонопольного регулирования указанных рынков.

2. Уточнено определение категории «ценовое соглашение» как предшествующей совершению экономических операций не оглашаемой договоренности двух и более производителей о ценах и(или) условиях, влияющих на их установление, направленной на максимизацию прибыли ее участников и(или) ограничение доступа на рынок потенциальных конкурентов, имеющей место при наличии договоренности о распределении рыночных долей, механизма компенсации убытков участников в случае ее нарушения одним из них, методов и критериев мониторинга соблюдения указанной договоренности, реализуемой путем регламентации процедуры изменения цены и(или) условий, влияющих на ее установление, и имеющей своим следствием ограничение конкуренции, потери аллокативной и производственной эффективности отрасли, а также изменение ее динамической эффективности. Категория «согласованные действия о ценах» определена как обозначающая координацию действий в области ценообразования одним и более производителями с остальными конкурентами без каких-либо предварительных договоренностей между ними, преследующую цель максимизации прибыли, имеющую место при неоднократном взаимодействии производителей на товарных рынках, молчаливом соглашении между ними поддерживать сложившийся на рынке уровень цен до тех пор, пока его поддерживают остальные участники, доминировании цели получения долгосрочной прибыли в условиях сговора над краткосрочной при его отсутствии или нарушении и наличии механизма наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования, реализуемую посредством раскрытия участниками информации о ценах и специальных методов ценообразования, облегчающих поддержание сговора, имеющую своим следствием ограни-

чение конкуренции, потери аллокативной и производственной эффективности отрасли, а также изменение ее динамической эффективности. Отличие предлагаемых определений от существующих в настоящее время заключаются в том, что в них, *во-первых*, указаны методы установления и поддержания ценовых соглашений (путем определения порядка «ценового лидерства»; институционализации сговора; через трансферты между его участниками и др.) и согласованных действий (ценообразование по «фокальным точкам», ценовое лидерство и др.); *во-вторых*, сформулированы условия возникновения и жизнеспособности явного и молчаливого сговора, на которые должно осуществляться целенаправленное воздействие при предупреждении его возникновения или прекращении существования; *в-третьих*, определены критерии оценки неэффективности ценового сговора (потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли). Это позволяет уточнить используемые в антимонопольном законодательстве определения сговора, повысить эффективность его выявления и пресечения.

3. Разработаны модели влияния: а) структурных факторов рынка (частота ценового взаимодействия производителей и корректировки ими цен, информационная прозрачность рынка и др.); б) характеристик участников ценового сговора (симметричность производителей по издержкам и производственным мощностям, дифференцированность продукции и др.); в) макроэкономических условий (рост спроса, уровень колебаний величины спроса и др.) на возникновение и устойчивость ценового сговора на рынке. Новизна разработанных моделей заключается в том, что они, в отличие от существующих в настоящее время, объясняют возникновение и устойчивость антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах превышением совокупного объема дисконтированной прибыли их участников, скорректированной на величину воздействия таких факторов, как длительность периодов, через которые происходит согласование ценовых решений производителей, частота корректировки ими цен, вероятность обнаружения нарушения сговора его участниками, уровень перекрестного владения ими капиталом друг друга, вероятность появления в отрасли радикальной продуктовой инновации, асимметричность затрат и уровень дифференциации продукции участников сговора, коэффициенты использования, а также избыточности производственных мощностей товаропроизводителей, по сравнению с уровнем отраслевого спроса, над совокупным объемом дисконтированной

прибыли, получаемой производителями в условиях отсутствия или нарушения ценового сговора и последующей ценовой войны. Применение моделей дает возможность количественной оценки взаимобратного влияния различных факторов горизонтальных ценовых соглашений и согласованных действий о ценах на вероятность их возникновения и устойчивость во времени, а также позволяет антимонопольным органам определять предрасположенность товарных рынков к возникновению антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах и разрабатывать меры, направленные на их пресечение.

Таким образом, предложенная нами трактовка экономической сущности ценового сговора товаропроизводителей, обосновывающая формы его выражения, причины возникновения, целевую направленность, методы осуществления и поддержания, условия, способствующие возникновению и жизнеспособности, критерии оценки экономической неэффективности, может быть принята в качестве теоретической основы для разработки методической базы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках.

ГЛАВА 2

Анализ существующей практики организации выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Республики Беларусь

2.1. Состояние, тенденции развития и предпосылки к возникновению антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах производителей на рынках продукции деревообработки Беларуси

Промышленность Беларуси является наиболее крупной отраслью национальной экономики, оказывающей существенное влияние на динамику всех показателей ее развития [11, с. 60], [49]. На долю промышленности, по состоянию на 01.01.2011 г., приходилось 40 % основных производственных фондов, 27 % общей численности занятого в экономике населения, около 30 % ВВП страны [87], [105].

Согласно «Основным направлениям социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 гг.» одной из важнейших задач промышленности является развитие экспортоориентированных отраслей, а также отраслей, использующих местные сырьевые ресурсы [61], [65], [110]. Перед названными отраслями поставлены задачи формирования эффективного, устойчивого и конкурентоспособного производства, ориентации на удовлетворение спроса внутреннего рынка и наращивания экспортного потенциала на основе активизации инновационно-инвестиционной деятельности и кардинального обновления основных средств, модернизации действующих и создания новых конкурентоспособных производств [49]. В этой связи особую актуальность приобретает анализ состояния, а также объективных предпосылок и готовности деревообрабатывающих предприятий к эффективному функционированию на высококонкурентных отечественном и зарубежных товарных рынках.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Государственной программой развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг., Государственной программой развития деревообрабатывающей отрасли на 2008–2018 гг. в Беларуси осуществляется реорганиза-

ция предприятий, проводится их техническое и технологическое перевооружение, обеспечивается рост объемов производства и реализации продукции деревообработки, улучшается ее качество, увеличиваются объемы экспорта [52], [65], [67], [70], [77], [85], [262], [269], [271], [273].

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность представляет собой важную составную часть промышленного комплекса Беларуси. В отрасли, по состоянию на 01.01.2011 г., занято около 112 тыс. человек, насчитывается около 2,7 тыс. предприятий и производств различных форм собственности. В 2010 г. на ее долю приходился 1,1 % ВВП, удельный вес продукции в объеме промышленного производства страны составил 4,2 %, произведено продукции в фактических ценах на сумму 6,91 трлн р., прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в фактических ценах составила 298 млрд р. (2,5 % от совокупной прибыли промышленности), рентабельность реализованной продукции – 7,3 % (табл. 2.1) [8], [87], [90], [104], [105], [278]. Наиболее крупные и технически оснащенные предприятия отрасли объединены в концерн «Беллесбумпром», на долю которого в 2010 г. приходилось свыше 70 % общего объема переработки древесины и около 40 % всего объема производства отрасли [77].

Таблица 2.1

Основные показатели работы лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности Республики Беларусь

Показатель	2006 г.	Темп роста, %				
		2007/ 2006 гг.	2008/ 2007 гг.	2009/ 2008 гг.	2010/ 2009 гг.	2010/ 2006 гг.
Число предприятий, ед.	1695	101,8	130,1	109,3	107,9	156,3
Объем продукции в фактически действовавших ценах, млрд р.	3421	132,5	126,3	92,0	131,2	202,0
Удельный вес продукции в общем объеме промышленного производства, %	4,4	106,8	93,6	93,2	102,4	95,5
Индекс общего объема продукции, в % к предыдущему году	102,9	107,7	98,0	73,5	144,0	111,7
Промышленно-производственные основные средства на начало года; по первоначальной стоимости, млрд р.	3015,8	118,9	105,1	112,7	113,2	159,4
Удельный вес основных средств в их общей стоимости в промышленности, %	3,8	102,6	92,3	102,8	102,7	100,0

Показатель	2006 г.	Темп роста, %				
		2007/ 2006 гг.	2008/ 2007 гг.	2009/ 2008 гг.	2010/ 2009 гг.	2010/ 2006 гг.
Удельный вес инвестиций в основной капитал в их общем объеме в промышленности, %	5,9	108,5	87,5	80,4	184,4	140,7
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	116	100,9	103,4	94,2	98,2	96,6
Удельный вес промышленно-производственного персонала в его общей численности в промышленности, %	10,9	99,1	100,9	98,2	99,1	97,2
Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в фактически действовавших ценах, млрд р.	188	153,2	109,7	58,5	161,1	158,5
Рентабельность реализованной продукции, %	7,7	139,0	88,8	61,1	125,9	94,8
Индекс цен на продукцию отрасли, в % к предыдущему году	107,9	104,4	104,3	95,4	98,7	102,4

Примечание. Разработано авторами на основе данных Национального статистического комитета Беларуси [8], [87], [90], [104], [105].

Таким образом, в период 2000–2010 гг. число предприятий в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности увеличилось в 2,1 раза, ее удельный вес в промышленности по объему произведенной продукции сократился на 0,8 п. п., численности промышленно-производственного персонала – на 0,1 п. п., до 10,6 %, темпы роста производительности труда в два раза опережали темпы роста численности персонала, а также имело место снижение темпов роста индекса цен на продукцию отрасли [105, с. 357].

Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность является экспортоориентированной и играет важную роль в обеспечении экономической безопасности Беларуси и поддержании положительного торгового сальдо. По сравнению с 1996 г. объемы экспорта продукции в стоимостном выражении возросли в 4,6 раза и в 2010 г. составили 938,6 млн дол. (3,7 % всего объема экспорта) [105]. Число стран-покупателей продукции приблизилось к 80, в их числе Россия (более 50 % экспорта продукции), Польша (10,5 %), Германия (7 %), Казахстан (5,7 %), Украина (4,1 %), Литва (4,1 %), Латвия (2,9 %), Франция (2 %) [97, с. 34], [108]. В структуре экспорта

доминировали следующие товарные группы: древесина и изделия из нее (44,7 %), мебель и ее части (34,4 %), бумага, картон и изделия из них (19,1 %) [108].

Рынок фанеры. Одним из наиболее эффективных и рациональных направлений по переработке древесины во всем мире является производство клееной фанеры. Крупнейшими производителями фанеры являются Китай (31,6 % мирового годового объема производства), США (21,6 %) и Индонезия (9,4 %) [86], [258], [276], [277]. Республика Беларусь сегодня существенно отстает от развитых стран по разнообразию ассортимента фанеры и объемам выпуска – 0,35 % от мирового производства [97, с. 31].

Клееную фанеру в Беларуси производят шесть предприятий – ЧПУП «Гомельский фанерно-спичечный комбинат», ОАО «ФанДОК», ЗАО Холдинговая компания «Пинскдрев», ОАО «Мостовдрев», ОАО «Борисовдрев» и ОАО «Речицадрев», общая производственная мощность которых, по состоянию на 01.01.2011 г., составляла 194589 м³ и использовалась на 80,6 %. Производство фанеры в Беларуси в 2010 г. возросло на 17,5 % по сравнению с 2009 г. и составило 155274 млн р. (табл. 2.2). Лидерами по объему выпуска являются ЗАО «Пинскдрев» (более 37 % объема производства), ОАО «Мостовдрев» (23 %) и ОАО «ФанДОК» (около 15 %) [8], [19], [78], [258], [279], [282], [284].

Для большинства исследуемых предприятий в 2006–2010 гг. производство фанеры было убыточным: средняя рентабельность затрат по отрасли в анализируемом периоде колебалась в диапазоне от 5,2 % в 2007 г. до –16,3 % в 2009 г. С положительной рентабельностью в 2006 г. фанеру выпускали ЗАО «Пинскдрев» и ОАО «ФанДОК» (4,88 и 0,04 %, соответственно), в 2007 г. – ЗАО «Пинскдрев» (11,6 %), ОАО «Мостовдрев» (13,3 %), ОАО «Борисовдрев» (14,2 %) и ОАО «Гомельдрев» (7,3 %), в 2008 г. – ОАО «Борисовдрев» (11,6 %) и ОАО «ФанДОК» (8,4 %), в 2009 г. – ЗАО «Пинскдрев» (3,0 %), в 2010 г. – ЗАО «Пинскдрев» (3,2 %), ОАО «Мостовдрев» (1,2 %).

Таблица 2.2

**Основные показатели работы производителей фанеры
Беларуси в 2006–2010 гг.**

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Объем производства товарной продукции, тыс. м ³	139,07	149,61	142,48	133,48	156,84
Удельные затраты на производство продукции, тыс. р./м ³	651,7	759,6	940,4	973,7	1133,5
Рентабельность затрат, %	-8,04	5,20	-0,47	-16,26	-10,46
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{сос}} > 0,3$), коэф.	-0,63	-0,65	-0,62	-0,87	-1,29
Рентабельность реализованной продукции, %	-4,76	1,04	-1,36	-9,36	-5,75

Примечания:

1. Рентабельность реализованной продукции рассчитана как средняя рентабельность рассматриваемых предприятий по всему ассортименту продукции.

2. Значения $K_{\text{сос}}$ определялись по «Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности» [56].

3. Разработано авторами на основе данных концерна «Беллесбумпром».

На протяжении 2006–2010 гг. отечественные фанерные предприятия наращивали объемы экспорта [278], [279]. В 2010 г. экспорт фанеры увеличился по сравнению с 2009 г. на 8,2 % и составил 48605,2 тыс. дол. Он осуществлялся более чем в 30 стран мира, в том числе Россию (около 25 % всего экспорта фанеры), Польшу (20 %), Азербайджан (12 %), Германию (10 %), Литву (8 %).

В настоящее время технология производства фанеры на отечественных предприятиях базируется на оборудовании, установленном до 1990 г., которое физически изношено и морально устарело – его износ, по состоянию на 01.01.2011 г., составлял около 75 %. Трудоемкость производства колебалась от 10 до 23 чел./ч на 1 м³ фанеры, что в 1,5–2,5 раза выше, чем на предприятиях зарубежных стран¹⁰ [125, с. 213]. Развитию отечественного фанерного производства препятствует также специализация предприятий на выпуске фанеры традиционного формата (формат листов 1525 x 1525 мм), хотя на зарубежном рынке повышенным спросом пользуется большеформатная фанера (1525 x 3050; 1220 x 2440 мм). На внутреннем рынке проблема усугубляется тем,

¹⁰ Данные концерна «Беллесбумпром».

что фанеру мало используют отечественные мебельщики, предпочитая импортную, а потребители из других сфер (строительство, машиностроение) считают цены на отечественную фанеру слишком высокими при предлагаемом уровне качества [86], [97].

Для решения указанных проблем на деревообрабатывающих предприятиях ведется работа по модернизации производства и внедрению новых технологий. Так, в ОАО «Мостовдрев» в 2010 г. был завершен монтаж и введено в эксплуатацию оборудование для производства большеформатной фанеры, сдана в монтаж линия склеивания шпона для наружных слоев фанеры и др.; проведена реконструкция действующего фанерного цеха [38, с. 20]; в ОАО «Речицадрев» – введены в эксплуатацию линия лущения, шпонопочиночные станки, фильтровальная установка, ребросклеивающие станки, линия обрезки фанеры; в ОАО «ФанДОК» – шлифовальный станок и др., реализация комплекса маркетинговых мероприятий (внедрение новых видов продукции, расширение ассортимента, развитие брендов), прорабатываются вопросы сертификации фанеры клееной на соответствие требованиям ЕС.

Рынки ДСП и ДВП. Производство древесных плит – один из наиболее динамично развивающихся сегментов деревообрабатывающей промышленности. Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. производство древесно-стружечных плит и древесноволокнистых плит улучшенного качества должно стать одним из приоритетных направлений в сфере производства конкурентоспособных материалов [49].

Древесно-стружечные плиты в Беларуси, по состоянию на 01.01.2011 г., производили четыре предприятия – ОАО «Витебскдрев», ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Ивацевичдрев» и ОАО «Речицадрев», общая производственная мощность которых составляла 224464,2 м³ и использовалась на 86,2 %. Лидерами по объему выпуска являются ЗАО «Пинскдрев» (более 46 % объема производства), ОАО «Речицадрев» (30 %). Износ основных производственных фондов на 01.01.2011 г. – более 56 %. Производство ДСП в 2010 г. по сравнению с 2006 г. сократилось на 36,3 % и составило 61449 млн р. (табл. 2.3). Развитию отрасли препятствуют высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов [98].

В 2010 г. выпуск древесноволокнистых плит осуществлялся двумя предприятиями, входящими в состав концерна «Беллесбумпром» – ОАО «Борисовский ДОК» (59,7 %) и ОАО «Витебскдрев»

(40,3 %). Производство ДВП в 2010 г. по сравнению с 2009 г. увеличилось на 17,8 % и составило 58085 млн р. (табл. 2.3). Совокупные производственные мощности исследуемых предприятий на 01.01.2011 г. составляли 32,9 млн м² и использовались на 100 %; износ основных производственных фондов превышал 50 %¹¹.

Динамичное развитие белорусского рынка древесных плит в последние годы связано с ростом спроса со стороны потребляющих производств, в первую очередь строительной отрасли и мебельной промышленности [88], [97]. По итогам 2009 г., влияние экономического кризиса на крупнейших игроков рынка оказалось неравномерным – часть предприятий с устаревшей технологической инфраструктурой полностью прекратила свою деятельность (на рынке ДСП – ОАО «Мозырьдрев», ОАО «Мостовдрев»; на рынке ДВП – ОАО «Борисовдрев»), другая часть направила усилия на оптимизацию бизнес-процессов и расширение ассортимента (на рынке ДСП – ОАО «Ивацевичдрев», ОАО «Речицадрев», ОАО «ФанДОК»)¹². Сокращение производства ДСП и ДВП отечественными производителями в 2009 г. составило более 45 и 40 %, соответственно, по отношению к уровню 2008 г. и почти 40 и 45 % по отношению к уровню 2010 г.

Таблица 2.3

**Основные показатели работы производителей ДСП и ДВП
Беларуси в 2006–2010 гг.**

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Производители ДСП</i>					
Число предприятий, ед.	6	6	6	7	4
Объем производства товарной продукции, тыс. м ³	259,9	251,9	269,5	172,9	165,8
Удельные затраты на производство продукции, тыс. р./ м ³	255,4	299,6	358,0	457,0	432,4
Рентабельность затрат, %	0,4	3,3	-0,7	-17,9	-11,6
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{сос}} > 0,3$), коэф.	-0,51	-0,28	-0,24	-0,05	-0,41
Рентабельность реализованной продукции, %	0,37	2,63	0,11	-5,32	-0,24

¹¹ Данные концерна «Беллесбумпром».

¹² Данные концерна «Беллесбумпром».

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Производители ДВП</i>					
Число предприятий, ед.	3	3	3	2	2
Объем производства товарной продукции, тыс. м ²	36651,3	34075,8	33438,5	23380,8	27551,0
Удельные затраты на производство продукции, тыс. р./ тыс. м ²	1218,4	15363	1763,1	2732,1	1902,7
Рентабельность затрат, %	12,8	17,8	22,3	12,5	12,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами ($K_{\text{сос}} > 0,3$), коэф.	-0,20	-0,10	0,04	0,29	0,19
Рентабельность реализованной продукции, %	8,79	14,69	13,89	7,20	8,02

Примечания:

1. Рентабельность реализованной продукции рассчитана как средняя рентабельность рассматриваемых предприятий по всему ассортименту продукции.

2. Значения $K_{\text{сос}}$ определялись по «Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности» [56].

3. Разработано авторами на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Производства древесно-стружечных и древесно-волоконистых плит являются экспортно-ориентированными: около 60 % ДСП и 30 % ДВП потребляется на внутреннем рынке, остальной объем поступает на экспорт (в Россию, Германию, Польшу, Литву и др.).

Для большинства исследуемых предприятий в 2006–2010 гг. производство ДСП было убыточным: средняя рентабельность затрат по рынку в анализируемом периоде колебалась в диапазоне от 3,3 % в 2007 г. до –17,9 % в 2009 г. С положительной рентабельностью в 2006–2008 гг. ДСП выпускали ОАО «Витебскдрев» (8,3, 11,7 и 6,3 %, соответственно), ОАО «Ивацевичдрев» (13,8, 21,1 и 25,8 %), ЗАО «Пинскдрев» (25, 32,4 и 13,0 %), в 2009 г. – ОАО «Ивацевичдрев» (12,8 %) и ЗАО «Пинскдрев» (0,2 %), в 2010 г. – ОАО «Ивацевичдрев» (3,0 %).

На рынке ДСП наблюдается долгосрочная тенденция обновления производственных мощностей. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 18.10.2007, № 529, «О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности», Государственной программой развития деревообрабатывающей отрасли на 2008–2018 гг. и др. в течение 2009–2014 гг. планируется строительство 3 заводов по выпуску ДСП общей мощностью более 500 тыс. м³ в год [67], [98]. Реализуется инвестиционный проект «Строительство

цеха по производству древесно-стружечных и ламинированных плит мощностью 250 тыс. м³ в ОАО «Ивацевичдрев», что позволит выпускать плиты толщиной 8–40 мм; шириной 1750, 1830, 2070 мм; длиной 2440, 2750, 3500 мм. В 2011 г. на ОАО «Речицадрев» запущена линия по производству ламинированных плит ДСП, ОАО «ФандОК» ввело в эксплуатацию завод по производству тонких плит ДСП [9], [88].

Производство ДВП в период 2006–2010 гг. было высокорентабельным: средняя рентабельность затрат по рынку в анализируемом периоде колебалась в диапазоне от 12,5 % в 2009 г. до 22,3 % в 2008 г., при этом рентабельность реализованной продукции исследуемых предприятий была ниже и находилась в пределах от 7,2 % в 2009 г. до 14,7 % в 2007 г. Основными проблемами производства ДВП, препятствующими его развитию, являются: слабая автоматизация производства и изношенность оборудования, недостаток инвестиционных ресурсов для внедрения новых и высоких технологий, позволяющих выпускать продукцию конкурентоспособную по цене и качественным характеристикам (например, изоляционные древесно-волокнистые плиты (ИДВП)), зависимость страны от импорта древесных плит высокого качества, недостаточная инновационная активность производителей ДВП и др. [112, с. 33], [97, с. 39].

Рынок мебели. Производство мебели – основное направление деятельности деревообрабатывающей промышленности Беларуси (около 60 % общего объема производства [118, с. 237]). Успешное развитие этой отрасли позволяет национальной экономике увеличивать долю продукции и экспорта с высокой добавленной стоимостью.

В 2010 г. в мебельной промышленности насчитывалось более 370 (из них 350 частные) предприятий. Производство мебели в Беларуси в 2010 г. возросло на 18,5 % по сравнению с 2009 г. и составило 1,6 трлн р. (значительно возросло производство мебели в ОАО «Борисовский РМЗ» (678,3 %), ОАО «Борисовдрев» (314,9 %), ОАО «Слуцкая мебельная фабрика (292,6 %), ОАО «Речицадрев» (181,3 %)). На долю частных мебельных предприятий приходилось около 60 % отечественной мебели, в то время как доля предприятий, подчиненных концерну «Беллесбумпром», среди которых ЗАО «Пинскдрев» (более 36 % от объема производства мебели концерна), ОАО «Молодечномебель» (12,1 %), СООО «Зов-ЛенЕвромебель» (11,6 %), ОАО «Гомельдрев» (5,7 %), ЗАО «Бобруйскмебель» (4 %), ОАО «Слониммебель» (3 %), ОАО «Речицадрев» (0,5 %), снизилась до 40 % [118, с. 237], [41], [82].

На протяжении 2000–2010 гг. отечественные мебельные предприятия наращивали объемы экспорта. После спада на 41 %, до 266 млн дол., в кризисном 2009 г. в 2010 г. экспорт увеличился на 18 % и составил 315 млн дол. В 2010 г. 83 % поставок на внешние рынки приходилось на страны СНГ, в том числе в Россию (на 228 млн дол.), Казахстан (28 млн дол.), Украину (2,7 млн дол.), Таджикистан (1,9 млн дол.); в дальнейшем зарубежье было поставлено мебели на 50 млн дол., в том числе в Германию (на 20 млн дол.), Францию (15 млн дол.), Польшу (3,7 млн дол.), Бельгию (1,9 млн дол.) [41]; [96, с. 20].

С целью укрепления и расширения занимаемых позиций на рынках сбыта мебельными организациями ведется работа над улучшением конструкции выпускаемых изделий, внедрением новых видов сырья и материалов (в ОАО «Ивацевичдрев» реализуется инвестиционный проект «Строительство цеха по производству древесно-стружечных и ламинированных плит мощностью 250 тыс. м³»; в 2011 г. в ОАО «Речицадрев» запущена линия по производству ламинированных плит ДСП и др.), повышающих долговечность, комфортабельность, качество выпускаемой продукции, осуществляется обновление ассортимента. Так, в 2010 г. доля новой продукции в общем объеме производства ОАО «Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» составила 79,5 %, ОАО «Слониммебель» – 73,8 %, ОАО «Стройдетали» – 68,8 %, ЗАО «Молодечномебель» – 35,2 %, ЗАО «Бобруйскмебель» – 25,9 %, ОАО «Гомельдрев» – 17,2 %.

В то же время развитию мебельной отрасли препятствуют износ основных производственных фондов (около 50 %, по состоянию на 01.01.2011 г.); низкая производительность труда (порядка 2,0–3,0 млн р. в месяц на 1 работника); отсутствие в стране компонентной базы для производства современной мебели массового спроса, собственного производства древесных плит – МДФ, ДСП – необходимого качества и ассортимента. Неэффективность крупных предприятий отрасли также во многом обусловлена ориентацией на технологию полного цикла – от обработки древесины до разработки и изготовления мебели. В то же время предприятия, специализирующиеся на деталях и комплектующих, требующих наличия специального оборудования, в стране отсутствуют.

Экспортная направленность подотрасли требует ее соответствия мировым тенденциям развития мебельной промышленности, основными из которых являются: усиление ценовой конкуренции на внешних рынках со стороны производителей из Китая (в объеме импорта предложение китайской мебели в период с 2006 по 2010 г. увеличи-

лось с 10 тыс. до 10,5 млн дол.), Германии, США, Италии и др., имеющих существенные преимущества по издержкам производства [7, с. 37], [51]; рост спроса на качественную, из натуральной древесины, а также эксклюзивную и брендовую мебель [41]; ужесточение требований к продукции со стороны государственных органов и потребителей, в частности к ее экологической безопасности [97, с. 35], [118, с. 238].

Наличие указанных тенденций требует от отечественных мебельщиков повышения конкурентоспособности продукции, основными направлениями которого являются уменьшение импортной составляющей в себестоимости за счет эффективной структуры производства, модернизации действующих производств и освоения выпуска высококачественных древесных плит (большеформатной фанеры, высококачественных ДВП, ориентированно-стружечных плит – OSB и т. п.), которые используются во многих мебельных конструкциях; внедрение систем управления качеством, охраной труда и окружающей среды в соответствии со стандартами ISO 9000 и 14001, СТБ 18001, разработки и реализации экспортной стратегии продвижения продукции на внешние рынки не в виде отдельных товарных позиций, а как национального бренда «белорусская мебель» [112, с. 31].

Рынок спичек. Важное место среди производств деревообрабатывающей промышленности занимает спичечное, которое сосредоточено на трех предприятиях, входящих в состав концерна «Беллесбумпром» – ОАО «Борисовдрев», ОАО «Гомельдрев» и ЗАО «Пинскдрев». Совокупные производственные мощности исследуемых предприятий по выпуску спичек на 01.01.2011 г. составляли 1789,1 тыс. усл. ящиков и использовались на 96,6 %. Рентабельность затрат увеличилась по сравнению с 2006 г. на 7 п. п. (в 2010 г. составила 2 %), объем производства в натуральном выражении – на 1,8 %, удельные затраты – на 16,7 %. Основная долгосрочная тенденция отрасли состоит в модернизации производства и обновлении производственных мощностей. Так, в 2010 г. в ОАО «Борисовдрев» разработано задание на закупку линии по производству спичечной соломки производительностью 10 млн соломок в час и линии по производству спичек производительностью 60 тыс. коробок в час¹³.

В результате проведенного анализа нами установлено, что основными проблемами в развитии деревообрабатывающей промышленности Беларуси являются:

¹³ По данным концерна «Беллесбумпром».

– недостаточная автоматизация, низкий технический и технологический уровень производства. По состоянию на 01.01.2011 г., коэффициент износа основных производственных фондов в целом по лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности составил 48,2 %, в то время как по большинству исследуемых предприятий этот показатель был выше 60 %; коэффициент обновления не превышал 3 % при норме 10–12 %. Использование устаревшего оборудования вызывает рост удельного расхода производственных ресурсов и себестоимости продукции; снижение ее качества; невозможность быстрой адаптации выпускаемого ассортимента к изменениям спроса;

– неконкурентоспособность на внешнем и внутреннем рынках ряда видов выпускаемой продукции (мебель, необлагороженная фанера, древесно-стружечные плиты) как по ценовым, так и по качественным показателям [101], в том числе вследствие отсутствия в стране собственного производства древесных плит МДФ и ДСП для мебельного производства необходимого количества, качества и ассортимента (ежегодный импорт МДФ и ДСП для мебельной промышленности составляет 120 млн дол. [88], [98]); ориентации крупных деревообрабатывающих предприятий на технологии полного цикла; роста спроса на большеформатную фанеру (а также его снижение на «квадратную»), производство которой, по состоянию на 01.01.2011 г., в стране отсутствовало;

– низкая рентабельность реализованной продукции. Рентабельность продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в целом составляет 7,0–11,0 %, а, например, у предприятий-производителей фанеры в период 2006–2010 гг. она находилась в диапазоне от –9,3 % в 2009 г. до 1,1 % в 2007 г., производителей ДВП – от 7,2 % в 2009 г. до 14,7 % в 2008 г., производителей ДСП – от –5,3 % в 2009 г. до 2,6 % в 2007 г. Низкая рентабельность приводит к недостатку оборотных активов, закрепитости предприятий, снижению их инвестиционной и инновационной активности и привлекательности как объектов вложения капитала;

– высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов; неразвитость инновационной инфраструктуры; высокая стоимость нововведений [51], [95], [97, с. 39], [112, с. 30], [118, с. 238], [120], [125, с. 215].

Определено, что для преодоления описанных выше проблем приоритетами развития деревообрабатывающей промышленности Беларуси должны являться:

– уменьшение импортной составляющей в себестоимости за счет освоения выпуска высококачественных древесных плит (ДВП, ДСП, OSB и т. п.), которые используются во многих мебельных конструкциях;

– ориентация вновь вводимых мощностей на производство большеформатной фанеры (1220 x 2440 мм); изменение ассортимента фанеры по водостойкости (увеличение объема производства водостойкой фанеры) и по обработке поверхности (увеличение объема производства фанеры в облагороженном виде);

– повышение качества продукции путем внедрения систем управления качеством, охраной труда и окружающей среды в соответствии со стандартами ISO 9000 и 14001, СТБ 18001;

– укрепление позиций на российском рынке, так как он имеет высокую емкость и характеризуется большой степенью открытости для продукции предприятий Беларуси.

В результате проведенного нами исследования установлено, что низкая прибыльность деревообрабатывающих предприятий требует от них поиска путей ее повышения. Одним из таких путей, помимо перечисленных выше, является использование занимаемого положения на рынке (т. е. структурных факторов отрасли) путем заключения ценовых соглашений и реализации согласованных действий о ценах.

В этой связи определено, что возможность использования структурных факторов отрасли для повышения прибыльности неодинакова для различных подотраслей деревообработки. Так, для мебельной промышленности Беларуси характерны следующие, обуславливающие специфику взаимодействия предприятий на рынке, структурные факторы: большое количество производителей; относительно невысокие (технологические, экономические, административные) барьеры входа в отрасль (мебель в Беларуси производят более 300 производителей, количество которых ежегодно увеличивается); высокая степень дифференциации продукции; большие различия в занимаемых долях рынка (так, на долю ЗАО «Пинскдрев» приходится почти треть выпускаемой мебели, в то время как на ОАО «Речицадрев» всего 0,5 %) и располагаемых производственных мощностях; относительно небольшая емкость внутреннего рынка (в 2010 г. 457 млн дол. или 45–50 дол. на человека [41], [118, с. 238]); интенсивная ценовая и неценовая конкуренция. Такое положение практически исключает вероятность антиконкурентных соглашений и согласованных действий мебельных предприятий о ценах. В то же время для рынков фанеры, ДСП и ДВП характерны: небольшое (2–6) количество произ-

водителей, выпуск стандартизированной продукции; высокие технологические и экономические барьеры входа на рынок (количество предприятий, выпускающих фанеру, и соотношение объемов их производства не изменяются на протяжении длительного периода времени); информационная прозрачность рынка; слабая инновационная и инвестиционная активность производителей; колебания спроса, на который существенное влияние оказывают темпы роста мебельного производства, строительства и изменения конъюнктуры внешнего рынка; преимущественно ценовая конкуренция производителей. Данная ситуация способствует заключению антиконкурентных соглашений и согласованным действиям производителей фанеры, ДСП и ДВП о ценах.

Таким образом, проведенный нами анализ современного состояния и тенденций развития деревообработки Республики Беларусь позволяет сделать следующие выводы:

1. Вследствие высокой значимости для достижения целей социально-экономического развития Беларуси экспортоориентированных отраслей, а также отраслей, использующих местные сырьевые ресурсы, одним из приоритетных направлений развития национальной экономики должно являться усиление роли деревообрабатывающей промышленности как отрасли, обеспечивающей высокие объемы и диверсификацию экспортных поставок продукции, занятость населения и ориентированной на переработку местного сырья.

2. Установлено, что повышение роли деревообрабатывающей промышленности в создании условий для устойчивого развития экономики Беларуси возможно только на основе решения таких проблем, как недостаточно высокий технический и технологический уровень производства, вызывающий рост удельного расхода производственных ресурсов, себестоимости и снижение качества продукции, низкие темпы обновления ее ассортимента, недостаточная конкурентоспособность ряда видов продукции (фанера, ДСП, ДВП) по ценовым и качественным показателям. Действие этих факторов обуславливает низкую рентабельность реализованной продукции и приводит к недостатку оборотных активов, закрепитости предприятий, снижению их инвестиционной и инновационной активности и привлекательности как объектов вложения капитала. Определено, что для решения указанных проблем в деревообрабатывающей промышленности необходимо формирование эффективного, устойчивого и конкурентоспособного производства, обеспечивающего удовлетворение спроса внутреннего рынка и наращивание экспортного потенциала, на

основе активизации инновационной и инвестиционной деятельности, кардинального обновления основных средств, модернизации действующих и создания новых производств высококачественных древесных плит (ДВП, ДВП, OSB и т. п.), водостойкой и облагороженной фанеры, внедрения международных систем управления качеством, охраной труда и окружающей среды.

3. Установлено, что одним из путей повышения прибыльности деревообрабатывающих предприятий может быть использование ими структурных факторов отрасли путем заключения ценовых соглашений и реализации согласованных действий о ценах. На рынках фанеры, ДСП и ДВП такими факторами являются небольшое (2–6) количество производителей, стандартизированность продукции; высокие технологические и экономические барьеры входа на рынок и его информационная прозрачность; слабая инновационная и инвестиционная активность производителей; колебания спроса, на который существенное влияние оказывают темпы роста мебельного производства, строительства и изменения конъюнктуры внешнего рынка; преимущественно ценовая конкуренция производителей. Действие этих факторов способствует заключению антиконкурентных соглашений и согласованным действиям производителей фанеры, ДСП и ДВП о ценах и требует проведения исследований с целью определения необходимости антимонопольного регулирования деятельности названных производителей.

2.2. Анализ нормативных документов и практики антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах в Республике Беларусь

Для формирования ценового механизма, стимулирующего структурную перестройку и создание условий для эффективного функционирования отраслей национальной экономики, повышения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешних рынках «Основными направлениями социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 гг.» и «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.» в области антимонопольной и ценовой политики планируется совершенствование законодательной и нормативной базы; выработка новых подходов к выявлению злоупотреблений хозяйствующими субъектами доминирующим положе-

нием и картельных соглашений; изменение ценового регулирования предприятий-монополистов; пересмотр антимонопольной политики в части контроля над экономической концентрацией [61], [65], [85].

В этой связи большую важность приобретает экономический анализ нормативных документов и практики антимонопольного регулирования соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах в Республике Беларусь. Это потребовало исследования следующих аспектов отечественного антимонопольного регулирования:

- его приоритетных направлений, практики применения и соответствия тенденциям развития национальной экономики;

- применяемой в законодательстве трактовки сущности антиконкурентных ценовых соглашений, их форм и целевой направленности;

- рассматриваемых в нормативных документах субъектов (товаропроизводители, продавцы, покупатели и др.) и объектов (уровень цен на продукцию; условия, влияющие на установление и поддержание цен) антиконкурентных соглашений о ценах;

- применяемых процедур выявления и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) субъектов хозяйствования о ценах и методик реализации их основных этапов, а также принимаемых во внимание оснований для инициации проведения названных процедур органами антимонопольного регулирования.

В настоящее время в качестве приоритетных направлений государственной антимонопольной политики в Республике Беларусь декларируются: определение доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь; формирование и ведение Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках; проведение государственного антимонопольного контроля за сделками с акциями, имущественными паевыми взносами в имущество кооперативов (паями), долями уставных фондов хозяйствующих субъектов; согласование условий преобразования государственных, государственных унитарных, относящихся к республиканской собственности, и арендных предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в открытые акционерные общества; организация и проведение проверок по соблюдению антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами, доминирующими на товарных рынках; проведение государственного антимонопольного контроля за реорганизацией хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках Республики Беларусь; выявление и пресечение антиконкурентных соглашений (согласован-

ных действий) о ценах; выявление монопольных цен; рассмотрение запросов (заявлений) об установлении соответствия положений соглашений, ограничивающих конкуренцию, антимонопольному законодательству; рассмотрение заявлений (обращений) о нарушении антимонопольного законодательства в части осуществления недобросовестной конкуренции; применение мер, направленных на устранение нарушений антимонопольного законодательства [23], [72], [115].

В то же время проведенный нами анализ практики антимонопольного регулирования товарных рынков Республики Беларусь за период 2009–2011 гг. (табл. 2.4) позволил установить, что деятельность антимонопольных органов сосредоточена главным образом на трех основных направлениях [249]:

– оценке уровня монополизации товарных рынков и определении субъектов хозяйствования, занимающих на них доминирующее положение (число изучаемых рынков в период с 2009 по 2011 г. увеличилось в 1,5 раза; число хозяйствующих субъектов, занимающих на них доминирующее положение – в 2,4 раза; утративших это положение – в 1,7 раза). В то же время олигополистическим товарным рынкам, где злоупотребление доминирующим положением часто не столь очевидно, как в случае монополии, не уделяется должного внимания. Это связано с тем, что применяемые для оценки уровня монополизации рынков статические показатели – доли рынка субъектов хозяйствования, коэффициент концентрации, которые указывают на усиление конкуренции по мере роста симметричности производителей по занимаемым долям рынка, не позволяют объективно оценить реальную ситуацию на товарных рынках, особенно в условиях сговора;

– контроле над экономической концентрацией путем регулирования процессов преобразования субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в открытые акционерные общества, холдинги, ассоциации, реорганизации хозяйствующих субъектов в форме присоединения и т. п., тогда как деятельность картелей (в первую очередь неявных) не регулируется и не исследуется, поскольку не сопровождается ростом, а часто приводит и к снижению концентрации рынка;

– рассмотрении обращений хозяйствующих субъектов, органов управления и граждан по вопросам соблюдения антимонопольного законодательства. При этом большинство таких обращений в период 2009–2011 гг. было связано с недобросовестной конкуренцией. Выявление и пресечение необоснованного роста цен субъектами хозяйствования на товарных рынках в исследуемом периоде не осуществлялось.

Таблица 2.4

Основные показатели практики антимонопольного регулирования товарных рынков в Республике Беларусь за период 2009–2011 гг.

Направление антимонопольного регулирования	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	РУ	МУ	РУ	МУ	РУ	МУ
<i>1. Оценка уровня монополизации товарных рынков, в том числе:</i>						
– изучено товарных рынков	40		23	96	63	130
– включены в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках	8		6	66	19	68
– исключены из Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках	7		2	22	12	30
<i>2. Государственный контроль за экономической концентрацией, в том числе:</i>						
– выдано заключений о согласии на создание холдингов, ассоциаций	7		24	15	20	5
– выдано заключений на реорганизацию хозяйствующих субъектов в форме присоединения	4		16	31	9	56
– выдано заключений на реорганизацию юридических лиц, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в ОАО	8		8	8	7	3
– выдано заключений на совершение сделок по приобретению акций уставных фондов юридических лиц	–		26	53	65	147
<i>3. Рассмотрено обращений хозяйствующих субъектов, органов управления и граждан по вопросам соблюдения антимонопольного законодательства, в том числе:</i>						
– приняты решения о нарушениях антимонопольного законодательства	22		54	220	20	213
– признано фактов недобросовестной конкуренции	6		12	17	10	14
– выявление и пресечение необоснованного роста цен	2		4	–	4	–
	–		–	–	–	–

Примечания:

1. РУ – на республиканском уровне, МУ – на местном уровне.

2. Разработано авторами на основе данных Министерства экономики Республики Беларусь [23].

В результате проведенного анализа нами установлено, что основной проблемой антимонопольного регулирования в Беларуси является недостаточное соответствие его реализуемых на практике направлений (табл. 2.4) и тенденций развития национальной экономики. Так, важнейшей из них является переход от административного регулирования цен к рыночному ценообразованию как потенциально более эффективному механизму распределения ресурсов в экономике. Однако вступление в силу в начале 2011 г. нормативных актов, направленных на либерализацию ценообразования (Директивы № 4 от 31 дек. 2010 г. [73], Указа Президента Республики Беларусь № 72 от 25.02.2011 г. [66], Постановления Министерства экономики № 46 от 31.02.2011 г. [71]), привело к монопольному росту цен на многих отечественных товарных рынках [10], [14], [24], [25], [31], [45], [89]. Это в большинстве случаев произошло в силу того, что пресечение стовора (как явного, так и молчаливого) субъектов хозяйствования и, как следствие, необоснованного роста цен только декларируется как направление антимонопольного регулирования, но практически не реализуется. Нами сделан вывод, что это, в первую очередь, связано с имеющимися в антимонопольном законодательстве Беларуси недостатками нормативного регулирования данной сферы деятельности хозяйствующих субъектов.

По состоянию на начало 2012 г., антимонопольное законодательство Республики Беларусь включало более 20 нормативных правовых актов, содержащих правила предотвращения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции товаропроизводителей на национальном рынке [115]. Причины противозаконности, а также порядок предотвращения, ограничения и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) субъектов хозяйствования на товарных рынках регламентируются Законом Республики Беларусь от 10.12.1992 г., № 2034-ХП, «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», Указом Президента Республики Беларусь от 27.02.2012 г., № 114, «О некоторых мерах по усилению государственного антимонопольного регулирования и контроля», Указом Президента Республики Беларусь от 13.10.2009 г., № 499, «О некоторых мерах по совершенствованию антимонопольного регулирования и развитию конкуренции», а также рядом инструкций, утвержденных Министерствами экономики, предпринимательства и инвестиций в 2000–2006 гг. [39], [53], [55]–[60], [63], [64], [66], [68], [69], [72], [76], [114].

В результате проведенного нами исследования содержащихся в названных законодательных и нормативных актах трактовках экономических категорий «ценовые соглашения» и «согласованные действия о ценах» установлено:

– применение классификации антиконкурентных соглашений о ценах на горизонтальные (соглашения между субъектами хозяйствования, которые являются конкурентами) и вертикальные (соглашения между субъектами хозяйствования, не конкурирующими между собой, один из которых приобретает товар или является его потенциальным покупателем, а другой предоставляет товар или является его потенциальным продавцом) [57]. Однако различия между горизонтальными и вертикальными ценовыми соглашениями с точки зрения порядка их выявления, факторов возникновения, способов пресечения и т. п. не делается, что противоречит их экономической сущности [57];

– отсутствие единой трактовки экономических категорий «ценовые соглашения» и «согласованные действия». Так, в «Инструкции о порядке рассмотрения запросов (заявлений) об установлении соответствия положений соглашений, ограничивающих конкуренцию, антимонопольному законодательству», утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 10.04.2006 г., № 57, соглашения трактуются как документально подтвержденная договоренность между хозяйствующими субъектами, способная привести к устранению, ограничению конкуренции или воспрепятствованию ее установления или развития; согласованные действия – как скоординированные действия хозяйствующих субъектов, целью и(или) результатом которых является ограничение или устранение конкуренции [53]. В то же время в Законе «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции», а также в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах», утвержденной Постановлением Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 28.04.2000 г., № 9, определение указанных категорий отсутствует, но при этом категория «согласованные действия» используется как уточнение более широкого понятия «ценовые соглашения» [57], [72];

– выделение в качестве форм ценовых соглашений: а) сговора по определению цен на товары и оказываемые услуги, устанавливаемого в устном или письменном виде; б) обмена информацией в области цен – одностороннего и многостороннего [57]. В то же время нами установлено, что указанные действия являются не ценовым сговором, а формой договоренности и методом ее поддержания, соответственно.

Наличие названных противоречий не позволяет разработать действенную методическую базу определения наличия и предупреждения горизонтального ценового сговора производителей на товарных рынках, установить основания инициации и оценить целесообразность антимонопольного регулирования указанных рынков.

Проведенное нами исследование трактовки антимонопольным законодательством Беларуси целевой направленности антиконкурентных ценовых соглашений и согласованных действий субъектов хозяйствования на товарных рынках позволило определить, что законодатель принимает во внимание только цели, связанные с получением рыночной власти – необоснованное (искусственное) повышение, снижение или поддержание цен; недопущение, ограничение или устранение конкуренции, в то время как причины необходимости получения производителями рыночной власти не рассматриваются [57]. Установлено, что такая трактовка целевой направленности ценового сговора не позволяет количественно оценить последствия его наличия для динамики экономических показателей отраслей и национальной экономики (прежде всего экономического роста), уровня общественного благосостояния (прежде всего эффективности распределения ресурсов), а также экономически обосновать целесообразность разрушения ценового сговора и меру наказания товаропроизводителей за нарушение антимонопольного законодательства [251].

Согласно антимонопольному законодательству Беларуси субъектами ценовых соглашений являются хозяйствующие субъекты, взаимодействующие на товарных рынках Беларуси – физические и юридические лица, иные субъекты гражданского права, осуществляющие предпринимательскую деятельность или имеющие право ее осуществлять (статья 1 Закона Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; глава 2 «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах») [57], [72]. Однако в указанных нормативных документах отсутствует указание на олигополистическую структуру рынка как источник возникновения антиконкурентных соглашений, и основное внимание уделяется субъектам, занимающим доминирующее положение (монополиям).

Также имеет место наличие некоторых противоречий в отношении трактовки объектов соглашений о ценах. Так, в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах» в разделе 3 «Объекты и субъекты ценовых соглашений» сказано, что «объектами ценовых соглашений являются цены и тарифы на товары и услуги», вместе с тем далее по тексту ука-

зано, что «установление цены может проводиться хозяйствующими субъектами в качестве изолированной практики или быть частью более крупной тайной договоренности между хозяйствующими субъектами, которая регулирует большую часть торговой деятельности своих участников, включая, например, соглашения о распределении рынков или покупателей, квоты на продажу и производство и т. п.» [57]. То есть объектами ценовых соглашений косвенно признаются не только уровень цен на продукцию, но также и условия, влияющие на их установление и поддержание, однако не конкретизируется, что в случае молчаливого сговора его объект – только цены, а в случае явного – цены и условия (механизмы) его поддержания и эффективного функционирования. Установлено, что наличие указанных противоречий не позволяет установить объективные критерии и оценить вероятность возникновения сговора на рынке, выработать эффективные экономические меры по предотвращению и разрушению ценовых соглашений и согласованных действий.

Проведенный анализ позволил установить отсутствие четких указаний в законодательстве на принимаемые во внимание органами антимонопольного регулирования основания для инициации проведения процедуры выявления наличия антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах. Так, в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах», «Инструкции по выявлению монопольных цен», утвержденной Постановлением Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 28.04.2000 г., № 10, «Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь», утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 17.10.2002 г., № 229, указано только назначение названных нормативных документов, но не основания для их применения (табл. 2.5) [57]–[59].

Назначение нормативных документов, формализующих процедуру выявления и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах

Нормативный документ	Назначение нормативного документа
Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Предназначена для использования специалистами антимонопольных органов в работе по выявлению и пресечению антиконкурентных ценовых соглашений (согласованных действий) о ценах
Инструкция по выявлению монопольных цен	Предназначена для выявления монопольных цен, устанавливаемых в результате ценового соглашения нескольких хозяйствующих субъектов
Инструкция по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь	Предназначена для принятия решения о включении (исключении) в (из) Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарных рынках; изучения уровня монополизации товарных рынков, инициированных хозяйствующими субъектами, органами управления и антимонопольными органами

Примечание. Разработано авторами на основе [57]–[59].

Отсутствие законодательно закрепленных оснований инициации проведения процедуры выявления наличия антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах не позволяет формализовать процесс мониторинга наличия сговора на товарных рынках, определить количественные критерии, выполнение которых влечет за собой автоматическое начало антимонопольного разбирательства.

Описание процесса выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) хозяйствующих субъектов о ценах содержится в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах», «Инструкции по выявлению монопольных цен», утвержденных Постановлениями Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь от 28.04.2000 г., № 9 и № 10, «Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь», утвержденной Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 17.10.2002 г., № 229, Законе Республики Беларусь от 10.12.1992 г., № 2034-ХІІ, «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» [57]–[59], [72]. Данный процесс включает три основных процедуры (рис. 2.1), характеристика которых представлена в табл. 2.6 [249].

Проведенный нами анализ основных процедур процесса выявления и пресечения соглашений (согласованных действий) о ценах, содержащихся в действующем антимонопольном законодательстве Беларуси, позволил выявить их следующие недостатки:

– в рамках процедуры выявления ценовых соглашений (согласованных действий) отсутствует теоретическая база анализа возникновения ценового сговора субъектов хозяйствования на товарных рынках, а также четкое разграничение горизонтальных и вертикальных соглашений о ценах. Имеются противоречия в трактовке направления влияния на вероятность сговора большинства предложенных для анализа критериев (например, однородности товаров, эластичности спроса по цене и др.). Существенными недостатками рассматриваемой процедуры является необходимость доказательства сговора на основе анализа уровня отпускных цен субъектов хозяйствования на товарных рынках; вывод о наличии ценового соглашения на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования; выявление ценового сговора на основе ряда оцениваемых параметров рынка (например, ценовой эластичности спроса), поскольку они не влияют на его возникновение; неполнота перечня критериев, указывающих на наличие ценового сговора, а также предложенного перечня показателей, изменяющихся под влиянием ценового сговора. Это не позволяет сделать однозначный вывод о наличии (отсутствии) антиконкурентного ценообразования субъектов хозяйствования и предрасположенности товарных рынков к возникновению ценового сговора;

– в рамках процедуры доказательства ценовых соглашений (согласованных действий) отсутствует разграничение между горизонтальными и вертикальными соглашениями, в рамках горизонтальных соглашений – между ценовыми соглашениями и согласованными действиями о ценах, а также характеристика специфики функционирования ценового сговора субъектов хозяйствования, определяющаяся условиями его возникновения и жизнеспособности, применяемыми механизмами реализации и обеспечения устойчивости во времени и др. Процедура также требует подтверждения существования ценового сговора вещественными доказательствами, что не позволяет доказать наличие молчаливого сговора, так как большинство предлагаемых для доказательства критериев в явном виде при указанной форме сговора отсутствуют;



Рис. 2.1. Содержание процесса выявления и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах

Примечания: 1. ----- – процедуры, отсутствующие в настоящее время в антимонопольном законодательстве Беларуси; ———— – процедуры, содержащиеся в настоящее время в антимонопольном законодательстве Беларуси; – этап, дублирующийся в нескольких процедурах или который должен быть составной частью другой процедуры. – 2. Разработано авторами.

Характеристика основных процедур выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) о ценах согласно действующему антимонопольному законодательству Беларуси

Наименование этапа	Нормативный документ, формализующий содержание этапа	Цель выполнения этапа	Задачи выполнения этапа	Недостатки процесса выполнения этапа и его методического обеспечения
1	2	3	4	5
<i>Процедура выявления ценовых соглашений (согласованных действий) о ценах</i>				
Установление круга хозяйствующих субъектов, участвующих в сговоре, анализ товарного рынка	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах. Инструкция по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь	1. Определить количество субъектов хозяйствования, участвующих в ценовом сговоре. 2. Определить характеристики товарного рынка, способствующие возникновению ценового сговора	1. Определить географический рынок. 2. Определить доли рынка, занимаемые хозяйствующими субъектами. 3. Установить круг параметров, по которым могут конкурировать хозяйствующие субъекты. 4. Оценить чувствительность спроса к изменению цены. 5. Определить, насколько затруднен вход на рынок новым хозяйствующим субъектам. 6. Установить наличие контроля над поставщиками или потребителями со стороны хозяйствующих субъектов через владение контрольными пакетами акций, ценными бумагами и т. п. 7. Оценить степень концентрации производства товара и вероятность влияния его производителя на поведение поставщиков. 8. Выявить наличие ассоциации или иных объединений в данной отрасли, которые могут представлять базу для координирования экономической деятельности и обмена информацией	1. Некорректность вывода о наличии ценового соглашения на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования, поскольку основанием для инициации проведения процедуры выявления ценового сговора должно быть не доминирующее положение субъектов хозяйствования, а злоупотребление им. 2. Невозможность выявления ценового сговора на основе ряда оцениваемых параметров рынка (чувствительность спроса к изменению цены и др.), поскольку они не влияют на его возникновение [23]. 3. Отсутствие четкого разграничения горизонтальных и вертикальных соглашений, что повышает трудоемкость анализа и может приводить к некорректным выводам

1	2	3	4	5
Анализ особенностей товара	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Оценить характеристики товара, способствующие возникновению антиконкурентных соглашений о ценах	<ol style="list-style-type: none"> 1. Установить направления потребления исследуемого товара. 2. Оценить однородность товаров у поставщиков. 3. Установить наличие взаимозаменяемых товаров. 4. Оценить схожесть условий производства товаров у различных производителей. 5. Определить долю постоянных издержек в стоимости товара. 6. Определить необоснованность завышения или занижения цены в зависимости от товара и рынка 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неполнота перечня критериев, указывающих на наличие ценового сговора; противоречивость трактовки направления влияния на вероятность сговора большинства критериев (например, однородности товаров и др.). 2. Некорректность трактовки ряда критериев (например, «в случаях, когда товары взаимозаменяемы, ценовой сговор практически не имеет смысла» (товар имеет заменители...); «схожесть условий производства»). Способствует возникновению сговора только при выполнении ряда условий [27]. 3. Неэффективность доказательства сговора на основе анализа уровня отпускных цен субъектов хозяйствования на товарных рынках, в то время как более предпочтительным (с точки зрения трудоемкости сбора и обработки данных и достоверности полученных результатов) является анализ динамики и синхронности изменения цен производителями на исследуемом товарном рынке. 4. Отсутствие учета того, что монопольный уровень цен может быть результатом не только сговора товаропроизводителей, но и следствием внедрения инноваций, наличия патентов, естественной монополии и др. 5. Отсутствие теоретической базы анализа возникновения и предупреждения ценового сговора субъектов хозяйствования на товарных рынках, что затрудняет исследование влияния на вероятность сговора отдельных характеристик рынка и(или) товара

1	2	3	4	5
Оценка способности участников сговора ограничить конкуренцию	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Оценить препятствия, создаваемые ценовым соглашением для доступа других хозяйствующих субъектов на соответствующий рынок и ухода с него	1. Оценить влияние соглашения на независимость экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами, участвующими в соглашении (согласованных действиях). 2. Оценить влияние соглашения (согласованных действий) на предложение товаров на соответствующем рынке. 3. Оценить влияние соглашения (согласованных действий) на соотношение спроса и предложения товаров на соответствующем рынке	1. Отсутствие рекомендаций по оценке влияния соглашения на независимость экономических решений, принимаемых хозяйствующими субъектами, участвующими в ценовом сговоре. 2. Отсутствие учета того, что параметры рынка (спрос и предложение) в анализируемом периоде могли сформироваться под влиянием не только ценового сговора субъектов хозяйствования. 3. Неполнота предложенного перечня показателей, изменяющихся под влиянием ценового сговора, поскольку помимо ограничения конкуренции он может иметь своим следствием потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли
Процедура доказательства ценовых соглашений (согласованных действий) о ценах				
Сбор прямых доказательств ценового сговора	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Доказать наличие антиконкурентного соглашения субъектов хозяйствования на основе документальных подтверждений	Анализ условий контрактов, договоров, счетов, накладных документов, прейскурантов, платежных поручений и т. п.	Отсутствие учета специфики согласованных действий субъектов хозяйствования, так как в условиях молчаливого сговора прямые доказательства его существования отсутствуют
Сбор косвенных доказательств ценового сговора	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Доказать наличие антиконкурентного ценового соглашения субъектов хозяйствования на основе косвенных улик	Определить косвенные доказательства в виде обмена информацией между представителями хозяйствующих субъектов посредством личных встреч, телефонных переговоров, телексов и факсимильной связи, публичного объявления цен (распространение нового прейскуранта, ценовой рекламы) потребителям, агентам и посредникам.	1. Трудоемкость сбора косвенных доказательств ценового сговора. 2. Игнорирование специфики функционирования ценового сговора субъектов хозяйствования: условий возникновения и жизнеспособности, механизмов реализации и обеспечения устойчивости во времени и др.

1	2	3	4	5
Оценка формы ограничения конкуренции	Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах	Доказать наличие антиконкурентного ценового соглашения путем анализа формы ограничения конкуренции	1. Оценить ограничение доступа других хозяйствующих субъектов на рассматриваемый рынок при наличии неудовлетворенного спроса и достаточно высокого уровня рентабельности. 2. Оценить ограничение доступа к сырью других производителей, желающих выйти на данный рынок. 3. Оценить ограничение доступа к товаропроводящей сети	1. Невозможность доказательства наличия молчаливого сговора на основе сведений об ограничении доступа на рынок, к источникам сырья и товаропроводящей сети, так как данные ограничения в явном виде при указанной форме сговора отсутствуют. 2. Отсутствие разграничения между горизонтальными и вертикальными ценовыми соглашениями, что повышает трудоемкость работ по сбору и обработке косвенных доказательств их наличия
<i>Процедура определения последствий и ответственности в случае установления факта запрещенных ценовых соглашений</i>				
Определение ответственности участников сговора	Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях; Уголовный кодекс Республики Беларусь	Определить последствия и ответственность субъектов хозяйствования в случае установления факта запрещенных ценовых соглашений как формы ограничительной деловой практики	Определить ответственность субъектов хозяйствования за нарушение антимонопольного законодательства в части заключения антиконкурентных ценовых соглашений	Отсутствие учета экономических последствий ценового сговора (потерь общественного благосостояния, изменения динамической эффективности отрасли) при определении меры наказания субъектов хозяйствования

Примечание. Разработано авторами на основе работ [39],[53], [55], [57]–[60], [64], [72], [114].

– в рамках процедуры определения ответственности субъектов сговора в случае установления его факта отсутствует учет экономических последствий ценового сговора (потерь общественного благосостояния, изменения динамической эффективности отрасли) при определении меры наказания субъектов хозяйствования, что снижает объективность принимаемых решений о мере ответственности участников ценового сговора.

Проведенное нами исследование позволило сделать вывод о том, что важнейшим недостатком применяемого в настоящее время в Беларуси процесса выявления и пресечения соглашений (согласованных действий) о ценах является отсутствие следующих необходимых его этапов, процедур и методик их формализующих (рис. 2.1) [263]:

– процедуры инициации проведения расследования на предмет ценового сговора субъектов хозяйствования, что повышает трудоемкость работ антимонопольных органов в области мониторинга товарных рынков и не позволяет определить количественные критерии их функционирования, указывающие на целесообразность проведения антимонопольного расследования;

– процедуры оценки последствий ценового сговора для отрасли и национальной экономики, что может иметь своим следствием необъективность принимаемых решений о необходимости его разрушения (поскольку монополизированные в результате сговора рынки могут быть динамически эффективными, а потери общественного благосостояния в краткосрочном периоде – компенсированы его ростом в долгосрочном) и мере наказания товаропроизводителей за нарушение антимонопольного законодательства;

– процедуры прогнозирования и предупреждения возникновения ценового сговора на товарных рынках, что не позволяет органам антимонопольного регулирования определять предрасположенность товарных рынков к возникновению ценового сговора, принимать превентивные решения, создающие неблагоприятные условия для его возникновения, на основе прогнозирования устойчивости ценовых соглашений во времени, разрабатывать меры антимонопольного регулирования рынков, учитывающих их структуру и экзогенные макроэкономические условия.

Таким образом, проведенный нами анализ нормативных документов и практики антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах в Республике Беларусь позволил сделать следующие выводы:

1. Установлено, что основными причинами недостаточной эффективности работы антимонопольных органов по выявлению и пре-

сечению антиконкурентных ценовых соглашений (согласованных действий) субъектов хозяйствования на товарных рынках Беларуси при переходе от административного регулирования цен к рыночному ценообразованию являются: а) отсутствие необходимой теоретической базы выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) – законодательно закрепленных оснований для инициирования процедур выявления и доказательства наличия ценовых соглашений и согласованных действий о ценах; описания таких значимых аспектов ценового сговора, как его формы, целевая направленность, причины и условия возникновения, методы установления и поддержания ценовых соглашений и согласованных действий, условия жизнеспособности явного и молчаливого сговора, на которые должно оказываться целенаправленное воздействие при предупреждении его возникновения или прекращении существования; показателей оценки неэффективности ценового сговора (потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли); исчерпывающего перечня показателей, указывающих на наличие ценового сговора, теоретически обоснованной трактовки направления их влияния на вероятность его возникновения; б) недостаточная формализация процесса выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий о ценах), заключающаяся в отсутствии ряда необходимых процедур и методик (определения оснований для инициирования процедуры доказательства ценового сговора товаропроизводителей; оценки последствий ценового сговора для отрасли и национальной экономики; оценки факторов, способствующих сговору и др.), а также в неполноте законодательно закрепленных процедур (отсутствие учета специфики согласованных действий субъектов хозяйствования и др.).

2. Определены основные направления совершенствования антимонопольного регулирования в Республике Беларусь, новизна которых состоит в:

– уточнении применяемого в законодательстве понятия ценового сговора, заключающегося в его рассмотрении как договоренности товаропроизводителей на рынке, имеющей две формы выражения – явную и молчаливую, для каждой из которых даны исчерпывающие характеристики объектов, субъектов, целей, условий возникновения и существования, методов установления и поддержания, последствий для функционирования отрасли и национальной экономики, факторов, способствующих возникновению и устойчивости, а также сформулированы экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия);

– предложении инициировать процедуру выявления ценового сговора не на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования, а по результатам определения величины их рыночной власти (способности устанавливать цену, существенно превышающую предельные издержки) на основе индекса Лернера, наличие которой может быть следствием существования на товарном рынке явного или молчаливого сговора субъектов хозяйствования;

– косвенном доказательстве наличия ценового сговора не на основе анализа уровня отпускных цен субъектов хозяйствования на товарных рынках, а посредством анализа динамики и синхронности изменения цен производителями на исследуемом товарном рынке [249], [251];

– предложении пресекать ценовой сговор производителей не по факту его наличия, а на основе количественного определения соотношения величины потерь общественного благосостояния в краткосрочном периоде (вследствие аллокативной и технологической неэффективности отрасли) и его прироста в долгосрочном периоде (вследствие роста динамической эффективности отрасли) с учетом затрат на антимонопольное администрирование [285], [289]. Это позволит антимонопольным органам обоснованно принимать решения о необходимости пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) на товарных рынках, а также повысить инновационную активность (а следовательно, и динамическую эффективность) отраслей национальной экономики;

– формализации процесса выявления антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах с включением туда процедуры предупреждения возникновения ценового сговора на товарных рынках, содержащей методики определения предрасположенности товарных рынков к возникновению ценового сговора, прогнозирования его устойчивости во времени, разработки мер антимонопольного регулирования рынков, учитывающих влияние на вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора условий внешней среды функционирования субъектов хозяйствования [248].

Практическая реализация этих предложений позволит разработать действенную методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках, учитывающую специфику различных форм его выражения, определять предрасположенность товарных рынков к возникновению согласованных действий о ценах, а также необходимость и целесообразность антимонопольного регулирования указанных рынков.

2.3. Анализ взаимодействия производителей в процессе формирования ими отпускных цен на рынках продукции деревообработки Республики Беларусь

В результате проведенного анализа нами определено, что низкая прибыльность отечественных деревообрабатывающих предприятий требует от них поиска путей ее повышения, одним из которых может являться использование ими – в первую очередь производителями фанеры, ДСП и ДВП – структурных факторов отрасли путем заключения ценовых соглашений и реализации согласованных действий о ценах. В этой связи целесообразной является апробация действующей методической базы антимонопольного законодательства на примере рынков фанеры, ДСП и ДВП Беларуси для определения факта наличия и предрасположенности вышеперечисленных рынков к возникновению ценового сговора товаропроизводителей.

Методика выявления ценовых соглашений (согласованных действий) хозяйствующих субъектов содержится в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах» [57].

Применение данной методики для исследуемых рынков включает три основных этапа, реализация которых позволила нам получить следующие результаты:

Этап 1. Установление круга хозяйствующих субъектов, (возможно) участвующих в соглашении, а также определение рассматриваемого товарного рынка, заключающееся:

1.1) в определении географического рынка – территории, на которой осуществляют деятельность (возможно) участвующие в соглашении хозяйствующие субъекты. В качестве объекта исследования выступают рынки фанеры, ДСП и ДВП Беларуси, имеющие олигополистическую структуру. Определено, что такая рыночная структура приводит к взаимозависимости маркетинговых стратегий участников и создает необходимые условия для возникновения ценового сговора [250], [290];

1.2) в определении долей рынка, приходящихся на хозяйствующих субъектов – участников соглашения, действующих в пределах рассматриваемого географического рынка, и их суммарной рыночной доли (для установления факта объединенного доминирования группы хозяйствующих субъектов). Порядок расчета рыночных долей хозяйствующих субъектов, участвующих в ценовых соглашениях, представлен в «Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь» [59] и включает следующие этапы:

1.2.1) определение рыночных долей субъектов хозяйствования на рассматриваемом товарном рынке. Данные о величине рыночных долей деревообрабатывающих предприятий на исследуемых товарных рынках в период 2008–2010 гг. представлены в табл. 2.7.

Таблица 2.7

Показатели доминирующего положения анализируемых предприятий на исследуемых товарных рынках в период 2008–2010 гг.

Год	Объем производства товара в республике		Объем ввоза в республику	Объем вывоза за пределы республики		Объем республиканского рынка	Доля хозяйствующих субъектов на рынке, %	Предельная величина доли рынка согласно законодательству, %
	всего	в том числе крупнейшими хоз. субъектами		всего	в том числе хозяйствующим субъектом			
Производители фанеры, тыс. м³								
2008	161,0	133,4	14,4	91,6	40,9	65,3	31,59	4-х хоз. субъектов – 100
2009	151,0	115,4	10,2	127,3	51,4	16,4	20,35	
2010	156,9	120,3	17,3	137,9	55,6	36,3	46,40	
Производители ДСП, тыс. м³								
2008	443,0	234,3	212,4	212,9	111,0	442,6	27,87	4-х хоз. субъектов – 100
2009	308,0	165,8	201,0	146,0	103,8	363,1	17,09	
2010	300,0	165,8	275,7	146,9	105,2	428,8	14,13	
Производители ДВП, тыс. м²								
2008	58600,0	33439,0	17016,0	41176,0	29092,0	34440,0	12,62	2-х хоз. субъектов – 67
2009	36400,0	23381,0	11399,0	30799,0	20341,0	17000,0	17,88	
2010	39800,0	27551,0	14768,0	37037,0	24796,0	17531,0	15,72	

Примечания:

1. Доля хозяйствующих субъектов для рынка фанеры рассчитана по четырем крупнейшим производителям – ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Мостовдрев», ОАО «Фандок», ОАО «Гомельдрев»; ДСП – ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Речицадрев», ОАО «Витебскдрев», ОАО «Ивацевичдрев»; для рынка ДВП – по двум – ОАО «Борисовский ДОК» и ОАО «Витебскдрев».

2. Рассчитано авторами на основе «Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь», статистической отчетности деревообрабатывающих предприятий, Национального статистического комитета и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [8], [87], [107], [108].

Данные, представленные в табл. 2.7, позволяют сделать вывод о том, что в период 2008–2010 гг. исследуемые предприятия были ориентированы на экспорт производимой продукции (что обусловлено превышением объемов производства над емкостью внутреннего рынка, а также необходимостью удовлетворения потребности страны в иностранной валюте) и формально не занимали доминирующего по-

ложения на рассматриваемых товарных рынках. Это согласно действующему в Беларуси законодательству исключает возможность возникновения антиконкурентного поведения производителей в процессе формирования отпускных цен.

В то же время рассматриваемые рынки в 2006–2010 гг. характеризовались стабильностью числа участников и их рыночных долей относительно друг друга. При этом объемы производства отечественных производителей фанеры за анализируемый период увеличились на 12,7 %, объем импорта – в 2,2 раза; производство ДСП и ДВП сократилось на 36,2 и 24,8 % соответственно, объем импорта ДСП увеличился на 3,7 %, ДВП – на 26,9 % (табл. 2.8).

Таблица 2.8

Косвенные показатели доминирующего положения анализируемых предприятий на исследуемых товарных рынках в 2006–2010 гг.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Производители фанеры					
Симметричность долей рынка (коэффициент вариации долей рынка), %	7,7	6,7	8,8	13,4	8,0
Доля импорта в объеме производства, %	4,8	6,7	8,9	6,8	11,0
Доля импорта на внутреннем рынке, %	15,3	20,4	17,3	30,1	47,6
Темпы прироста производства на внутреннем рынке, %	–	7,5	–4,7	–6,3	17,5
Производители ДСП					
Симметричность долей рынка (коэффициент вариации долей рынка), %	29,9	32,3	30,8	34,1	31,1
Доля импорта в объеме производства, %	64,7	69,5	48,0	65,3	91,9
Доля импорта на внутреннем рынке, %	57,9	58,7	48,0	55,4	64,3
Темпы прироста производства на внутреннем рынке, %	–	–3,0	6,9	–35,3	–4,9
Производители ДВП					
Симметричность долей рынка (коэффициент вариации долей рынка), %	24,3	23,1	22,1	28,3	27,5
Доля импорта в объеме производства, %	19,7	26,1	29,0	31,3	37,1
Доля импорта на внутреннем рынке, %	43,6	54,5	49,4	67,1	84,2
Темпы прироста производства на внутреннем рынке, %	–	–7,0	–1,9	–30,1	17,8

Примечание. Рассчитано авторами на основе статистической отчетности концерна «Беллесбумпром» и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [19], [107], [108].

При этом импортируемая продукция существенно отличалась от производимой отечественными деревообрабатывающими предприятиями, а основной (возможной) причиной роста импорта явилось отсутствие в стране в анализируемом периоде современных производств, которые смогли бы обеспечить потребности внутреннего рынка в высококачественной продукции деревообработки требующегося ассортимента (большеформатной фанеры, высококачественных ДВП, ориентированно-стружечных плит – OSB и т. п.) в необходимых

объемах. При этом средняя цена на импортируемые ДСП превышала экспортную в 1,6–2,4 раза, ДВП – в 3,7–5,0 раз, фанеру – в 1,6–2,3 раза, а цена на внутреннем рынке в большинстве лет анализируемого периода превышала экспортную (рис. 2.2). Данные факты не позволяют отклонить гипотезу о наличии сговора товаропроизводителей на исследуемых товарных рынках, дающего им возможность компенсировать низкую рентабельность экспорта продажами на внутреннем рынке по более высоким ценам [248], [257], [266];

1.2.2) оценку степени возможного взаимодействия субъектов хозяйствования. Согласно положениям антимонопольного законодательства Беларуси формами взаимодействия субъектов хозяйствования, способствующими заключению антиконкурентных ценовых соглашений, являются: а) взаимодействие, основанное на обладании акциями, паями, долями в уставных фондах друг друга; б) взаимодействие в рамках организационно-правовых структур, в состав которых входят несколько юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов, проводящих единую экономическую политику; в) взаимодействие в рамках ассоциаций или иных объединений в данной отрасли, которые могут представлять базу для координирования экономической деятельности и обмена информацией [57], [72].

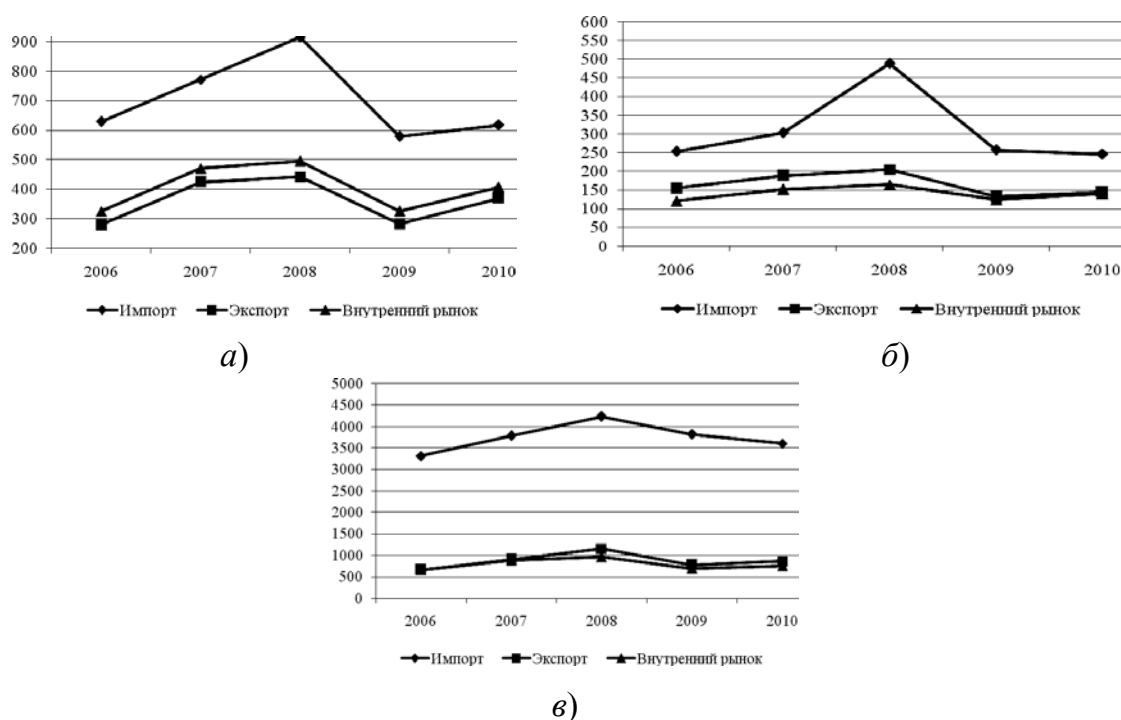


Рис. 2.2. Динамика усредненных цен производителей фанеры, ДСП и ДВП в период 2006–2010 гг., дол. США

Примечание. Разработано авторами на основе статистической отчетности концерна «Беллесбумпром» и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь [19], [107], [108].

В период 2006–2010 гг. исследуемые деревообрабатывающие предприятия входили в состав концерна «Беллесбумпром» и устанавливали цены в соответствии с законодательством Республики Беларусь [258], [260], [264], [265], [268], [270], [274], [283], [286], [288].

– отпускные цены на продукцию формировались на основе Закона Республики Беларусь «О ценообразовании», «Инструкции о порядке формирования и применения цен и тарифов», утвержденной постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 10 сентября 2008 г. № 183, с учетом конъюнктуры рынка, плановой себестоимости, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей, прибыли [54], [79];

– включение затрат в себестоимость продукции осуществлялось в соответствии с «Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции», а также отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции [62], [277]–[279]. Затраты, включаемые в себестоимость продукции, рассчитывались по нормам, утвержденным субъектом предпринимательской деятельности, если иное не было установлено законодательством;

– рентабельность продукции планировалась на основе утвержденного положения концерна «Беллесбумпром», в котором поквартально указывался предельный уровень рентабельности, превышать который анализируемые предприятия не имели права [258];

1.3) в определении чувствительности спроса к изменению цены товара. Анализ чувствительности изменения спроса к изменению цены на рассматриваемых рынках продукции деревообработки нами не проводился, поскольку, во-первых, в нормативных документах отсутствуют количественные показатели оценки указанного показателя, во-вторых, эластичность спроса, как нами установлено в результате проведенных исследований, не влияет на стимулы товаропроизводителей вступить в ценовой сговор [281].

Этап 2. Анализ особенностей товара, состоящий:

2.1) в определении схожести условий производства продукции у различных производителей. Динамика издержек производства продукции и доля постоянных издержек в стоимости продукции исследуемых предприятий в период 2006–2010 гг. представлены в табл. 2.9 и 2.10.

Таблица 2.9

**Динамика себестоимости продукции анализируемых предприятий
в период 2006–2010 гг.**

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Производители фанеры, р./м³</i>					
Среднее значение	625483	759597	940397	973702	1133530
Стандартное отклонение	68737	86252	100248	187690	165009
<i>Производители ДСП, р./м³</i>					
Среднее значение	247939	299558	357956	456994	432367
Стандартное отклонение	46483	56294	62960	138498	74078
<i>Производители ДВП, р./м²</i>					
Среднее значение	1125082	1536349	1763146	2731664	1902716
Стандартное отклонение	230503	358741	300267	1905895	263940

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Таблица 2.10

**Динамика доли постоянных издержек в стоимости продукции
анализируемых предприятий в период 2006–2010 гг.**

Показатель	Производители фанеры					Производители ДСП					Производители ДВП				
	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Среднее значение	0,26	0,24	0,26	0,27	0,29	0,26	0,28	0,27	0,31	0,25	0,33	0,32	0,11	0,30	0,19
Стандартное отклонение	0,09	0,07	0,06	0,06	0,07	0,05	0,09	0,08	0,13	0,09	0,11	0,10	0,21	0,15	0,02

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Таким образом, в рассматриваемом периоде у анализируемых предприятий отклонение издержек производства 1 усл. м³ фанеры от среднеотраслевых значений составляло от 11,0 до 19,0 %, 1 усл. м³ ДСП – от 17,5 до 30,3 %, 1 усл. м² ДВП – от 13,8 до 45,4 %. При этом наблюдалась тенденция снижения асимметричности затрат на производство указанной продукции. Доля постоянных издержек на производство фанеры в 2006–2010 гг. в среднем по отрасли составляла от 24,0 до 29,0 %; ДСП – от 25,0 до 31,0 %, ДВП – от 11,0 до 33,0 %. Полученные результаты позволяют утверждать, что, с одной стороны, несхожесть условий производства для анализируемых деревообрабатывающих предприятий не способствует установлению единых цен и заключению ценовых соглашений; с другой стороны, невысокая доля постоянных издержек в стоимости продукции облегчает возможность маневра ценами в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. В таких случаях угроза войны

цен, приводящей к существенным потерям для производителей, стимулирует их на заключение соглашений по поддержанию цен [281];

2.2) в определении однородности продукции у разных поставщиков, видов ее потребления и наличия взаимозаменяемых товаров. Продукция (фанера, ДСП и ДВП) анализируемых производителей является слабо дифференцированной. Ее потребительские свойства и качественные характеристики зависят от вида потребления. В настоящее время фанера, ДСП и ДВП имеют взаимозаменяемые товары (твердые древесные плиты – ТДП, ориентированно-стружечные плиты – ОСБ, МДФ и т. п.). Отсутствие в нормативных документах количественных показателей оценки влияния на вероятность возникновения ценового сговора однородности и взаимозаменяемости продукции не позволяет сделать однозначный вывод об их влиянии на рассматриваемых рынках. Так, с одной стороны, по однородным товарам другие виды конкуренции, кроме ценовой, затруднены, а с другой стороны – облегчена возможность согласования цен и прочих условий сговора. В то же время в случаях, когда товары взаимозаменяемы, ценовой сговор практически не имеет смысла;

2.3) в анализе обоснованности завышения или занижения цены в зависимости от товара и рынка. Методика выявления монопольных цен, являющихся результатом ценового соглашения нескольких хозяйствующих субъектов, содержится в «Инструкции по выявлению монопольных цен» [58] и включает в себя следующие этапы:

2.3.1) анализ данных, подтверждающих признаки установления монопольно высоких цен – динамики цен, объемов производства, себестоимости, прибыли от реализации и рентабельности продукции, средней заработной платы, численности работающих – и их сопоставление с «базовым» (среднеотраслевыми значениями и т. п.) уровнем (табл. 2.11, 2.12, рис. 2.3).

Таблица 2.11

**Динамика отпускных цен анализируемых предприятий
в период 2006–2010 гг., р.**

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Производители фанеры					
Среднее значение	596418	794647	929080	793697	1000430
Стандартное отклонение	53957,2	76360,0	34949,0	66276,8	34843,0
Производители ДСП					
Среднее значение	249106	299120	345417	345438	376104
Стандартное отклонение	14608,8	19845,0	22821,3	27580,1	28782,2
Производители ДВП					
Среднее значение	1341822	1765098	2136846	1826077	2132296
Стандартное отклонение	35116,2	187680,7	244093,6	189376,0	174278,0

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

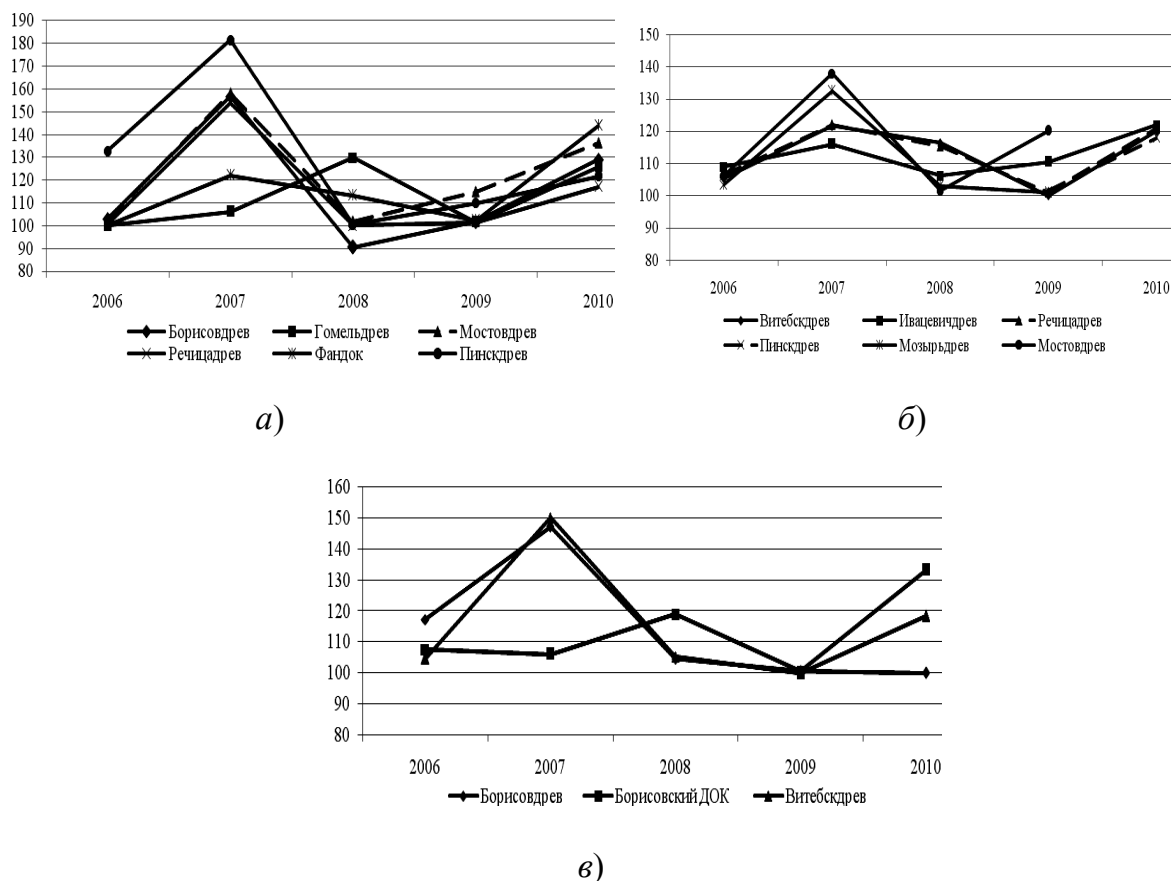


Рис. 2.3. Динамика индексов цен производителей фанеры, ДСП и ДВП на рынке Беларуси в период 2006–2010 гг., %
 Примечание. Разработано авторами на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Таблица 2.12

Динамика рентабельности производства продукции анализируемых предприятий в период 2006–2010 гг., %

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Среднее значение	-8,0	5,2	-0,5	-16,3	-10,5	0,36	3,28	-0,7	-19,1	-11,6	12,8	17,8	22,3	12,5	12,5
Стандартное отклонение	8,6	10,2	8,8	15,5	10,9	19,2	22,4	19,5	21,4	12,0	21,2	19,3	12,1	11,4	6,45

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Данные, представленные в табл. 2.11 и 2.12, показывают, что отклонение отпускных цен производителей фанеры от среднеотраслевых значений в исследуемом периоде составляло от 3,5 до 9,6 %, ДСП – от 5,7 до 8,0 %, ДВП – от 2,6 до 11,4 %; рентабельности производства на рынке фанеры – от 8,6 до 15,5 %, ДСП – от 12,5 до 22,4 %, ДВП –

от 6,5 до 21,2 %. Анализируемые предприятия изменяли отпускные цены симметрично и в одинаковом направлении. Для большинства производителей фанеры и ДСП рентабельность производства продукции была отрицательной, а коэффициент вариации рентабельности производства ДВП в анализируемом периоде сократился в 3,6 раза и составил в 2010 г. 6,5 %. В целом симметричность изменения цен, снижение вариации значений рентабельности производства продукции и выход ее на положительные значения в конце анализируемого периода может указывать на ценовой сговора товаропроизводителей.

В результате проведенного анализа темпов роста объемов производства продукции, численности и средней заработной платы работников (табл. 2.13) анализируемых предприятий нами установлено:

а) наличие на исследуемых товарных рынках в большинстве лет рассматриваемого периода монопольного эффекта в виде повышения цен при одновременном снижении объемов производства: в 2007 г. на рынках ДВП и ДСП; в 2008 г. на рынках фанеры и ДВП; в 2009 г. на рынках фанеры и ДСП; в 2010 г. на рынке ДСП; б) опережение темпов роста величины прибыли по отрасли над темпами роста прибыли в структуре цены проверяемых товаров; в) превышение в большинстве лет рассматриваемого периода темпов роста средней заработной платы работников анализируемых предприятий над среднеотраслевыми; г) отставание темпов роста численности работников от средних по отрасли. Таким образом, полученные результаты не позволяют сделать однозначный вывод об отсутствии антиконкурентного ценообразования субъектов хозяйствования на исследуемых товарных рынках;

2.3.2) определение потенциальных возможностей проверяемого хозяйствующего субъекта по производству монополизованного товара (величина коэффициента сменности оборудования, загрузка производственных мощностей, наличие запасов товарной продукции на складах и т. п.). Динамика показателей загрузки имеющихся производственных мощностей и темпов роста запасов товарной продукции анализируемых предприятий в период 2006–2010 гг. представлена в табл. 2.14.

Таблица 2.13

Динамика показателей экономической и социальной эффективности деятельности анализируемых предприятий в период 2006–2010 гг., коэф.

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
<i>Темп роста объемов производства товарной продукции в натуральном выражении</i>															
Среднее значение	1,12	1,08	0,95	0,94	1,18	1,08	0,97	1,07	0,64	1,44	1,01	0,93	0,98	0,70	1,77
Стандартное отклонение	0,08	0,31	0,10	0,20	0,25	0,07	0,11	0,12	0,55	0,15	0,05	0,05	0,08	0,06	0,02
<i>Темп роста средней заработной платы работников предприятия</i>															
Среднее значение	1,08	1,10	1,30	0,99	1,25	1,15	1,27	1,13	1,04	1,12	1,16	1,17	1,35	1,08	1,31
Стандартное отклонение	0,06	0,04	0,08	0,11	0,08	0,12	0,09	0,08	0,07	0,15	0,04	0,03	0,08	0,05	0,07
По отрасли	1,09	1,07	1,19	0,91	1,28	1,09	1,07	1,19	0,91	1,28	1,09	1,07	1,19	0,91	1,28
<i>Темп роста численности работников предприятия</i>															
Среднее значение	1,09	1,02	0,98	0,98	1,09	1,01	1,01	1,03	1,01	1,04	1,19	1,09	1,02	1,03	1,16
Стандартное отклонение	0,01	0,02	0,05	0,12	0,23	0,08	0,03	0,08	0,04	0,06	0,01	0,02	0,05	0,13	0,24
По отрасли	1,08	1,01	1,03	0,94	0,98	1,08	1,01	1,03	0,94	0,98	1,08	1,01	1,03	0,94	0,98

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Таблица 2.14

Динамика показателей потенциальных возможностей анализируемых предприятий по производству монополизованного товара в период 2006–2010 гг., коэф.

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
<i>Загрузка производственных мощностей</i>															
Среднее значение	0,90	0,86	0,78	0,63	0,68	0,86	0,81	0,89	0,54	0,82	0,81	0,76	0,79	0,64	0,66
Стандартное отклонение	0,06	0,25	0,08	0,16	0,20	0,08	0,12	0,13	0,61	0,17	0,06	0,06	0,09	0,07	0,02
<i>Темп роста запасов товарной продукции на складах</i>															
Среднее значение	1,35	1,21	1,09	1,63	1,55	1,26	1,28	0,84	1,35	1,39	1,26	1,24	1,19	1,39	1,33
Стандартное отклонение	0,39	0,13	0,25	0,31	0,10	0,14	0,19	0,69	0,09	0,15	0,06	0,10	0,06	0,03	0,08

Примечание. Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром».

Согласно данным табл. 2.14 в рассматриваемом периоде загрузка производственных мощностей анализируемых предприятий по выпуску фанеры, ДСП и ДВП сократилась на 22,0 п. п., 4,0 п. п. и 15,0 п. п. соответственно. При этом запасы готовой продукции производителей фанеры увеличились в среднем на 20,0 п. п., ДСП – 13,0 п. п., ДВП – на 9,0 п. п. Такую ситуацию можно объяснить как наличием антиконкурентного ценообразования производителей, так и изменениями конъюнктуры внешнего и внутреннего рынков, а также государственным регулированием способов торговли. Например, в целях упорядочения экспорта, наращивания объемов реализации и применения рыночных механизмов ценообразования с июня 2007 г. фанера клееная реализуется на экспорт через торги ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». За 2007 г. на биржевых торгах было реализовано на экспорт 56,3 тыс. м³ фанеры на общую сумму 21,9 млн евро. В данном году на мировом рынке произошел существенный рост цен по большинству позиций фанеры клееной, что нашло отражение на итогах биржевых торгов – возросли как объемы реализации, так и стартовые цены на фанеру, выставяемые на биржевые торги, и, соответственно, биржевые котировки. В 2008 г. на экспортных биржевых торгах фанерой произошло снижение котировок и объемов реализации фанеры. Это привело к увеличению складских запасов у производителей (запасы фанеры некоторых предприятий концерна «Беллесбумпром»)

выросли в десятки раз). Удельный вес запасов фанеры в среднемесечном объеме производства на январь 2009 г. составлял 163 %. По состоянию на август 2009 г. по итогам состоявшихся торгов на ОАО БУТБ при выставленных на реализацию общих объемах фанеры клееной организациями концерна в размере 782,8 тыс. м³, реализация составила 1,04 тыс. м³ или менее 1,0 % от выставленного объема¹⁴.

Таким образом, результаты применения методики выявления монопольных цен не позволяют сделать однозначный вывод о наличии либо отсутствии ценового сговора товаропроизводителей, в том числе и по той причине, что названная методика не адаптирована для случаев выявления монопольных цен, являющихся следствием ценовых соглашений или согласованных действий производителей. Так, она не учитывает тот факт, что в условиях ценового сговора цены производителей будут отличаться незначительно. По этой причине сопоставление их со среднеотраслевыми является некорректным. Кроме того, часть методики (сравнение цен и рентабельности продукции исследуемых предприятий с базовыми или конкурентными) применена быть не может по причине невозможности получения информации о значениях баз сравнения.

Этап 3. Устанавливается, способен кто-либо из участников соглашения в отдельности или они все вместе путем согласованных действий ограничивать конкуренцию. Исследование влияния ценового сговора на конкуренцию нами не осуществлялось, во-первых, по причине отсутствия в нормативных документах количественных показателей оценки; во-вторых, в связи с тем, что в антимонопольном законодательстве ценовые соглашения являются запрещенными «per se».

Проведенный нами анализ взаимодействия отечественных деревообрабатывающих предприятий в процессе формирования отпускных цен с применением действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления, пресечения и предотвращения горизонтального ценового сговора товаропроизводителей позволяет сделать следующие выводы:

1. Установлено, что представленные в нормативных документах методики выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах – методика определения доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках; методика выявления монопольных цен; методика анализа динамики спроса и предложения на товарном рынке – не дают возможности сделать однозначный вывод о наличии либо отсутствии ценового сговора то-

¹⁴ Данные концерна «Беллесбумпром».

варопроизводителей. Новизна полученных результатов состоит в определении основных причин недостаточной эффективности действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей, заключающихся, *во-первых*, в сосредоточенности антимонопольного законодательства на субъектах хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, и неадаптированности применяемых методик для случаев выявления монопольных цен, являющихся следствием ценовых соглашений или согласованных действий товаропроизводителей; *во-вторых*, в трудоемкости, а часто и невозможности сбора исходных данных (необходимость при выявлении монопольных цен сопоставлять цену исследуемого субъекта хозяйствования с ценой, которая сложилась бы на конкурентом рынке и т. п.); *в-третьих*, в определении факта наличия ценового сговора на основе анализа уровня цен и их структуры (выявление монопольных цен, установление пределов их изменения и др.); *в-четвертых*, в отсутствии количественных показателей экономической неэффективности ценового сговора товаропроизводителей для общества и государства; *в-пятых*, в неполном перечне, а также отсутствии количественных показателей оценки величины оговоренных в законодательстве факторов, позволяющих определить предрасположенность товарных рынков к возникновению ценового сговора. Указанные недостатки существенно снижают эффективность работы антимонопольных органов в процессе выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Республики Беларусь.

2. Определены основные направления совершенствования методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей, новизна которых заключается, *во-первых*, в инициации выявления ценового сговора не на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования, а по результатам определения величины их рыночной власти (способности устанавливать цену, существенно превышающую предельные издержки), наличие которой может быть следствием существования на товарном рынке явного или молчаливого сговора субъектов хозяйствования, на основе расчета индекса Лернера [248]; *во-вторых*, в выявлении сговора на основе анализа не уровня отпускных цен на продукцию, а динамики и синхронности их изменения во времени производителями на исследуемом товарном рынке [257], [266]; *в-третьих*, пресечении ценового сговора не по факту его наличия, а на основе количественного определения соотношения величины по-

теперь общественного благосостояния в краткосрочном периоде (вследствие аллокативной и технологической неэффективности отрасли) и выигрыша общества в долгосрочном периоде (вследствие роста динамической эффективности отрасли) с учетом затрат на антимонопольное администрирование [285], [289]; *в-четвертых*, в разработке методики определения предрасположенности товарных рынков к возникновению ценового сговора, заключающейся в установлении исчерпывающего перечня факторов возникновения и устойчивости ценовых соглашений, а также показателей оценки их величины; разработке формул расчета пороговых значений коэффициента дисконтирования, детерминируемых величиной внешних и внутренних факторов сговора [248], [275], [281]. Это позволит антимонопольным органам выявлять ценовой сговор товаропроизводителей, обоснованно принимать решения о необходимости его пресечения, а также предупреждать возникновение антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Беларуси.

Таким образом, проведенный нами во второй главе анализ организации выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Республики Беларусь позволяет сделать следующие выводы:

1. Установлено, что повышение роли деревообрабатывающей промышленности в создании условий для устойчивого развития экономики Беларуси как отрасли, обеспечивающей высокие объемы и диверсификацию экспортных поставок продукции, занятость населения и ориентированной на переработку местного сырья, возможно только на основе решения таких проблем, как недостаточно высокий технический и технологический уровень производства, вызывающий рост удельного расхода производственных ресурсов, себестоимости и снижение качества продукции, низкие темпы обновления ее ассортимента, недостаточная конкурентоспособность ряда видов продукции (фанера, ДСП, ДВП) по ценовым и качественным показателям. Действие этих факторов обуславливает низкую рентабельность реализованной продукции и приводит к недостатку оборотных активов, закредитованности предприятий, снижению их инвестиционной и инновационной активности и привлекательности как объектов вложения капитала. Определено, что для решения указанных проблем в деревообрабатывающей промышленности необходимо формирование эффективного, устойчивого и конкурентоспособного производства, обеспечивающего удовлетворение спроса внутреннего рынка и наращивание экспортного потенциала, на основе активизации инновационной и инвестиционной деятельности, кардинального обновления основных средств.

2. Определено, что низкая прибыльность деревообрабатывающих предприятий требует от них поиска путей ее повышения, одним из которых может быть использование ими структурных факторов отрасли путем заключения ценовых соглашений и реализации согласованных действий о ценах. На рынках фанеры, ДСП и ДВП такими факторами являются небольшое (2–6) количество производителей, стандартизированность продукции; высокие технологические и экономические барьеры входа на рынок и его информационная прозрачность; слабая инновационная и инвестиционная активность производителей; колебания спроса, на который существенное влияние оказывают темпы роста мебельного производства, строительства и изменения конъюнктуры внешнего рынка; преимущественно ценовая конкуренция производителей. Действие этих факторов способствует заключению антиконкурентных соглашений и согласованным действиям производителей фанеры, ДСП и ДВП о ценах.

3. Установлено, что основными причинами недостаточной эффективности работы антимонопольных органов по выявлению и пресечению антиконкурентных ценовых соглашений (согласованных действий) субъектов хозяйствования на товарных рынках Беларуси при переходе от административного регулирования цен к рыночному ценообразованию являются:

– отсутствие необходимой теоретической базы выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) – законодательно закрепленных оснований для инициирования процедур выявления и доказательства наличия ценовых соглашений и согласованных действий о ценах; описания таких значимых аспектов горизонтального ценового сговора, как его формы, целевая направленность, причины и условия возникновения, методы установления и поддержания ценовых соглашений и согласованных действий, условия жизнеспособности явного и молчаливого сговора, на которые должно оказываться целенаправленное воздействие при предупреждении его возникновения или прекращении существования; показателей оценки неэффективности ценового сговора; исчерпывающего перечня показателей, указывающих на наличие ценового сговора, теоретически обоснованной трактовки направления их влияния на вероятность его возникновения;

– недостаточная формализация процесса выявления и пресечения ценовых соглашений (согласованных действий о ценах) производителей, заключающаяся в отсутствии ряда необходимых процедур и методик (определения оснований для инициирования процедуры доказательства ценового сговора товаропроизводителей; оценки послед-

ствий ценового сговора для отрасли и национальной экономики; оценки факторов, способствующих сговору и др.), а также в неполноте законодательно закрепленных процедур (отсутствие учета специфики согласованных действий субъектов хозяйствования и др.).

4. Определены основные направления совершенствования антимонопольного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках Беларуси, новизна которых состоит:

– в уточнении применяемого в законодательстве понятия ценового сговора, заключающегося в его рассмотрении как договоренности товаропроизводителей на рынке, имеющей две формы выражения – явную и молчаливую, для каждой из которых нами определены исчерпывающие характеристики объектов, субъектов, целей, условий возникновения и существования, методов установления и поддержания, последствий для функционирования отрасли и национальной экономики, факторов, способствующих возникновению и устойчивости, а также сформулированы экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия);

– в предложении инициировать процедуру выявления ценового сговора не на основе анализа рыночных долей субъектов хозяйствования, а по результатам определения величины их рыночной власти (способности устанавливать цену, существенно превышающую предельные издержки) на основе индекса Лернера, наличие которой может быть следствием существования на товарном рынке явного или молчаливого сговора производителей;

– в оказательстве наличия ценового сговора не на основе анализа уровня отпускных цен на товарных рынках, а посредством анализа динамики и синхронности изменения цен производителями на исследуемом рынке. Новизна предлагаемого подхода заключается в установлении синхронности изменения цен товаропроизводителями путем: а) определения статистического совпадения дат принятия ими ценовых решений; б) оценки статистического равенства частот изменения цен; в) установления ценового лидерства на рынке;

– в предложении пресекать ценовой сговор производителей не по факту его наличия, а на основе количественного определения соотношения величины потерь общественного благосостояния в краткосрочном периоде (вследствие аллокативной и технологической неэффективности отрасли) и его прироста в долгосрочном периоде (вследствие роста динамической эффективности отрасли) с учетом затрат на антимонопольное администрирование. Это позволит антимоно-

полным органам обоснованно принимать решения о необходимости пресечения ценовых соглашений (согласованных действий) на товарных рынках, а также повысить инновационную активность (а следовательно, и динамическую эффективность) отраслей национальной экономики;

– в формализации процесса выявления антиконкурентных соглашений (согласованных действий) производителей о ценах с включением в него процедуры предупреждения возникновения ценового сговора на товарных рынках, содержащей методики определения предрасположенности товарных рынков к возникновению ценового сговора, прогнозирования его устойчивости во времени, учитывающих влияние условий внешней среды функционирования субъектов хозяйствования на вероятность возникновения и устойчивость горизонтального ценового сговора.

Практическая реализация этих предложений позволит разработать действенную методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора производителей на товарных рынках, учитывающую специфику различных форм его выражения, определять предрасположенность товарных рынков к возникновению согласованных действий о ценах, а также необходимость и целесообразность антимонопольного регулирования указанных рынков.

ГЛАВА 3

Методическая база выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

3.1. Алгоритм процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

В результате проведенного нами исследования определено, что процесс выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей представляет собой совокупность взаимосвязанных этапов работ, каждый из которых имеет свою цель, задачи, исполнителей, реализуемые в рамках этапа функции управления и применяемые методики их практической реализации.

Нами разработан алгоритм выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах, SADT-диаграмма декомпозиции бизнес-процесса реализации которого представлена на рис. 3.1 [252]. Новизна предлагаемого нами алгоритма заключается, во-первых, в разделении процесса выявления и предупреждения ценового сговора на четыре основных этапа (детальная характеристика содержания которых представлена в табл. 3.1): 1) определение наличия оснований для инициации процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей посредством оценки рыночной власти, которую они (возможно) получили в результате ценовых соглашений (согласованных действий); 2) выявление факта наличия ценового сговора товаропроизводителей посредством анализа динамики и синхронности изменения ими цен на исследуемом рынке; 3) оценка последствий ценового сговора производителей для эффективности исследуемого товарного рынка на основе количественного определения соотношения величины потерь общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности рынка в краткосрочном периоде и его прироста вследствие роста динамической эффективности рынка в долгосрочном периоде; 4) предупреждение ценовых соглашений и согласованных действий о ценах и создание препятствий для их возникновения путем определения предрасположенности товарных рынков к ценовому сговору товаропроизводителей, прогнозирования его устойчивости во времени; во-вторых, в определении для каждого из вышеперечисленных этапов целей, задач, исполнителей, реализуемых функций управления и методик их практической реализации; в-третьих, в формализации бизнес-процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах по стандарту IDEF0.

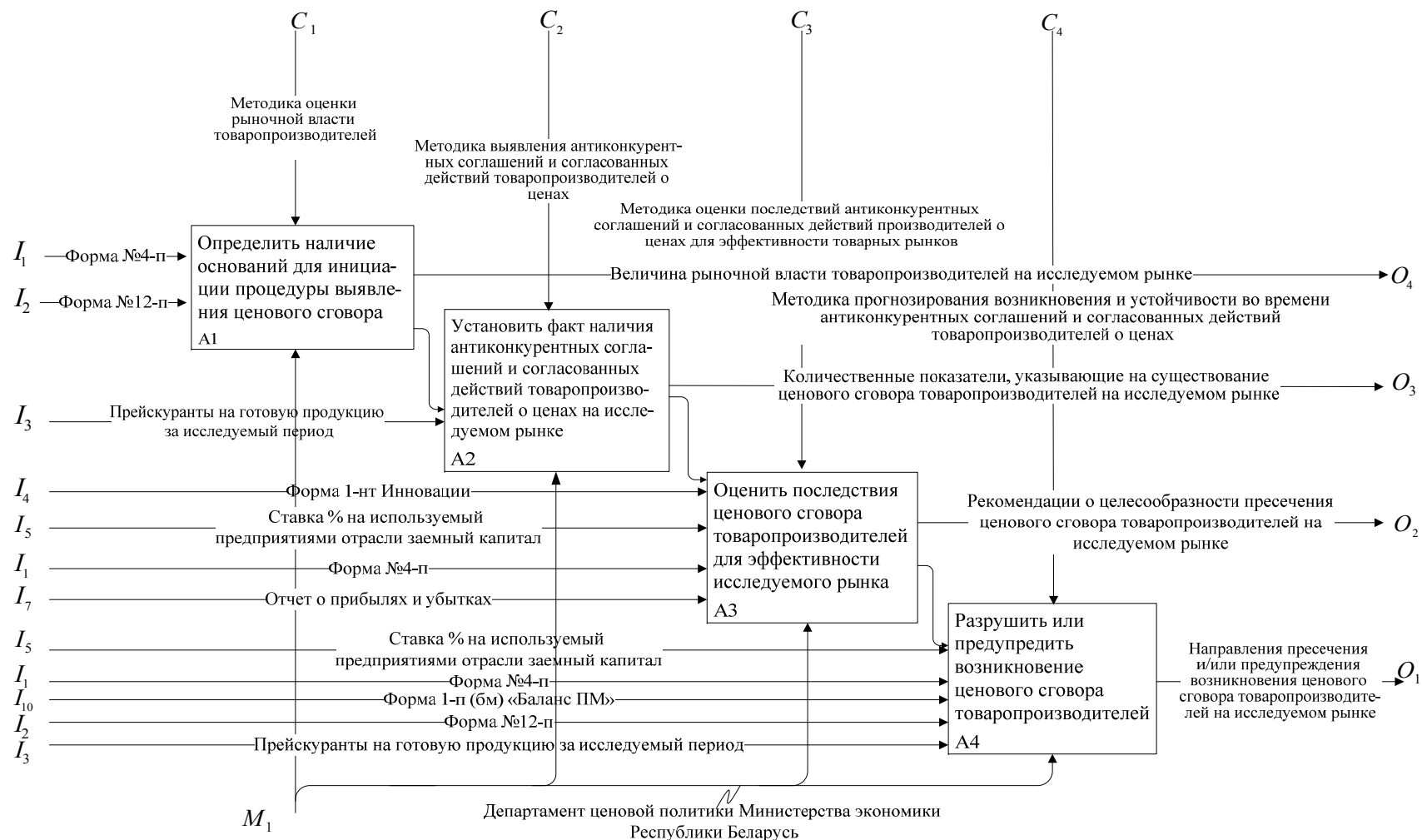


Рис. 3.1. SADT-диаграмма по стандарту IDEF0 декомпозиции бизнес-процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах

Примечание. Разработано авторами.

Характеристика основных этапов алгоритма выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
<i>1. Определение наличия оснований для инициации процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей</i>				
1.1. Анализ структуры исследуемого товарного рынка	1. Определение границ исследуемого товарного рынка. 2. Установление количества товаропроизводителей на исследуемом рынке. 3. Оценка рыночных долей товаропроизводителей. 4. Оценка барьеров входа на исследуемый товарный рынок. 5. Оценка информационной прозрачности исследуемого товарного рынка. 6. Оценка уровня использования производственных мощностей товаропроизводителей. 7. Оценка дифференцированности продукции товаропроизводителей	Оценить структуру исследуемого товарного рынка на предмет возможности производителей согласовывать ценовые решения	1. Определить границы исследуемого товарного рынка. 2. Определить количество потенциальных участников ценового сговора. 3. Определить долю рынка каждого товаропроизводителя и их совместную долю на исследуемом товарном рынке. 4. Оценить барьеры входа на исследуемый рынок (экономические, технологические, юридические и др.). 5. Оценить информационную прозрачность исследуемого рынка. 6. Оценить избыточность производственных мощностей товаропроизводителей. 7. Оценить уровень дифференцированности продукции товаропроизводителей	1. Инструкция о порядке рассмотрения запросов (заявлений) об установлении соответствия положений соглашений, ограничивающих конкуренцию, антимонопольному законодательству [53]. 2. Инструкция по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь [59]. 3. Инструкция по организации и проведению проверок по соблюдению антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами, доминирующими на товарных рынках [60]

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
1.2. Определение рыночной власти товаропроизводителей на исследуемом рынке	1. Определение предельных издержек на производство продукции на исследуемом рынке. 2. Оценка рыночной власти товаропроизводителей на исследуемом рынке	Оценить рыночную власть, которую товаропроизводители (возможно) получили в результате ценового сговора	1. Определить уровень предельных издержек на производство продукции рассматриваемых товаропроизводителей на исследуемом рынке. 2. Определить значение индекса Лернера для всех рассматриваемых товаропроизводителей	Методика оценки рыночной власти товаропроизводителей
2. Установление факта наличия антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на исследуемом рынке				
2.1. Графический анализ динамики изменения рассматриваемыми товаропроизводителями цен во времени и дат их установления.	Анализ динамики изменения цен рассматриваемыми товаропроизводителями	Определить синхронность изменения цен рассматриваемыми товаропроизводителями	Провести графический анализ дат изменения цен на продукцию товаропроизводителями	1. Инструкция по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах [57]. 2. Методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах
2.2. Установление факта согласования цен рассматриваемыми товаропроизводителями на исследуемом рынке	1. Определение статистического совпадения дат принятия ценовых решений рассматриваемыми товаропроизводителями. 2. Оценка статистического равенства частот изменения цен рассматриваемыми товаропроизводителями. 3. Определение ценового лидерства на исследуемом рынке	Установить факт существования ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	1. Статистический анализ дат изменения цен рассматриваемыми товаропроизводителями на исследуемом рынке. 2. Статистический анализ частот изменения цен рассматриваемыми товаропроизводителями на исследуемом рынке. 3. Определить очередность, с которой производители изменяли цены на исследуемом рынке	

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
3. Оценка последствий ценового сговора товаропроизводителей для эффективности исследуемого рынка				
3.1. Определение статической эффективности ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	<p>1. Определение величины потерь общественного благосостояния, рассчитанных по маржинальной прибыли предприятий и по постоянным издержкам.</p> <p>2. Определение величины чистых потерь статической эффективности на исследуемом рынке.</p> <p>3. Определение доли чистых потерь статической эффективности на исследуемом рынке в выручке от реализации отрасли.</p> <p>4. Определение величины сокращения потерь общественного благосостояния в результате возможного введения антимонопольного регулирования на исследуемом рынке</p>	Оценить потери общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности исследуемого рынка в результате ценового сговора	<p>1. Определить величину потерь общественного благосостояния, рассчитанных по маржинальной прибыли предприятий и по постоянным издержкам.</p> <p>2. Определить величину чистых потерь статической эффективности на исследуемом рынке.</p> <p>3. Определить долю чистых потерь статической эффективности на исследуемом рынке в выручке от реализации отрасли.</p> <p>4. Определить величину сокращения потерь общественного благосостояния в результате возможного введения антимонопольного регулирования на исследуемом рынке</p>	Методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности товарных рынков

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
3.2. Определение динамической эффективности ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	<p>1. Оценка выполнения на исследуемом рынке условия динамической эффективности отрасли при наличии ценового сговора.</p> <p>2. Определение значений частных показателей динамической эффективности отрасли</p>	Оценить стимулы товаропроизводителей в условиях ценового сговора внедрять инновации на исследуемом рынке	<p>1. Оценить выполнение на исследуемом рынке условия динамической эффективности отрасли при наличии ценового сговора.</p> <p>2. Определить темп роста предельных издержек товаропроизводителей (в среднем по исследуемому рынку) в реальном выражении.</p> <p>3. Определить долю потерь благосостояния общества, инвестированных рассматриваемыми товаропроизводителями в инновации за счет собственных средств.</p> <p>4. Определить среднюю рентабельность инвестиций рассматриваемых товаропроизводителей в инновации.</p> <p>5. Определить средний срок окупаемости инвестиций рассматриваемых товаропроизводителей в инновации.</p> <p>6. Определить средний срок внедрения инноваций рассматриваемыми товаропроизводителями</p>	Методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности товарных рынков

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
3.3. Сравнение величины потерь статической эффективности вследствие монополизации рынка с величиной роста общественного благосостояния вследствие (возможной) динамической эффективности монополизированного рынка в долгосрочном периоде	1. Дать комплексную объективную количественную оценку последствий ценовых соглашений и согласованных действий производителей о ценах на исследуемом товарном рынке. 2. Обосновать необходимость и целесообразность разрушения ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	Обосновать необходимость и целесообразность разрушения ценового сговора рассматриваемых товаропроизводителей на исследуемом рынке	1. Дать комплексную объективную количественную оценку последствий ценовых соглашений и согласованных действий производителей о ценах на исследуемом товарном рынке. 2. Обосновать необходимость и целесообразность разрушения ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	Методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности товарных рынков
<i>4. Пресечение и/или предупреждение возникновения ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке</i>				
4.1. Определение факторов, способствующих возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	Определение перечня факторов, способствовавших возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке и их количественная оценка	Определить величину факторов, способствовавших возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	1. Определить перечень факторов, способствовавших возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке. 2. Определить значения указанных факторов	Методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Наименование этапа	Реализуемые в рамках этапа конкретные подфункции управления	Цель реализации этапа	Задачи реализации этапа	Методики реализации подфункций управления в рамках этапа
4.2. Определение значений коэффициента дисконтирования	1. Определение фактического значения коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка. 2. Определение пороговых значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка	Оценить вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке	1. Определить фактическое значение коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка. 2. Определить пороговые значения структурных факторов для исследуемого рынка. 3. Определить пороговые значения характеристик внутренней организации объединения рассматриваемых товаропроизводителей. 3. Определить пороговые значения внешних макроэкономических условий для исследуемого рынка	Методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах
4.3. Построение шкал фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка в анализируемом периоде	1. Определение факторов, целенаправленное воздействие на которые позволит разрушить ценовой сговор либо предупредить его возникновение на исследуемом рынке. 2. Определение оптимальной комбинации методов борьбы с ценовым сговором на исследуемом рынке	1. Определить факторы, способствовавшие возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке в анализируемом периоде. 2. Разработать практические рекомендации, направленные на предупреждение возникновения антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей на исследуемом рынке в будущем периоде	1. Построить шкалы фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка в анализируемом периоде. 2. Определить факторы, способствовавшие возникновению и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке в анализируемом периоде. 3. Разработать практические рекомендации, направленные на предупреждение возникновения антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей на исследуемом рынке в будущем периоде	1. Методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах. 2. Инструкция о применении мер, направленных на устранение нарушений антимонопольного законодательства [58]

Примечание. Разработано авторами.

Использование предложенного алгоритма, *во-первых*, дает возможность формализовать действия государственных антимонопольных органов по выявлению и предупреждению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) производителей о ценах, *во-вторых*, позволяет устанавливать наличие и оценивать вероятность возникновения ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, определять уровень возникающей при этом монополизации товарных рынков, обоснованно принимать решения о необходимости пресечения ценовых соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках, разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий субъектов хозяйствования.

Установлено, что методическая база выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей призвана создать необходимые условия для добросовестной конкуренции производителей на национальном рынке, предупреждения потерь аллокативной, производственной и динамической эффективности рынков и отраслей путем установления факторов, способствующих возникновению и устойчивости ценовых соглашений и согласованных действий, и целенаправленного воздействия на указанные факторы. При этом в борьбе с ценовыми соглашениями товаропроизводителей основным инструментом является антимонопольная политика, а при пресечении их согласованных действий оптимальным решением является комбинация юридических (антимонопольная политика) и экономических (промышленная, денежно-кредитная политика и др.) инструментов.

С целью эффективной практической реализации описанного выше бизнес-процесса нами предложен порядок распределения обязанностей и ответственности между должностными лицами департамента ценовой политики Министерства экономики в области выявления и разрушения ценового сговора товаропроизводителей, который представлен в табл. 3.2. Его новизна заключается в установлении исчерпывающего перечня обязанностей и определении сфер ответственности должностных лиц и функциональных подразделений управлений антимонопольной и ценовой политики Министерства экономики в области выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках, обеспечивающих высокую эффективность их работы по выявлению и пресечению антиконкурентного ценообразования.

Таблица 3.2

Предлагаемое распределение обязанностей и ответственности в области борьбы с ценовым сговором товаропроизводителей между должностными лицами управлений антимонопольной и ценовой политики

Должностное лицо	Обязанности	Ответственность
Начальник отдела антимонопольной политики	1. Осуществлять выбор оптимального варианта, санкционировать и контролировать реализацию управленческих решений в области: 1.1) определения основания для проведения процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей; 1.2) целесообразности или нецелесообразности разрушения ценового сговора товаропроизводителей; 1.3) выбора инструментов для предупреждения ценового сговора и вероятности его возникновения. 2. Организовывать процесс выявления и пресечения ценового сговора товаропроизводителей. 3. Координировать, регулировать процесс выявления и пресечения ценового сговора товаропроизводителей. 4. Активизировать и стимулировать персонал, реализующий процесс выявления и пресечения ценового сговора производителей	Отвечает за организацию, координирование, регулирование, контроль процесса выявления и прекращения ценового сговора товаропроизводителей, мотивацию персонала
Специалист отдела антимонопольной политики	1. Предоставлять начальнику отдела информацию об изменениях в структуре товарных рынков. 2. Проводить процедуры выявления, прекращения и предупреждения возникновения ценового сговора товаропроизводителей. 3. Разрабатывать и реализовывать мероприятия, направленные на прекращение и предупреждение возникновения ценового сговора товаропроизводителей	Отвечает за исполнение процедур выявления, прекращения и предупреждения возникновения ценового сговора товаропроизводителей
Начальник отдела ценовой политики	1. Осуществлять выбор оптимального варианта, санкционировать и контролировать реализацию управленческих решений в области выявления антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей. 2. Организовывать реализацию процесса выявления антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей. 3. Координировать, регулировать реализацию процесса выявления антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей, контролировать результаты его реализации	Отвечает за организацию, координирование, регулирование, контроль процесса выявления антиконкурентного ценообразования товаропроизводителей, мотивацию персонала
Специалист отдела ценовой политики	1. Предоставлять начальнику отдела антимонопольной политики информацию о динамике и синхронности изменения цен производителями на товарных рынках. 2. Определять рыночную власть производителями на товарных рынках. 3. Готовить экономическое обоснование, являющееся основанием для проведения процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей. 4. Разрабатывать и осуществлять реализацию мер, направленных на стабилизацию ценовой ситуации, недопущение необоснованного роста цен.	Отвечает за экономическое обоснование и подготовку документации, являющихся основанием для проведения процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей

Примечание. Разработано авторами.

Таким образом, проведенное нами исследование процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах позволило разработать алгоритм реализации названного процесса, новизна которого состоит, *во-первых*, в разделении процесса выявления и предупреждения ценовых соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей на четыре основных этапа: а) определение наличия оснований для инициации процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей посредством оценки их рыночной власти; б) выявление факта наличия ценового сговора товаропроизводителей на основе анализа динамики и синхронности изменения ими цен на исследуемом рынке; в) оценка последствий ценового сговора товаропроизводителей на базе расчета статической и динамической эффективности исследуемого рынка; г) предупреждение ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах и создание препятствий для их возникновения на основе применения юридических и экономических рычагов и стимулов; *во-вторых*, в выделении в качестве отдельного этапа алгоритма экономической оценки последствий ценового сговора товаропроизводителей; *в-третьих*, в определении для каждого из этапов алгоритма целей, задач, исполнителей, осуществляемых функций управления и методик их практической реализации; *в-четвертых*, в формализации бизнес-процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах по стандарту IDEF0. Это дает возможность формализовать действия государственных антимонопольных органов по выявлению и предупреждению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) производителей о ценах, обоснованно принимать решения о необходимости пресечения ценового сговора производителей на товарных рынках, а также разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий субъектов хозяйствования.

3.2. Методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

В результате проведенного исследования нами установлено, что процесс выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах должен базироваться на результатах экономического анализа, заключающихся, во-первых, в оценке рыночной власти, которую товаропроизводители (возможно) получили в результате ценового сговора посредством расчета индекса Лернера, что позволит избежать необходимости применения косвенных методов оценки степени концентрации рынка при определении уровня его монополизации; во-вторых, в определении факта наличия ценового сговора на основе анализа не уровня цен, а синхронности их изменения товаропроизводителями во времени, что позволит создать условия для ликвидации самих возможностей (координации ценовых решений) злоупотребления монопольным положением хозяйствующих субъектов, не прибегая к ценовому регулированию (выявлению монопольных цен, установлению пределов их изменения и др.). В этой связи нами разработана методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, основывающаяся на последовательном осуществлении оценки рыночной власти производителей и установлении факта согласования ими действий по изменению цен на основе статистического анализа дат и частот их установления [15]. Новизна методики заключается в определении величины рыночной власти производителей на основе расчета индекса Лернера; в установлении факта согласования ими цен на рынке путем статистического анализа совпадения дат принятия производителями ценовых решений, статистической оценки равенства частот изменения цен отдельными участниками отрасли, установления ценового лидерства на рынке на основе статистического анализа последовательностей дат принятия ценовых решений производителями; формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0.

Использование методики позволяет государственным антимонопольным органам устанавливать факты согласованных действий о ценах, определять уровень возникающей при этом монополизации товарных рынков, разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий производителей. Достоверность результатов и практическая применимость предлагаемой методики обеспечивается отсутствием условных показателей,

оцениваемых при помощи субъективных экспертных методов, и необходимости проведения оперативно-розыскных работ, а также возможностью получения всей требуемой информации из данных бухгалтерской и статистической отчетности исследуемых предприятий [9].

Методика представляет собой совокупность четырех последовательно осуществляемых этапов (рис. 3.2).

Этап 1. Оценка рыночной власти, которую товаропроизводители (возможно) получили в результате координации своих действий в области ценообразования на исследуемом рынке. Целью данного этапа является определение на основе индекса Лернера величины рыночной власти, которую производители могли получить в результате ценового сговора. Порядок расчета индекса Лернера (табл. 1.3) и необходимая для этого информационная база представлены в табл. 3.3.

Этап 2. Анализ динамики изменения цен товаропроизводителями во времени и дат их установления. Целью данного этапа является визуальная оценка синхронности изменения цен товаропроизводителями на рассматриваемом рынке. Необходимая для реализации этапа информационная база – прейскуранты на готовую продукцию исследуемых предприятий за анализируемый период. В случае если графический анализ динамики дат установления цен указывает на синхронность их изменения исследуемыми предприятиями на рынке, то для объективного подтверждения этого факта необходимо проводить статистический анализ цен и дат их установления.

Этап 3. Установление факта согласованных действий о ценах на исследуемом рынке путем тестирования гипотез о поведении товаропроизводителей. Целью данного этапа является доказательство ценового сговора товаропроизводителей посредством анализа синхронности изменения ими цен во времени путем: а) определения статистического совпадения дат принятия производителями ценовых решений; б) статистической оценки равенства частот изменения цен отдельными участниками отрасли, в) установления ценового лидерства на рынке на основе статистического анализа последовательностей дат принятия ценовых решений производителями. Используемые для анализа статистические показатели и порядок их интерпретации представлены в табл. 3.4.

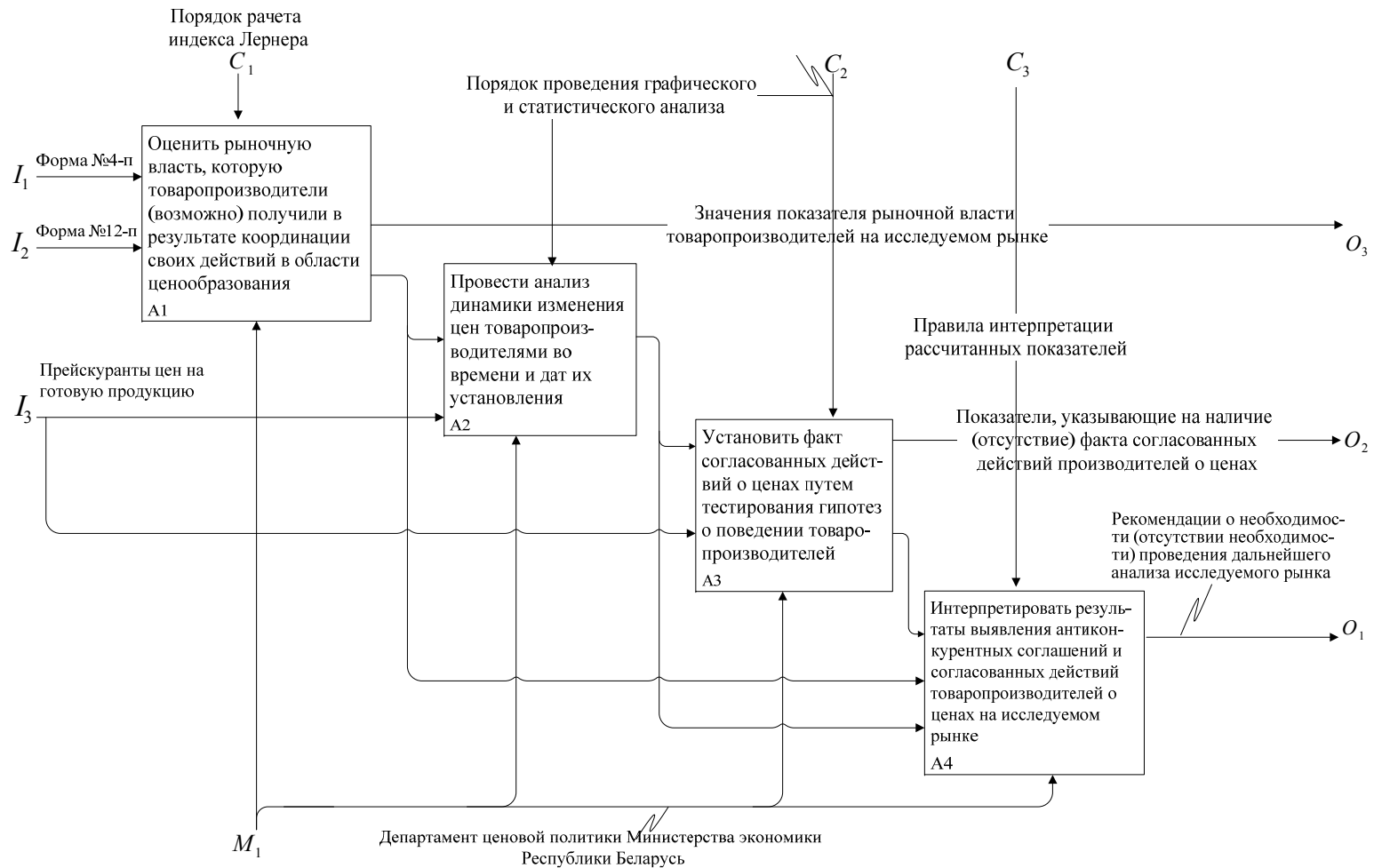


Рис. 3.2. SADT-диаграмма по стандарту IDEF0 декомпозиции бизнес-процесса выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Примечание. Разработано авторами.

Таблица 3.3

**Определение величины рыночной власти товаропроизводителей
на основе индекса Лернера**

Показатель	Порядок расчета	Источники информации, требуемые для расчета показателя
Индекс Лернера	$L_i = \frac{P_i - MC_i}{P_i},$ <p>где P_i – отпускная цена i-го товаропроизводителя; MC_i – предельные издержки i-го товаропроизводителя</p>	$0 \leq L \leq 1$. Чем выше значение L , тем больше рыночная власть товаропроизводителя
P_i	–	Прейскуранты товаропроизводителя
MC_i	Величина предельных издержек исследуемого товаропроизводителя может быть оценена переменными издержками на единицу продукции	Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) (форма 4-з, раздел I) Отчет о производстве продукции (работ, услуг) (форма 12-п, раздел I) Калькуляции цен

Примечание. Разработано авторами.

Таблица 3.4

Порядок интерпретации статистических показателей, посредством которых тестируются гипотезы о наличии согласованных действий производителей о ценах

Гипотеза	Статистический показатель	Значение	Порядок интерпретации полученных результатов
Производители принимали решения относительно изменения цен одновременно	Коэффициент корреляции Кендалла (W)	$0 \leq W \leq 1$ $p_W \leq 0,05$	Гипотеза о согласованном изменении цен производителями не может быть отклонена
		$0 \leq W \leq 1$ $p_W > 0,05$	Гипотеза об одновременности изменения цен производителями не может быть принята
Производители изменяли цены с одинаковой частотой	Критерий хи-квадрат (χ^2)	$\chi^2 > \chi_{кр}^2$ $p_{\chi^2} \leq 0,05$	Гипотеза о том, что производители изменяли цены со статистически одинаковой частотой, не может быть отклонена
		$\chi^2 < \chi_{кр}^2$ $p_{\chi^2} > 0,05$	Гипотеза о том, что производители изменяли цены со статистически одинаковой частотой, отвергается
Производители изменяли цены в определенной очередности (по принципу «лидер-последователь»)	Z -статистика (анализ последовательностей)	$Z > Z_{кр}$ $p_Z \leq 0,05$	Гипотеза о том, что производители изменяли цены в определенной очередности друг относительно друга, не может быть отклонена
		$Z \leq Z_{кр}$ $p_Z > 0,05$	Гипотеза о том, что производители изменяли цены в определенной очередности друг относительно друга, отвергается

Примечание. Разработано авторами.

Этап 4. Интерпретация результатов выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на исследуемом рынке. Целью данного этапа является обобщение полученных в процессе анализа результатов. В случае установления на исследуемом рынке факта ценового сговора товаропроизводителей, т. е. принятия гипотез о том, что производители принимали решения относительно изменения цен одновременно; изменяли цены с одинаковой частотой и в определенной очередности, при этом цены значительно превышали предельные издержки, результатом применения методики является рекомендация о необходимости проведения антимонопольными органами анализа исследуемого рынка на предмет оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для национальной экономики.

3.3. Методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков

Принятие экономически обоснованных решений в области государственного регулирования антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на товарных рынках требует проведения количественной оценки их последствий для эффективности функционирования исследуемых рынков и национальной экономики в целом как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Нами установлено, что необходимость такой оценки обусловлена тем, что аллокативно и производственно неэффективные рынки с низким уровнем конкуренции могут быть превосходны с точки зрения динамической эффективности. Причина этого заключается в том, что монопольная прибыль, получаемая участниками ценовых соглашений, дает им возможность финансировать разработку и внедрение инноваций и таким образом увеличивать общественное благосостояние в долгосрочном периоде, компенсируя потери статической эффективности рынка в краткосрочном [285]. В то же время проведенный анализ работ, посвященных исследованию неэффективности ценовых соглашений, позволил установить отсутствие в литературе практических методик, дающих комплексную объективную количественную оценку последствий названных действий [289].

В этой связи нами разработана методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков, состоящая в определении величины потерь статической (аллокативной, технологиче-

ской) и динамической эффективности, возникающих вследствие снижения уровня конкуренции на рынке. Новизна методики заключается в установлении и теоретическом обосновании зависимости потерь общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности ценового сговора от величины совокупной маржинальной прибыли его участников, доли лидирующего (с наименьшими затратами) товаропроизводителя и индекса Харфиндала–Хиршмана на рынке; в теоретическом обосновании и аналитическом формулировании условия динамической эффективности отрасли в условиях ценового сговора, а также определении ее факторов (средняя рентабельность инвестиций в инновации в отрасли, доля потерь благосостояния общества, инвестированных за счет собственных средств производителей в инновации, средний срок окупаемости инвестиций в инновации, средний срок внедрения инноваций в отрасли, ставка процента по привлекаемому заемному капиталу); в аналитическом определении условия, выполнение которого создает стимулы у участников антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах внедрять инновации; в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет антимонопольным органам обоснованно принимать решения о необходимости пресечения антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах на товарных рынках на основе соотношения величины потерь общественного благосостояния в краткосрочном и долгосрочном периодах и затрат на антимонопольное администрирование рынка. Достоверность результатов и практическая применимость предлагаемой методики обеспечивается отсутствием условных показателей, оцениваемых при помощи субъективных экспертных методов, а также возможностью получения всей требуемой исходной информации из данных бухгалтерской и статистической отчетности исследуемых предприятий и Национального статистического комитета.

Разработанная нами методика представляет собой совокупность трех последовательно осуществляемых этапов (рис. 3.4) [248], [285]:

Этап 1. Оценка потерь статической эффективности исследуемого рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей. Целью данного этапа является количественная оценка потерь общественного благосостояния вследствие статической (аллокативной и технологической) неэффективности исследуемого рынка. Предлагаемые нами показатели статической эффективности рынка, а также порядок их расчета представлены на рис. 3.3 и в табл. 3.5.

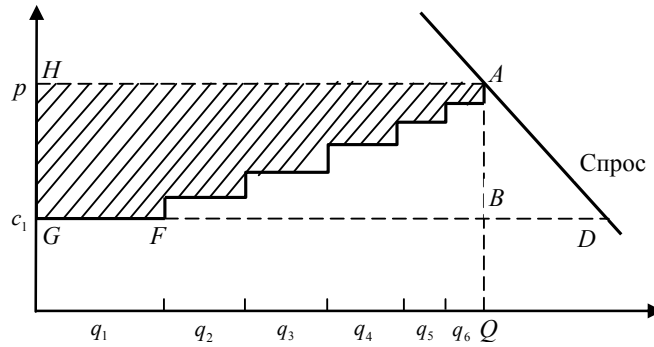


Рис. 3.3. Расчет потерь статической эффективности рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей

Примечания: Разработано авторами на основе работ [117, с. 445], [162, с. 123].

1. На рисунке представлено равновесие отрасли в условиях сговора шести товаропроизводителей. – 2. p – цена вступивших в сговор товаропроизводителей. – 3. q_1, \dots, q_6 – объем производства i -го товаропроизводителя ($i = 1, \dots, 6$). – 4. $HAFG$ (заштрихованная область) – маржинальная прибыль π . – 5. Кривая предложения является ступенчатой: товаропроизводители с меньшими затратами имеют большие рыночные доли (для повышения устойчивости сговора товаропроизводители перераспределяют доли рынка пропорционально технологической эффективности [280]). – 6. Удельные переменные затраты наибольшего товаропроизводителя c_1 отражают наилучшую технологию производства в отрасли. – 7. Товаропроизводители 2–6 менее эффективны, но они жизнеспособны на данном рынке, так как $p > c_2, \dots, c_6$. – 8. Потери благосостояния (W) представляют собой сумму площадей треугольника ABD и неправильной фигуры $ABFG$ (величина технологической неэффективности отрасли), или разность площади фигур $AHGD$ (потери излишка потребителя вследствие превышения монополярной цены над затратами наиболее эффективной фирмы) и $AHGF$ (маржинальная прибыль). – 9. Если кривая спроса имеет вид $Q(p) = ap^{-E}$ и $\frac{c_1}{p} = 1 - \frac{s_1}{E}$ (из условия равновесия для товаропроизводителя), то площадь фигуры $AHGD$ равна (3.1):

$$AHGD = \int_{c_1}^p Q(p) dp = \frac{pQ}{1-E} \left[1 - \left(\frac{c_1}{p} \right)^{1-E} \right] = \frac{pQ}{1-E} \left[1 - \left(1 - \frac{s_1}{E} \right)^{1-E} \right]. \quad (3.1)$$

Для достаточно малого отношения s_1/E имеет место равенство (3.2):

$$\left(1 - \frac{s_1}{E} \right)^{1-E} \approx 1 - \frac{1-E}{E} s_1. \quad (3.2)$$

Тогда потери излишка потребителя составят (3.3):

$$AHGD \approx \frac{pQ}{E} s_1. \quad (3.3)$$

А потери благосостояния общества (3.4):

$$W = AHGD - AHGF \approx \frac{pQ}{E} (s_1 - H) \approx \pi \left(\frac{s_1}{H} - 1 \right). \quad (3.4)$$

Таблица 3.5

Предлагаемая система показателей оценки потерь статической эффективности рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей

Показатель	Порядок расчета
Потери статической эффективности (общественного благосостояния), рассчитанные по маржинальной прибыли предприятий, вступивших в ценовой сговор (W_π)	$W_\pi = \pi \left(\frac{s_1}{H} - 1 \right),$ <p>где π – совокупная маржинальная прибыль участников ценового сговора, млн р.; s_1 – доля рынка лидера, коэфф.; H – индекс Харфиндала–Хиршмана, коэфф.</p>
Потери статической эффективности (общественного благосостояния), рассчитанные по постоянным издержкам товаропроизводителей (в условиях гипотетического антимонопольного регулирования рынка) (W_{FC})	$W_{FC} = FC \left(\frac{s_1}{H} - 1 \right),$ <p>где FC – совокупные постоянные издержки участников ценового сговора, млн р.</p>
Чистые потери статической эффективности рынка (W) млрд р.	$W = \pi \left(\frac{s_1}{H} - 1 \right) - FC \left(\frac{s_1}{H} - 1 \right)$
Доля чистых потерь статической эффективности рынка в выручке от реализации участников ценового сговора (d_w), коэфф.	$d_w = \frac{W}{P_r},$ <p>где P_r – выручка от реализации участников ценового сговора, млн р.</p>
Сокращение потерь общественного благосостояния в результате антимонопольного регулирования рынка (red_w), %	$red_w = \frac{W}{W_\pi}$

Примечание. Разработано авторами.



Рис. 3.4. SADT-диаграмма по стандарту IDEF0 декомпозиции бизнес-процесса оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков

Примечание. Разработано авторами.

Таким образом, совокупные потери общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности рынка в условиях ценового сговора прямо пропорциональны отношению доли лидирующего (с наименьшими затратами) товаропроизводителя к индексу концентрации Харфиндала–Хиршмана. Большая рыночная доля лидирующего товаропроизводителя означает большую цену ($p = \frac{c_1 E}{E - s_1}$), и, следовательно, большие потери излишка потре-

бителя. Большой индекс Харфиндала–Хиршмана означает меньший объем производства у менее эффективных товаропроизводителей, следовательно, больше излишка потребителя превращается в прибыль производителя и меньше поглощается высокими затратами.

Этап 2. Оценка потерь динамической эффективности исследуемого рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей. Целью данного этапа является количественная оценка выполнения условия, при котором участники ценовых соглашений на товарном рынке с низким уровнем конкуренции, располагая большими финансовыми возможностями внедрять инновации, будут иметь стимулы для этого. Предлагаемые нами аналитические условия и показатели оценки потерь динамической эффективности рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей, а также порядок их расчета представлены в табл. 3.6 [248].

Предлагаемая система условий и показателей оценки потерь динамической эффективности рынка вследствие ценового сговора товаропроизводителей

Показатель	Порядок расчета	Направление влияния на динамическую эффективность
1. Интегральный показатель динамической эффективности рынка		
1.1. Условие динамической эффективности рынка при наличии ценового сговора товаропроизводителей	$\sum_{t=t_1}^{n_t} \frac{1}{(1+r)^t} \geq \frac{1}{d_{WI}} \frac{1}{ROI},$ <p>где n_t – средний срок окупаемости инвестиций в инновации (технологические, продуктовые, маркетинговые, организационные и др.) в отрасли, лет; t_1 – средний срок внедрения инноваций в отрасли (период времени с момента начала инвестирования в инновации до момента появления денежного потока от их использования), лет; r – ставка процента по привлекаемому производителями заемному капиталу, коэф.; d_{WI} – доля потерь благосостояния общества (количественной оценки статической эффективности), инвестированной за счет собственных средств участников сговора в инновации, коэф.; ROI – средняя рентабельность инвестиций в отрасли в инновации (технологические, продуктовые, организационные и др.), коэф.</p>	—
2. Частные показатели динамической эффективности рынка		
2.1. Темп роста предельных издержек товаропроизводителей в среднем по отрасли в реальном выражении (T_{MCrt}), коэф.	$T_{MCrt} = \frac{MC_t}{MC_{t-1}} \frac{Ip_{t-1}}{Ip_t},$ <p>где $MC_{t,t-1}$ – величина предельных издержек товаропроизводителей в среднем по отрасли в период времени $t,t-1$, млн р.; $Ip_{t,t-1}$ – величина индекса цен в период времени $t,t-1$, коэф.</p>	Негативное
2.2. Доля потерь общественного благосостояния (количественной оценки статической эффективности), инвестированных в инновации за счет собственных средств участников сговора (d_{WI}), коэф.	$d_{WI} = \frac{I_{own}}{W},$ <p>где I_{own} – величина инвестиций участников сговора в инновации, осуществленных за счет собственных средств, млн р.</p>	Позитивное

Показатель	Порядок расчета	Направление влияния на динамическую эффективность
2.3. Средняя рентабельность инвестиций участников сговора в инновации (ROI), коэф. ¹⁵	$ROI = \frac{\sum_{t=t_1}^{n_1} (Pr od_t + Tech_t + Mar_t + Org_t)}{(n_1 - t_1) \cdot (I_{prod} + I_{tech} + I_{mar} + I_{org})}$ <p>где $Pr od_t, Tech_t, Mar_t, Org_t$ – прибыль участников сговора от продуктовых, технологических, маркетинговых, организационных инноваций, соответственно, в t-м году, млн р.; $I_{prod}, I_{tech}, I_{mar}, I_{org}$ – инвестиции участников сговора в продуктовые, технологические, маркетинговые, организационные инновации соответственно, млн р.</p>	Позитивное
2.4. Средний срок окупаемости инвестиций участников сговора в инновации (n_1), лет	–	Негативное
2.5. Средний срок внедрения инноваций участниками сговора (t_1), лет	–	Негативное

Примечание. Разработано авторами.

Таким образом, динамическая эффективность рынка в условиях ценового сговора товаропроизводителей прямо пропорциональна средней рентабельности инвестиций в инновации участников сговора и доле потерь общественного благосостояния, инвестированной за счет их собственных средств в инновации, обратно пропорциональна среднему сроку окупаемости инвестиций в инновации и среднему сроку внедрения инноваций участниками сговора, а также ставке процента по привлекаемому ими заемному капиталу.

Нами определено, что количественным условием, оценивающим стимулы участников антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах внедрять инновации, является выражение (3.1):

¹⁵ Необходимо отметить, что расчеты по п. 2.3 табл. 3.6 могут осуществляться в разрезе продуктовых, технологических, маркетинговых, организационных и других инноваций.

$$\sum_{t=t_I}^{n_I} \frac{1}{(1+r)^t} \geq \frac{1}{ROI}. \quad (3.1)$$

Таким образом, при наличии ценовых соглашений (согласованных действий о ценах) на рынке их участники получают положительный экономический эффект от инноваций в условиях инвестирования в них меньшего объема капитала и(или) меньшей эффективности указанных инвестиций, чем это требуется для обеспечения динамической эффективности рынка. Условия 1.1 из табл. 3.6 и (3.1) позволяют объяснить, почему очень часто ценовые соглашения товаропроизводителей являются неэффективными не только статически, но и динамически, несмотря на наличие для инвестирования большего объема финансовых ресурсов, чем в условиях отсутствия соглашения.

Этап 3. Интерпретация результатов оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности исследуемого товарного рынка. Целью данного этапа является обоснование целесообразности разрушения ценового сговора товаропроизводителей на исследуемом рынке путем сравнения величины потерь общественного благосостояния вследствие монополизации товарного рынка в условиях ценового сговора с величиной роста названного благосостояния вследствие (возможной) динамической эффективности монополизированного рынка в долгосрочном периоде.

Результатом применения методики является комплексная объективная количественная оценка последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности исследуемого рынка, а также обоснование целесообразности разрушения ценового сговора.

3.4. Методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

Одним из способов разрушения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей является создание неблагоприятных экономических и институциональных условий для его появления и функционирования путем воздействия на факторы, способствующие возникновению и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах.

В этой связи нами разработана методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, заключающаяся в количественной оценке, нанесении на единую шкалу и последующем анализе взаимного расположения фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка в анализируемом и прогнозном периодах. Новизна методики состоит в установлении перечня факторов возникновения и устойчивости антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, а также показателей оценки их величины; в разработке формул расчета прогнозных пороговых значений коэффициента дисконтирования как функций структурных факторов рынка (количество товаропроизводителей, симметричность распределения их долей рынка и др.), характеристик участников ценового сговора (асимметричность их производственных мощностей и затрат на производство продукции, уровень ее вертикальной дифференциации и др.), макроэкономических условий (рост спроса на рынке, его колебания в рамках делового цикла и др.); в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет:

– органам антимонопольного регулирования определять вероятность возникновения ценовых соглашений производителей на товарных рынках, принимать решения о необходимости пресечения ценового сговора на основе прогнозирования его устойчивости во времени, разрабатывать меры антимонопольного регулирования рынков, учитывающие их структуру и экзогенные макроэкономические условия;

– товаропроизводителям оценивать вероятность наличия согласования ценовых решений потенциальных конкурентов и на этой основе определять целесообразность выхода на новые рынки сбыта с точки зрения возможности достижения на них преследуемых целей хозяйственной деятельности.

Достоверность результатов и практическая применимость методики обеспечивается отсутствием необходимости использования различных условных показателей, оцениваемых при помощи субъективных экспертных методов, возможностью получения всей требуемой исходной информации из данных статистической отчетности исследуемых предприятий и Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Разработанная нами методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах представляет собой совокупность трех последовательно осуществляемых этапов (рис. 3.5) [248], [275], [281].

Этап 1. Определение фактического значения коэффициента дисконтирования для исследуемого товарного рынка в анализируемом и прогнозном периодах. Целью данного этапа является оценка фактической величины коэффициента дисконтирования, которая будет использоваться в качестве критического значения для отнесения рассматриваемых факторов к способствующим или дестабилизирующим ценовой сговор производителей на исследуемом товарном рынке в анализируемом и прогнозном периодах. Необходимая для реализации этапа информация – ставка процента на используемый производителями на исследуемом рынке заемный капитал. Чем ближе фактическое значение коэффициента дисконтирования к 1, тем выше при прочих равных условиях вероятность возникновения и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей.

Этап 2. Определение для исследуемого товарного рынка в анализируемом и прогнозном периодах пороговых значений коэффициента дисконтирования как функций структурных факторов рынка, характеристик участников ценового сговора и макроэкономических условий. Целью этого этапа является определение пороговых значений коэффициента дисконтирования, сравнение которых с фактическим его значением позволяет отнести рассматриваемые факторы к способствующим или дестабилизирующим ценовой сговор производителей на исследуемом товарном рынке в анализируемом и прогнозном периодах. Установленные нами зависимости между пороговыми значениями коэффициента дисконтирования и величиной факторов, влияющих на возникновение и устойчивость во времени ценового сговора товаропроизводителей, представлены в табл. 3.7 [280], [281].

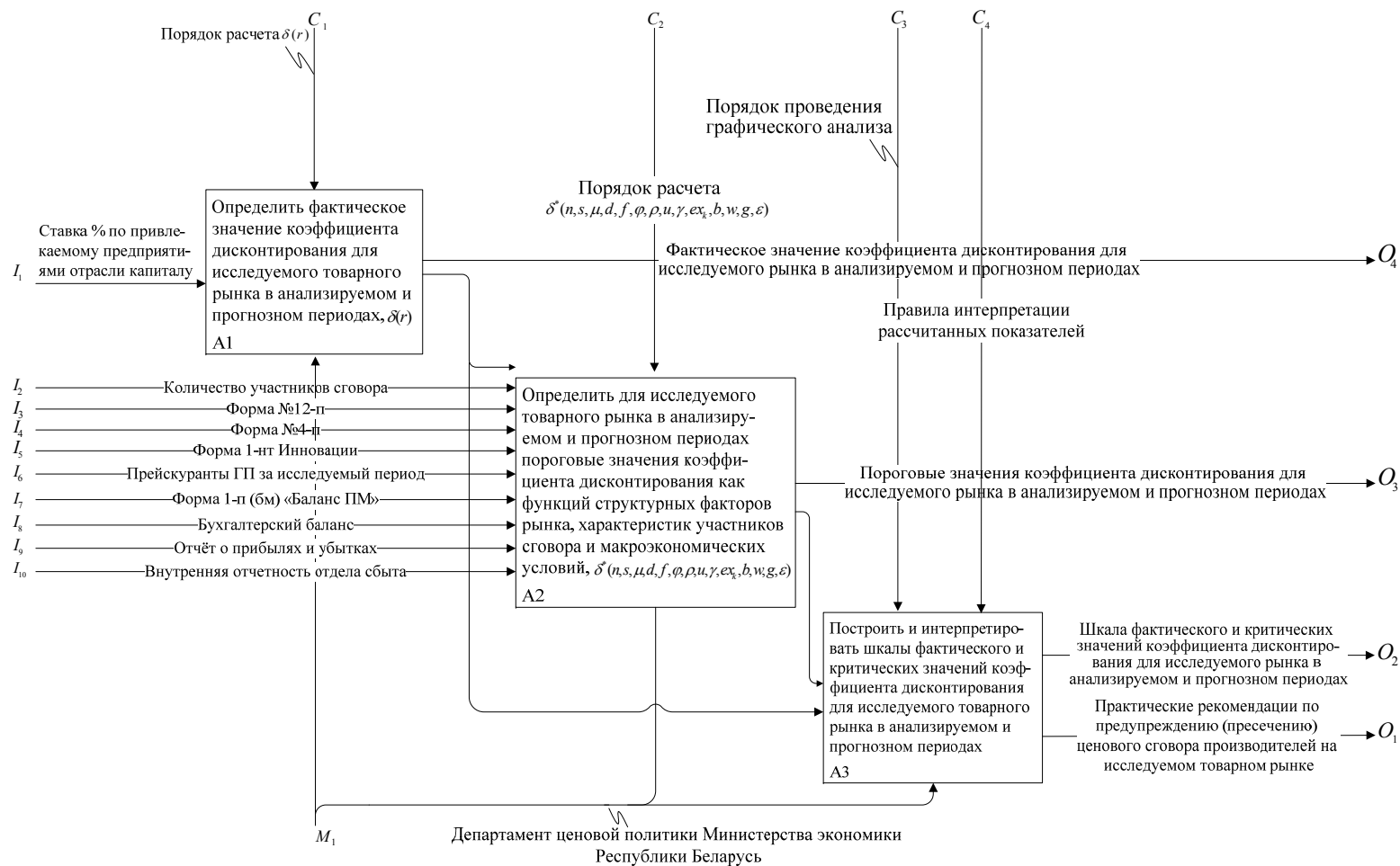


Рис. 3.5. SADT-диаграмма по стандарту IDEF0 декомпозиции бизнес-процесса прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах
Примечание. Разработано авторами.

Таблица 3.7

Зависимости между пороговыми значениями коэффициента дисконтирования и величиной факторов, влияющих на возникновение и устойчивость во времени ценового сговора товаропроизводителей

Фактор	Показатель уровня фактора	Пороговое значение δ^*	Направление влияния на устойчивость сговора
<i>Структурные факторы рынка</i>			
1. Количество участников ценового соглашения	Число производителей, вступивших в сговор ($n \geq 2$), шт.	$\delta \geq \delta^*(n) \equiv 1 - \frac{1}{n}$	Негативное
2. Симметричность распределения долей рынка	Наименьшая доля рынка среди участников сговора ($0 < s_{\min} < 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(s) \equiv 1 - s$	Позитивное
3. Высота барьеров входа	Вероятность входа на рынок нового производителя ($0 \leq \mu \leq 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\mu, n) \equiv 1 - \frac{1 - \mu}{n}$	Негативное
4. Длительность периодов, через которые происходит согласование цен	Длительность периодов, через которые происходит взаимное согласование цен участниками сговора ($d \geq 0$), дн.	$\delta \geq \delta^*(d) \equiv \sqrt[d]{1 - \frac{1}{n}}$	Негативное
5. Частота корректировки цен	Количество корректировок цен участниками сговора за период ($f \geq 0$), шт.	$\delta \geq \delta^*(f) \equiv \left(1 - \frac{1}{n}\right)^f$	Позитивное
6. Информационная прозрачность рынка	Вероятность обнаружения нарушения сговора его участниками (при $n = 2, 0 \leq \varphi \leq 0,5$; $n = 3, 0 \leq \varphi \leq 0,6$; $n = 4, 0 \leq \varphi \leq 0,7$ и т. д.), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\varphi) \equiv 1 - \frac{1}{n(1 - \varphi)}$	Позитивное
7. Инновационность рынка	Вероятность появления радикальной продуктовой инновации ($0 \leq \rho \leq 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\rho) \equiv \frac{\rho(n-1)}{1 + \rho(n-2)}$	Негативное

Фактор	Показатель уровня фактора	Пороговое значение δ^*	Направление влияния на устойчивость сговора
<i>Характеристики участников ценового сговора</i>			
8. Асимметричность производственных мощностей	Наименьший среди участников сговора коэффициент использования производственных мощностей ($0 < u_{\min} < 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(u) \equiv 1 - u$	Позитивное
9. Асимметричность по затратам на продукцию	Отношение разности между ценой и наименьшими издержками к разности между ценой и наибольшими издержками участников ($0 < \gamma < 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\gamma) = \left(1 - \frac{1}{n}\right)\gamma$	Негативное
10. Избыточность производственных мощностей отрасли	Отношение совокупных производственных мощностей отрасли к величине отраслевого спроса ($ex_K \geq 0$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(ex_K) = 1 - ex_K$	Негативное
11. Вертикальная дифференциация продукции	Разница цен на наиболее и наименее качественный товар участников сговора ($0 \leq b \leq 1$), р.	$\delta \geq \delta^*(b) = \frac{1}{2} \frac{p^c - c + b}{p^c - c}$	Негативное
12. Структурные связи участников	Доля капитала участника сговора, находящаяся в собственности других его участников ($0 < \omega < 1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\omega) \equiv 1 - \frac{\pi_i - \pi_i \omega_j - \sum_{i \neq j}^n \omega_i \pi_j}{\pi_i - \pi_i \sum_{j \neq i}^n \omega_j}$	Позитивное
13. Контакты на нескольких рынках	Количество рынков, на которых взаимодействуют участники сговора (m), шт.	$\delta \geq 1 - \frac{1}{n}$	Нет влияния
<i>Внешние макроэкономические условия</i>			
14. Рост спроса	Темп прироста объема спроса на продукцию отрасли ($g > -1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(g) = \frac{n - 1}{n(1 + g)}$	Позитивное
15. Колебания спроса (циклическость экономики)	Темп прироста спроса на продукцию отрасли в рамках делового цикла ($\varepsilon > -1$), коэф.	$\delta \geq \delta^*(\varepsilon) = \frac{n + \varepsilon n}{1 + n + \varepsilon n}$	Негативное
16. Эластичность спроса по цене	Ценовая эластичность спроса на продукцию отрасли ($\varepsilon(p^c) \geq 0$), коэф.	$\delta \geq 1 - \frac{1}{n}$	Нет влияния

Примечание. Разработано авторами.

Этап 3. Построение и интерпретация шкал фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого товарного рынка в анализируемом и прогнозном периодах (рис. 4.1). Целью данного этапа является анализ взаимного расположения фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка в анализируемом и прогнозном периодах, а также разработка на основе его результатов практических рекомендаций, направленных на разрушение либо предупреждение ценового сговора товаропроизводителей путем воздействия на факторы, способствующие его возникновению и устойчивости во времени. Пунктирные стрелки, расположенные слева от вертикальной по отношению к основной шкале сплошной линии, указывающей на фактическую величину коэффициента дисконтирования, характеризуют факторы, способствовавшие в рассматриваемом периоде возникновению ценового сговора товаропроизводителей и его устойчивости во времени (так как пороговое значение коэффициента дисконтирования, детерминируемого данными факторами, меньше фактического (см. условие (1.9)); пунктирные стрелки, расположенные справа – факторы, дестабилизировавшие ценовой сговор товаропроизводителей (так как пороговое значение коэффициента дисконтирования, детерминируемого данными факторами, больше фактического).

Проведенные исследования позволили разработать методическую базу выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, в связи с чем сформулированы следующие основные выводы:

1. Разработан алгоритм выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, отличие которого от существующих в настоящее время заключается, *во-первых*, в разделении процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на четыре основных этапа: а) определение наличия оснований для инициации процедуры выявления ценового сговора товаропроизводителей посредством количественной оценки их рыночной власти; б) выявление факта наличия ценового сговора товаропроизводителей на основе статистического анализа динамики и синхронности изменения ими цен на исследуемом рынке; в) оценка последствий ценового сговора товаропроизводителей для функционирования исследуемого рынка на базе расчета его статической и динамической эффективности; г) предупреждение ценовых соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах и создание препятствий для их возникновения на основе применения

юридических и экономических рычагов и стимулов; *во-вторых*, в выделении в качестве отдельного этапа алгоритма экономической оценки последствий ценового сговора производителей для эффективности функционирования товарных рынков; *в-третьих*, в определении для каждого из этапов алгоритма целей, задач, исполнителей, осуществляемых функций управления и методик их практической реализации; *в-четвертых*, в формализации бизнес-процесса выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах по стандарту IDEF0. Применение алгоритма дает возможность формализовать действия государственных антимонопольных органов по выявлению и предупреждению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) товаропроизводителей о ценах, обоснованно принимать решения о необходимости пресечения ценового сговора производителей на товарных рынках, а также разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий субъектов хозяйствования.

2. Разработана методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, основывающаяся на последовательном осуществлении количественной оценки рыночной власти производителей и установлении на основе статистического анализа факта согласования ими отпускных цен на исследуемом рынке. Новизна методики состоит, *во-первых*, в определении величины рыночной власти производителей на основе расчета индекса Лернера, *во-вторых*, в установлении факта согласования цен на рынке путем: а) статистического анализа совпадения дат принятия производителями ценовых решений на основе расчета коэффициента конкордации W Кендалла; б) статистической оценки равенства частот изменения цен отдельными участниками рынка с использованием критерия χ^2 ; в) установления ценового лидерства на рынке на основе статистического анализа последовательностей дат принятия ценовых решений производителями на основе расчета Z -статистики; *в-третьих*, в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0, позволяющей снизить затраты на ее внедрение. Использование методики дает возможность антимонопольным органам устанавливать факты согласованных действий о ценах, определять уровень возникающей при этом монополизации товарных рынков, разрабатывать меры, направленные на пресечение антиконкурентных действий производителей.

3. Разработана методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

для эффективности товарных рынков, заключающаяся в количественном определении величины потерь статической (аллокативной, технологической) и динамической эффективности рынка, возникающих вследствие снижения конкуренции в результате ценового сговора товаропроизводителей. Новизна методики заключается, *во-первых*, в установлении и теоретическом обосновании зависимости потерь общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности ценового сговора от величины совокупной маржинальной прибыли его участников, доли лидирующего (с наименьшими затратами) товаропроизводителя и индекса Харфиндала–Хиршмана на рынке; *во-вторых*, в теоретическом обосновании и аналитическом формулировании условия динамической эффективности отрасли в условиях ценового сговора, а также определении ее факторов (средняя рентабельность инвестиций в инновации в отрасли, доля потерь благосостояния общества, инвестированных за счет собственных средств производителей в инновации и др.); *в-третьих*, в аналитическом определении условия, выполнение которого создает стимулы у участников антиконкурентных соглашений и согласованных действий о ценах внедрять инновации; *в-четвертых*, в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет антимонопольным органам количественно оценивать в краткосрочном и долгосрочном периодах последствия антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности исследуемого рынка и обоснованно принимать решения о целесообразности их пресечения.

4. Разработана методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, заключающаяся в осуществлении количественной оценки, нанесении на единую шкалу и последующем анализе взаимного расположения на ней фактического и критических значений коэффициента дисконтирования для исследуемого рынка в анализируемом и прогнозном периодах. Новизна методики состоит, *во-первых*, в установлении перечня факторов возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, а также разработке системы показателей оценки их величины; *во-вторых*, в разработке формул расчета прогнозных пороговых значений коэффициента дисконтирования как функций структурных факторов рынка (количество товаропроизводителей, распределение их рыночных до-

лей и др.), характеристик участников ценового сговора (асимметричность их производственных мощностей и затрат на производство продукции, уровень ее вертикальной дифференциации и др.), макроэкономических условий (рост спроса на рынке, его колебания в рамках делового цикла и др.); *в-третьих*, в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет органам антимонопольного регулирования определять вероятность возникновения ценовых соглашений производителей на товарных рынках, принимать решения о необходимости пресечения ценового сговора на основе прогнозирования его устойчивости во времени, разрабатывать меры антимонопольного регулирования рынков, учитывающие их структуру и экзогенные макроэкономические условия; товаропроизводителям оценивать вероятность наличия согласования ценовых решений потенциальных конкурентов и на этой основе определять целесообразность выхода на новые рынки сбыта с точки зрения возможности достижения на них преследуемых целей хозяйственной деятельности.

ГЛАВА 4

Апробация методической базы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на примере рынков продукции деревообработки Республики Беларусь

Разработанная методическая база апробирована нами на примере рынков фанеры, ДСП и ДВП Беларуси. В качестве исходных данных для количественного анализа использована статистическая отчетность 11 производителей продукции деревообработки Беларуси (в разрезе отдельных ее рынков – фанеры, ДСП, ДВП и др.), информация концерна «Беллесбумпром», Национального статистического комитета и Государственного таможенного комитета Республики Беларусь. Период наблюдений – 2006–2010 гг. Основные методы исследования – индексный, моделирования, тестирования гипотез (тест на отличие друг от друга наблюдаемых и ожидаемых частот переменных на основе критерия χ^2 , анализ последовательностей на основе Z -статистики, анализ согласованности нескольких связанных выборок на основе коэффициента согласованности W Кендалла). Тестирование гипотез проводилось с использованием статистического пакета SPSS 16.0.

4.1. Выявление антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах на рынках продукции деревообработки Беларуси

Проведенный нами анализ динамики индекса Лернера, рассчитанного для отечественных производителей фанеры, ДСП и ДВП за период 2006–2010 г. (табл. 4.1), позволил установить, что в анализируемом периоде исследуемые предприятия обладали значительной рыночной властью, позволяющей им устанавливать отпускные цены выше предельных издержек в среднем на величину: на рынке фанеры – от 17,6 (ОАО «Речицадрев») до 31,3 % (ОАО «ФандОК»); ДСП – от 12,1 (ОАО «Мозырьдрев») до 31,2 % (ОАО «Ивацевичидрев»); ДВП – от 39,2 (ОАО «Витебскдрев») до 42,8 % (ОАО «Борисовдрев»).

Анализ динамики изменения субъектами рынка цен во времени и дат их установления позволил сформулировать гипотезу о том, что одним из источников рыночной власти исследуемых предприятий являлись согласованные действия в процессе установления отпускных

цен¹⁶, поскольку большинство цен в анализируемом периоде устанавливалось (изменялось) предприятиями синхронно – одновременно или с минимальными временными лагами (рис. 4.1).

Таблица 4.1

**Динамика индекса Лернера для исследуемых предприятий
за период 2006–2010 гг.**

Наименование предприятия	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Среднее значение	Стандартное отклонение
Рынок фанеры							
ОАО «Борисовдрев»	0,212	0,335	0,325	0,029	0,196	0,219	0,124
ОАО «Гомельдрев»	0,195	0,324	0,271	0,067	0,241	0,220	0,097
ОАО «Мостовдрев»	0,212	0,360	0,263	0,257	0,281	0,275	0,054
ЗАО «Пинскдрев»	0,196	0,230	0,176	0,218	0,281	0,220	0,040
ОАО «Речицдрев»	0,140	0,249	0,263	0,055	0,172	0,176	0,085
ОАО «ФанДОК»	0,352	0,278	0,366	0,280	0,287	0,313	0,043
Средневзвешенное значение	0,225	0,290	0,262	0,200	0,263	0,248	–
Стандартное отклонение	0,071	0,052	0,065	0,113	0,049	–	0,034
Рынок ДСП							
ОАО «Витебскдрев»	0,366	0,373	0,320	0,198	0,173	0,286	0,095
ОАО «Ивацевичдрев»	0,344	0,343	0,366	0,305	0,203	0,312	0,065
ОАО «Мозырьдрев»	0,104	0,148	0,215	0,020	–	0,121	0,082
ОАО «Мостовдрев»	0,330	0,357	0,192	0,067	–	0,236	0,134
ЗАО «Пинскдрев»	0,380	0,401	0,304	0,173	0,161	0,284	0,112
ОАО «Речицдрев»	0,344	0,324	0,318	0,218	0,161	0,273	0,079
Средневзвешенное значение	0,336	0,347	0,287	0,168	0,167	0,252	–
Стандартное отклонение	0,103	0,090	0,068	0,104	0,020	–	0,025
Рынок ДВП							
ОАО «Борисовдрев»	0,406	0,407	0,470	–	–	0,428	0,037
ОАО «Борисовский ДОК»	0,457	0,455	0,417	0,369	0,322	0,404	0,022
ОАО «Витебскдрев»	0,432	0,461	0,478	0,299	0,290	0,392	0,023
Средневзвешенное значение	0,442	0,450	0,447	0,337	0,308	0,404	–
Стандартное отклонение	0,025	0,030	0,033	0,050	0,022	–	0,008

Примечание. Рассчитано авторами на основе бухгалтерской отчетности и преискурантов предприятий.

¹⁶ Если отсутствуют согласованные действия о ценах, то в условиях исследуемых рынков должна иметь место конкуренция производителей по Бертрану, что предполагает в качестве следствия установление отпускных цен на уровне близком к предельным издержкам. Как показали расчеты индекса Лернера (табл. 4.1), цены на рассматриваемых рынках существенно превышали предельные издержки, что позволило говорить о согласованных действиях производителей о ценах.

Таблица 4.2

Величина коэффициента конкордации W Кендалла для дат установления (изменения) цен исследуемыми предприятиями в период 2006–2010 гг.

Показатель	За период 2006–2010 гг.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Рынок фанеры						
Коэффициент конкордации Кендалла, W	0,324	0,219	0,300	0,122	0,256	0,242
Статистическая значимость, p	0,001	0,208	0,043	0,706	0,112	0,133
Число степеней свободы, Df	59	11	11	11	11	12
Рынок ДСП						
Коэффициент конкордации Кендалла, W	0,263	0,237	0,156	0,092	0,178	0,287
Статистическая значимость, p	0,005	0,154	0,504	0,868	0,384	0,062
Число степеней свободы, Df	53	11	11	11	11	11
Рынок ДВП						
Коэффициент конкордации Кендалла, W	0,529	0,391	0,349	0,565	0,290	0,398
Статистическая значимость, p	0,002	0,297	0,401	0,068	0,568	0,285
Число степеней свободы, Df	61	12	12	11	11	11

Примечания:

1. При расчете W даты установления (изменения) цен переводились в ранги следующим образом: ранг 1 – предприятие устанавливало цену на первое число месяца; ранг 2 – предприятие изменяло цену в период со 2 по 8 день месяца; ранг 3 – предприятие изменяло цену в период с 9 по 16 день месяца; ранг 4 – предприятие изменяло цену в период с 17 по 24 день месяца; ранг 5 – предприятие изменило цену после 24 числа месяца; ранг 6 – предприятием в отчетном месяце цена не пересматривалась (не изменялась).

2. Рассчитано авторами на основе прејскурантов предприятий.

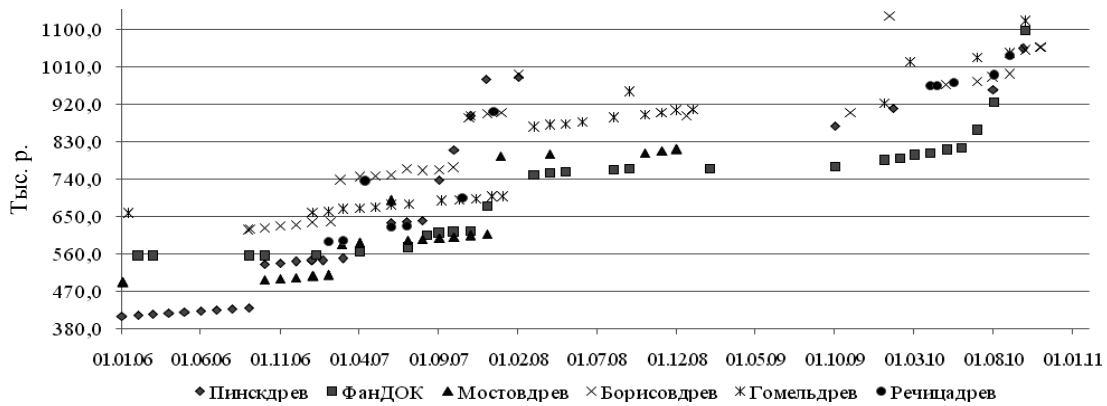
Для количественной верификации данной гипотезы нами были сформулированы и протестированы три вспомогательных гипотезы:

а) товаропроизводители принимали решения относительно изменения цен одновременно (т. е. даты принятия ценовых решений статистически совпадают). Для тестирования этой гипотезы рассчитывался коэффициент конкордации W Кендалла и определялась его статистическая значимость (табл. 4.2). Установлено, что гипотеза об одновременности изменения цен производителями фанеры, ДСП и ДВП в целом за период 2006–2010 гг. не может быть отклонена, поскольку коэффициенты конкордации W Кендалла $W_{\text{ф}} = 0,324$, $W_{\text{ДСП}} = 0,263$, $W_{\text{ДВП}} = 0,529$, статистически отличны от нуля (p равно 0,001; 0,005 и 0,002 соответственно). В то же время значения W , рассчитанные по годам рассматриваемого периода, незначимы, что может объясняться недостаточным объемом выборки;

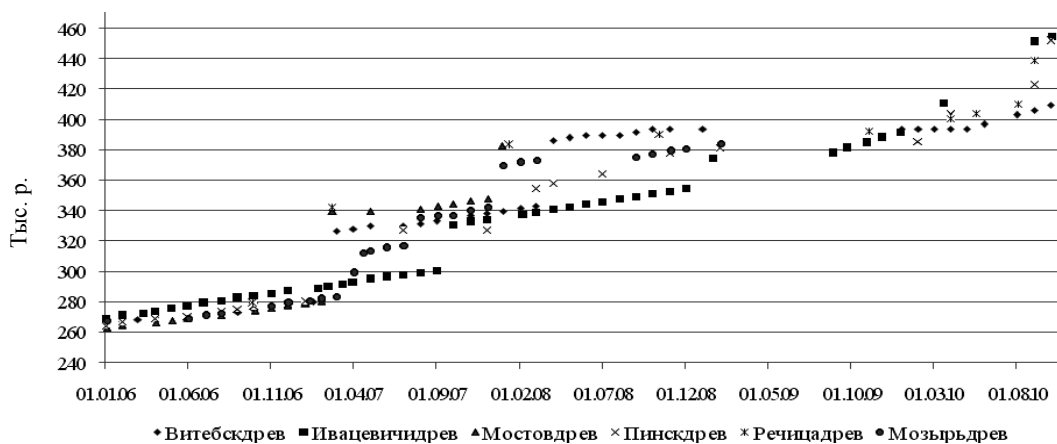
б) производители изменяли цены с одинаковой частотой. Для тестирования этой гипотезы на основе критерия χ^2 определялось, насколько значительно отличаются друг от друга наблюдаемые и ожидаемые (равные) частоты изменения производителями цен на готовую продукцию (табл. 4.3).

Данные, представленные в табл. 4.3, позволяют утверждать, что производители фанеры и ДСП в исследуемом периоде изменяли цены с одинаковой частотой (критерий χ^2 для исследуемых рынков является статистически значимым ($p = 0,001$)). Значительное отклонение от ожидаемой частоты изменения цен на фанеру (стандартизированные остатки $f > 2,0$) было только у ОАО «Речицадрев»; ДСП – у ОАО «Ивацевичдрев» (стандартизированные остатки $f \geq 2,6$). По рынку ДВП значимого отклонения наблюдаемых частот от ожидаемых не наблюдалось, в то же время полученные для названного рынка результаты нельзя считать статистически значимыми ($p = 0,453$);

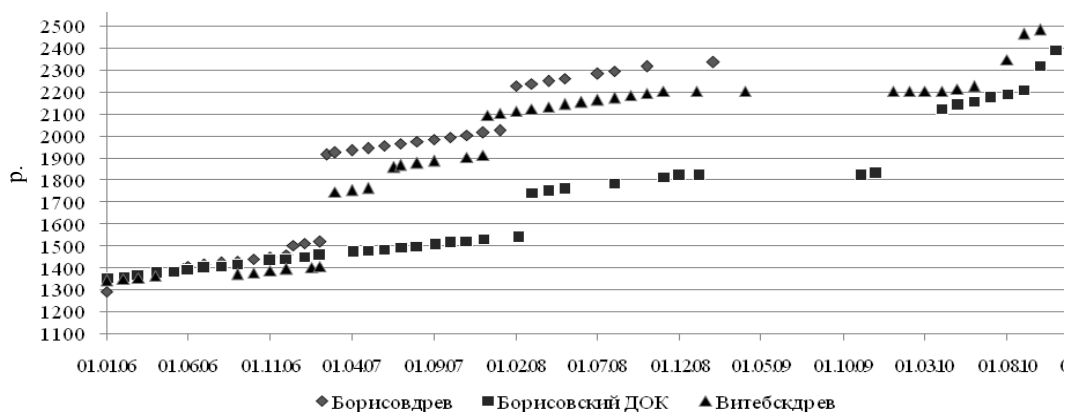
в) производители изменяли цены в определенной очередности (по принципу «лидер-последователь»), т. е. на рынке имелся ценовой лидер. Для тестирования этой гипотезы использовался анализ последовательностей с целью выявления устойчивой закономерности опережения дат изменения цен ЗАО «Пинскдрев» (лидер по доле рынка – 38 % от совокупного предложения отрасли на рынке фанеры и 44 % – на рынке ДСП) по отношению к остальным производителям фанеры и ДСП, и ОАО «Борисовский ДОК» (лидер по доле рынка – 55 % от совокупного предложения отрасли на рынке ДВП) по отношению к остальным производителям ДВП. Результаты анализа последовательностей дат изменения цен в рассматриваемом периоде представлены в табл. 4.4.



a)



б)



в)

Рис. 4.1. Динамика цен производителей фанеры (а), ДСП (б) и ДВП (в) на рынке Беларуси за период 2006–2010 гг.

Примечания: 1. Каждая точка на графике означает дату изменения цены производителем. – 2. Разработано авторами на основе прејскурантов предприятий.

Таблица 4.3

**Величина критерия хи-квадрат (χ^2) для частот изменения цен
исследуемыми предприятиями в период 2006–2010 гг.**

Показатель	За период 2006–2010 гг.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Рынок фанеры						
Критерий хи-квадрат, χ^2	21,9	12,69	2,36	13,58	4,78	3,71
Статистическая значимость, p	0,001	0,013	0,797	0,009	0,189	0,446
Число степеней свободы, Df	5	4	5	4	3	4
Рынок ДСП						
Критерий хи-квадрат, χ^2	21,44	9,33	18,69	13,00	11,36	11,17
Статистическая значимость, p	0,001	0,073	0,002	0,023	0,045	0,048
Число степеней свободы, Df	5	5	5	5	5	3
Рынок ДВП						
Критерий хи-квадрат, χ^2	1,583	0,483	0,167	1,000	0,200	0,000
Статистическая значимость, p	0,453	0,768	0,920	0,607	0,655	1,000
Число степеней свободы, Df	2	2	2	2	1	1

Примечание. Рассчитано авторами на основе преysкурантов предприятий.

Таблица 4.4

**Результаты статистического анализа последовательностей
дат изменения цен исследуемыми предприятиями в период 2006–2010 гг.**

Период	Показатель	«Пинскдрев»/ «ФандОК»	«Пинскдрев»/ «Гомельдрев»	«Пинскдрев»/ «Мостовдрев»	«Пинскдрев»/ «Борисовд- рев»	«Пинскд- рев»/ «Ре- чицадрев»
Рынок фанеры						
2006– 2010	Z-статистика	3,125	–0,184	1,968	2,980	–0,115
	Стат. знач. p	0,002	0,854	0,049	0,003	0,908
	Total cases	60	60	47	56	40
	Number of runs	40	30	31	40	17
Рынок ДСП						
2006– 2010		«Пинскдрев/ Витебскдрев»	«Пинскдрев»/ «Ивацевичдрев»	«Пинскдрев»/ «Речицадрев»		
	Z-статистика	1,505	2,686	2,631		
	Стат. знач. p	0,132	0,007	0,009		
	Total cases	53	66	27		
	Number of runs	32	38	21		
2006– 2009		«Пинскдрев»/«Мозырьдрев»	«Пинскдрев»/«Мостовдрев»			
	Z-статистика	3,398	2,164			
	Стат. знач. p	0,001	0,03			
	Total cases	37	37			
	Number of runs	30	25			
Рынок ДВП						
2006– 2010		«Борисовский ДОК»/ «Борисовдрев»	«Борисовский ДОК»/ «Витебскдрев»	«Витебскдрев»/ «Борисовдрев»		
	Z-статистика	2,049	1,746	3,906		
	Стат. знач. p	0,040	0,081	0,001		
	Total cases	62	75	60		
	Number of runs	40	46	46		

Примечание. Рассчитано авторами на основе преysкурантов предприятий.

Представленные в табл. 4.4 результаты позволяют утверждать, что гипотеза о лидерстве ЗАО «Пинскдрев» на рынке фанеры (за весь период исследования) подтвердилась для ОАО «ФандОК» ($Z = 3,125$, $p = 0,002$), ОАО «Мостовдрев» ($Z = 1,968$, $p = 0,049$) и ОАО «Борисовдрев» ($Z = 2,980$, $p = 0,003$); на рынке ДСП – для ОАО «Ивацевичдрев» ($Z = 2,686$, $p = 0,007$), ОАО «Речицадрев» ($Z = 2,631$, $p = 0,009$), ОАО «Мозырьдрев» ($Z = 3,398$, $p = 0,001$) и ОАО «Мостовдрев» ($Z = 2,164$, $p = 0,03$). То есть ЗАО «Пинскдрев» для указанных предприятий являлось ориентиром при принятии решений об изменении (фактически, увеличении) цен на продукцию. Гипотеза о лидерстве ОАО «Борисовский ДОК» подтвердилась для ОАО «Борисовдрев» ($Z = 2,049$, $p = 0,040$).

Таким образом, полученные нами результаты в целом подтвердили факт наличия согласованных действий исследуемых предприятий в области ценообразования на рынках фанеры, ДСП и ДВП Беларуси. Наличие такого согласования является одной из значимых причин обладания предприятиями рыночной властью (табл. 4.1). Новизна полученных результатов состоит в установлении факта согласованных действий о ценах производителей фанеры, ДСП, ДВП путем верификации гипотез о том, что в исследуемом периоде производители принимали решения относительно изменения цен одновременно (коэффициенты конкордации W Кендалла $W = 0,324$, $W = 0,263$, $W = 0,529$ статистически отличны от нуля ($p = 0,001$, $0,005$ и $0,002$ соответственно), с одинаковой частотой (критерий χ^2 является статистически значимым ($p = 0,001$) для рынков фанеры и ДСП, ориентируясь при этом на ценовых лидеров данных рынков (гипотеза о лидерстве ЗАО «Пинскдрев» на рынке фанеры подтвердилась для ОАО «ФандОК» ($Z = 3,125$, $p = 0,002$), ОАО «Мостовдрев» ($Z = 1,968$, $p = 0,049$) и ОАО «Борисовдрев» ($Z = 2,980$, $p = 0,003$); на рынке ДСП – для ОАО «Ивацевичдрев» ($Z = 2,686$, $p = 0,007$), ОАО «Речицадрев» ($Z = 2,631$, $p = 0,009$), ОАО «Мозырьдрев» ($Z = 3,398$, $p = 0,001$) и ОАО «Мостовдрев» ($Z = 2,164$, $p = 0,03$); о лидерстве ОАО «Борисовский ДОК» на рынке ДВП – для ОАО «Борисовдрев»). Наличие согласованных действий производителей фанеры, ДСП, ДВП о ценах на исследуемых рынках для принятия обоснованного решения об их антимонопольном регулировании требует проведения анализа экономии-ческих последствий антиконкурентных действий товаропроизводителей о ценах для национальной экономики.

4.2. Оценка последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для эффективности товарных рынков

Полученные в результате апробации методики оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах для функционирования товарных рынков результаты, представленные в табл. 4.5 позволяют утверждать, что:

– исследуемые рынки являются статически неэффективными. Чистые потери статической эффективности на рынке фанеры составили в анализируемом периоде от 1,4 до 5,5 млрд р., что соответствует 1,1–4,7 % выручки от реализации; ДСП – от 0,58 до 2,3 млрд р. (0,8–3,5 % выручки от реализации); ДВП – от 0,9 до 5,3 млрд р. (2,1–7,6 % выручки от реализации). Величина потерь не позволяет считать их наносящими существенный ущерб общественному благосостоянию, поскольку, во-первых, в масштабах отрасли их величина не является значительной, во-вторых, часть полученных предприятиями средств была инвестирована в продуктовые и процессные инновации. Это указывает на отсутствие необходимости антимонопольного регулирования исследуемых рынков (т. е. введения регулирования нормы прибыли), поскольку оно позволит сократить потери общественного благосостояния на величину от 7,5 % (для рынка ДСП) до 44,3 % (для рынка ДВП) в условиях 2010 г., но при этом повлечет за собой административные расходы;

– отсутствие необходимых данных не дает возможности однозначно судить о динамической эффективности рассматриваемых рынков. В то же время ее частные показатели, представленные в табл. 4.4, свидетельствуют о динамической неэффективности рынков в анализируемом периоде, так как предельные издержки производства фанеры, ДСП и ДВП в реальном выражении росли, а доля потерь благосостояния общества, инвестированных в инновации за счет собственных средств предприятий отрасли, была низкой. Это говорит о наличии у производителей недостаточных стимулов к инвестированию в инновации, возможно, вследствие их низкой эффективности по сравнению со сложившимися на рынке процентными ставками на привлекаемый капитал;

– определено, что с точки зрения повышения общественного благосостояния в условиях низкой капиталоемкости инновационной деятельности и(или) низкой ее рентабельности, высоких реальных процентных ставок, сроков освоения и окупаемости инноваций пресечение ценовых соглашений и согласованных действий производителей на товарных рынках является оптимальной стратегией антимонопольного регулирования, т. е. ссылки производителей на динамическую эффективность монополизированных рынков можно не принимать во внимание.

**Динамика показателей статической и динамической эффективности рынков продукции
деревообработки Беларуси в период 2006–2010 гг.**

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Потери статической эффективности															
1.1. Потери статической эффективности по маржинальной прибыли (W_{π}), млрд р.	13,5	18,7	17,3	15,7	27,1	7,08	11,8	10,2	11,0	8,05	6,93	7,86	7,96	2,42	2,71
1.2. Потери статической эффективности по постоянным издержкам (W_{FC}), млрд р.	11,8	13,2	15,9	11,5	24,1	6,32	9,77	9,26	8,64	7,46	3,92	4,22	2,70	1,53	1,47
1.3. Чистые потери статической эффективности (W), млрд р.	1,7	5,5	1,4	4,2	3,0	0,8	2,0	0,9	2,4	0,6	3,0	3,6	5,3	0,9	1,2
1.4. Доля чистых потерь статической эффективности в выручке от реализации, коэф.	0,02	0,05	0,01	0,04	0,02	0,01	0,03	0,01	0,04	0,01	0,06	0,06	0,08	0,02	0,02
1.5. Сокращение потерь общественного благосостояния в результате регулирования рынков, %	12,6	29,4	8,1	26,8	11,1	11,3	16,9	8,8	21,8	7,5	43,3	45,8	66,6	37,2	44,3
2. Частные показатели динамической эффективности															
2.1. Темп роста предельных издержек в среднем по отрасли в реальном выражении (T_{MCr}), коэф.	1,16	1,22	1,16	0,91	1,36	1,11	1,13	1,23	1,10	1,19	1,13	1,12	1,18	0,76	1,43
2.2. Доля потерь благосостояния общества, инвестированных в инновации за счет собственных средств исследуемых предприятий (d_{WI}), коэф.	0,00	0,00	1,00	0,37	0,20	0,00	0,00	1,00	0,11	1,00	0,00	0,00	0,03	0,23	0,24

Примечания:

1. Показатель (1.2) рассчитан для гипотетического случая регулирования отрасли как монополии с использованием подхода регулирования по средним издержкам (ограничение уровня рентабельности).
2. Показатель (1.3) определяется как разность показателей (1.1) и (1.2).
3. Показатель (1.5) определяется как отношение показателей (1.3) и (1.1).
4. Рассчитано авторами.

Новизна полученных результатов состоит, *во-первых*, в определении того, что рассматриваемые товарные рынки в период 2006–2010 гг. были статически и динамически неэффективными – чистые потери статической эффективности на рынке фанеры составляли в анализируемом периоде 1,1–4,7 % выручки от реализации, ДСП – 0,8–3,5 %, ДВП – 2,1–7,6 %, предельные издержки производства фанеры, ДСП и ДВП в реальном выражении росли, а доля потерь общественного благосостояния, инвестированных в инновации за счет собственных средств деревообрабатывающих предприятий, была низкой; *во-вторых*, в обосновании: 1) отсутствия необходимости применения антимонопольных мер, направленных на регулирование ценообразования на исследуемых товарных рынках, поскольку согласованные действия производителей фанеры, ДСП и ДВП в исследуемом периоде нельзя признать наносящими значительный ущерб потребителям, так как величина потерь общественного благосостояния в масштабах рынков не являлась значительной, часть дополнительно полученной предприятиями прибыли инвестировалась ими в инновации, а антимонопольное регулирование исследуемых рынков позволит сократить потери общественного благосостояния лишь на величину от 0,6 (для рынка ДСП) до 3 млрд р. (для рынка фанеры) в условиях 2010 г., но при этом повлечет за собой административные расходы; 2) необходимости, поскольку согласованные действия товаропроизводителей о ценах имели место, в целях предотвращения монополизации исследуемых рынков разработки мер, направленных на создание условий, дестабилизирующих устойчивость указанных действий во времени.

4.3. Прогнозирование возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

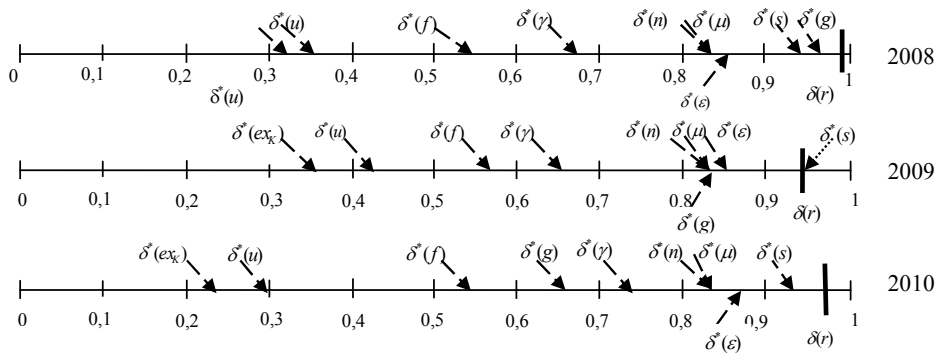
В результате апробации методики прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, расчета и построения шкал фактических (δ) и пороговых (δ^*) значений коэффициента дисконтирования для рынков фанеры, ДСП и ДВП Беларуси за период 2008–2010 гг., представленных на рис. 4.2, установлено [275]:

– соответствие построенных моделей влияния структурных факторов рынка, характеристик участников ценового сговора и макроэкономических условий на вероятность возникновения и устойчивость во времени ценового сговора товаропроизводителей фактическим параметрам рынков фанеры, ДСП и ДВП Беларуси;

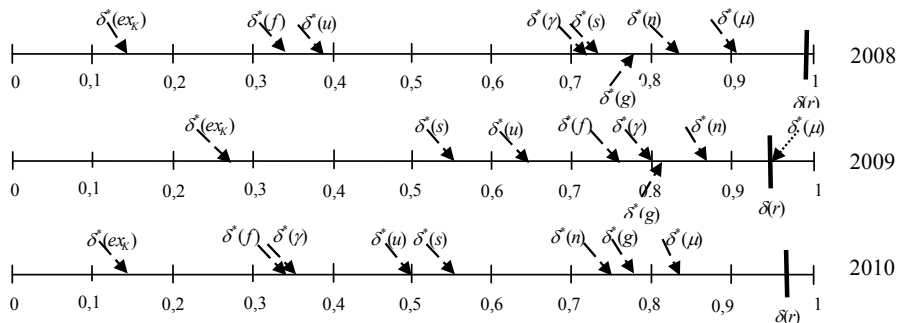
– возникновению и устойчивости согласованных действий о ценах на рынках фанеры, ДСП и ДВП Беларуси в исследуемом периоде способствовали: небольшое число участников рынка, высокие барьеры входа и информационная прозрачность рынка, высокая частота корректировки цен, симметричность затрат и производственных мощностей производителей, а также избыточность производственных мощностей отрасли по отношению к отраслевому спросу, высокие темпы его роста и относительная стабильность уровня спроса;

– возникновению и устойчивости согласованных действий о ценах на исследуемых товарных рынках также способствовало чрезвычайно низкое значение реальных процентных ставок на заемный капитал, сложившихся в Республике Беларусь в анализируемом периоде, что привело к высоким фактическим значениям коэффициента дисконтирования (табл. 3.7) и выполнению неравенства (1.9) в отношении практически всех рассматриваемых факторов.

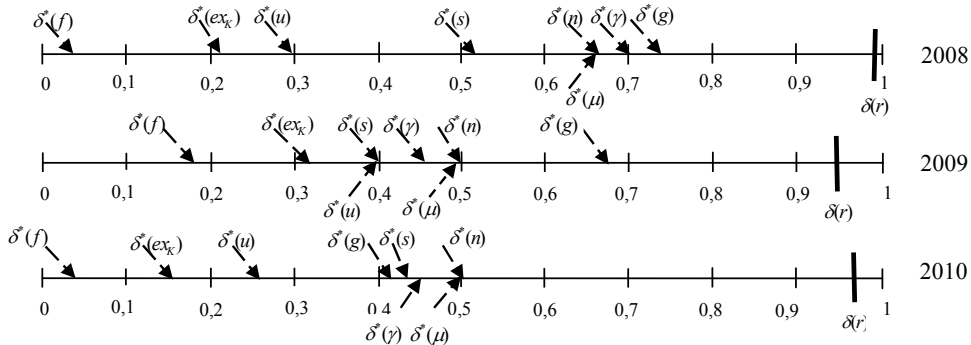
В результате проведенного нами анализа состояния и тенденций развития национальной экономики, рынков фанеры, ДСП и ДВП Беларуси, а также реализуемых отечественными производителями указанной продукции инвестиционных проектов модернизации производства сделан прогноз, результаты которого представлены в табл. 4.6, о снижении вероятности возникновения и устойчивости во времени ценового сговора товаропроизводителей на рассматриваемых рынках в прогнозируемом периоде – 2012–2013 гг.



а)



б)



в)

Рис. 4.2. Шкалы фактических (δ) и пороговых (δ^*) значений коэффициента дисконтирования для рынков фанеры (а), ДСП (б) и ДВП (в) Беларуси за период 2008–2010 гг.

Примечания: 1. Обозначение стрелок: — фактическое значение коэффициента дисконтирования ($\delta(r)$); - - - пороговое значение коэффициента дисконтирования для фактора, снижающего вероятность возникновения и устойчивость ценового сговора; - - - пороговое значение коэффициента дисконтирования для фактора, увеличивающего вероятность возникновения и устойчивость сговора. – 2. Разработано авторами.

Таблица 4.6

Прогнозные значения факторов возникновения и устойчивости ценового сговора на рынках продукции деревообработки в период 2012–2013 гг.

Фактор	Факт					Прогноз	
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.
Реальная средняя ставка рефинансирования НБ Республики Беларусь, % ¹⁷	3,85	-1,43	-2,60	3,47	1,75	12,43	4,27
Рынок фанеры							
Структурные факторы рынка:							
– количество участников ценового соглашения, шт.	6	6	6	6	6	6	6
– симметричность распределения долей рынка, коэф.	0,07	0,04	0,05	0,06	0,07	0,10	0,10
– высота барьеров входа на рынок, коэф.	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
– частота корректировки цен, шт.	6,00	11,00	6,00	3,00	6,00	6,00	6,00
Характеристики участников ценового сговора:							
– асимметричность по затратам, коэф.	0,87	0,88	0,82	0,78	0,88	0,85	0,85
– асимметричность мощностей, коэф.	0,65	0,68	0,67	0,58	0,70	0,65	0,65
– избыточность мощностей отрасли, коэф.	0,78	0,84	0,68	0,65	0,77	0,70	0,70
Макроэкономические условия:							
– рост спроса, коэф.	-0,15	0,13	-0,14	0,01	0,25	0,07	0,05
Рынок древесностружечных плит							
Структурные факторы рынка:							
– количество участников ценового соглашения, шт.	6	6	6	7	4	5	6
– симметричность распределения долей рынка, коэф.	0,30	0,32	0,28	0,45	0,44	0,09	0,12
– высота барьеров входа на рынок, коэф.	0,44	0,44	0,44	0,33	0,18	0,44	0,44
– частота корректировки цен, шт.	8,2	7,7	6,0	1,8	3,8	2,8	2,8

¹⁷ Рассчитано авторами на основе средней объявленной ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь [44], среднегодовых темпов инфляции и формулы Фишера.

Фактор	Факт					Прогноз	
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.
Характеристики участников ценового сговора:							
– асимметричность по затратам, коэф.	0,83	0,85	0,85	0,93	0,47	0,55	0,65
– асимметричность мощностей, коэф.	0,58	0,56	0,61	0,36	0,50	0,30	0,15
– избыточность мощностей отрасли, коэф.	0,85	0,84	0,86	0,73	0,86	0,36	0,31
Макроэкономические условия:							
– рост спроса, коэф.	0,13	–0,03	0,07	0,06	–0,05	0,05	0,05
<i>Рынок древесноволокнистых плит</i>							
Структурные факторы рынка:							
– количество участников ценового соглашения, шт.	3	3	3	2	2	2	2
– симметричность распределения долей рынка, коэф.	0,55	0,52	0,49	0,60	0,57	0,57	0,57
– высота барьеров входа на рынок, коэф.	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
– частота корректировки цен, шт.	9,60	12,00	8,70	2,55	9,00	9,00	9,00
Характеристики участников ценового сговора:							
– асимметричность по затратам, коэф.	0,93	1,02	1,05	0,92	0,88	0,88	0,88
– асимметричность мощностей, коэф.	0,90	0,80	0,70	0,60	0,74	0,74	0,74
– избыточность мощностей отрасли, коэф.	0,89	0,86	0,79	0,69	0,85	0,85	0,85
Макроэкономические условия:							
– рост спроса, коэф.	0,06	0,06	0,09	0,26	–0,22	0,05	0,05

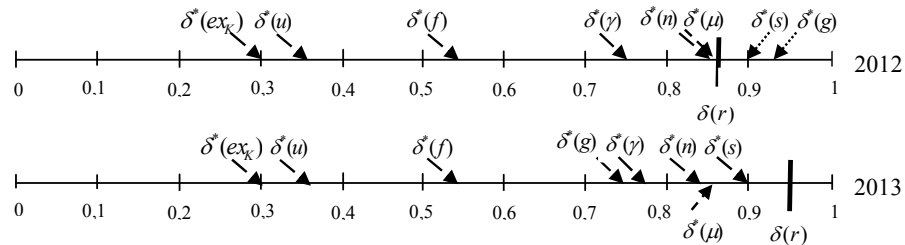
Примечание. Разработано авторами на основе данных концерна «Беллесбумпром», Национального банка и Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Это обусловлено следующими обстоятельствами [275]:

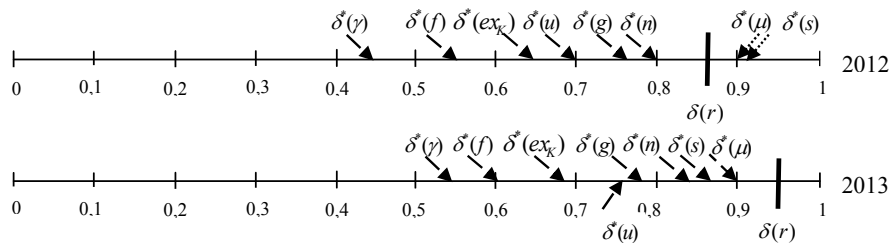
– значительным ростом реальных процентных ставок на заемный капитал в Республике Беларусь в прогнозируемом периоде, что приведет к снижению фактических значений коэффициента дисконтирования и нарушению (невыполнению) неравенства (1.9) в отношении ряда рассматриваемых факторов (симметричности распределения долей рынка и высоты барьеров входа на рынок в 2012 г.) (рис. 4.3);

– изменением структурных факторов рынков. Согласно Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. производство большеформатной фанеры, древесностружечных плит и древесноволокнистых плит улучшенного качества должно стать одним из приоритетных направлений в сфере производства конкурентоспособных материалов [49], [65].

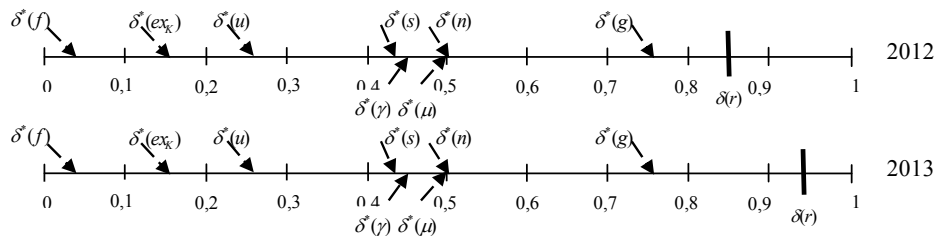
Реализуемые исследуемыми предприятиями инвестиционные проекты ухудшат условия для поддержания молчаливого сговора, поскольку увеличится количество его потенциальных участников, нарушится симметричность распределения рыночных долей, производственных мощностей, издержек производства, увеличится вертикальная дифференциация продукции, инновационность рынков и т. д.



а)



б)



в)

Рис. 4.3. Прогнозные шкалы фактических (δ) и пороговых (δ^*) значений коэффициента дисконтирования для рынков фанеры (а), ДСП (б) и ДВП (в) Беларуси на 2012–2013 гг.

Примечание. Разработано авторами.

Таким образом, нами установлено, что в анализируемом периоде рынки фанеры, ДСП и ДВП Беларуси имели высокую предрасположенность к возникновению согласованных действий о ценах, чему, в первую очередь, способствовали очень низкая реальная процентная ставка на заемный капитал, а также небольшое число участников рынка, высокие барьеры входа и информационная прозрачность рынка, высокая частота корректировки цен, симметричность затрат и

производственных мощностей производителей, а также избыточность производственных мощностей отрасли по отношению к отраслевому спросу, высокие темпы его роста и относительная стабильность уровня спроса. Сделан прогноз снижения вероятности возникновения и устойчивости во времени ценового сговора товаропроизводителей на исследуемых рынках вследствие проводимой государством макроэкономической политики, направленной на рост реальной процентной ставки на заемный капитал и снижение инфляции, изменения структурных факторов рынков за счет реализации деревообрабатывающими предприятиями инвестиционных проектов модернизации и повышения эффективности производства, а также освоения ими новых видов продукции. На основе полученных результатов сделан вывод о целесообразности контроля со стороны антимонопольных органов за деятельностью производителей на исследуемых рынках.

4.4. Практические рекомендации по снижению вероятности возникновения и устойчивости ценового сговора производителей на товарных рынках Беларуси

Полученные нами в ходе апробации разработанной методической базы выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах результаты позволили сформулировать следующие практические рекомендации, направленные на совершенствование антимонопольного регулирования исследуемых рынков [252], [256], [271], [277]:

1. Выявленная значительная инерционность изменения экономических факторов ценового сговора товаропроизводителей даже в условиях активной модернизации деревообрабатывающих предприятий существенно усложняет задачу его пресечения, стоящую перед антимонопольными органами. Это говорит о необходимости уделять большее внимание как совершенствованию юридических аспектов антимонопольного регулирования (антимонопольного законодательства, практики его применения и др.), так и экономическим рычагам антимонопольной политики – развитию конкуренции, совершенствованию институциональной среды товарных рынков и регулирования внешней торговли, проведению активной промышленной и антиинфляционной политики и др.

2. Снижение вероятности возникновения и жизнеспособности ценового сговора товаропроизводителей на исследуемых рынках возможно путем установления такой ставки процента на заемный капитал, которая делает величину фактического коэффициента дисконтирования меньшей медианного значения величин пороговых значений

данного коэффициента. Так, в 2010 г. медианная величина пороговых значений коэффициентов дисконтирования для рынка фанеры составила 0,73, ДСП – 0,55, ДВП – 0,43, т. е. необходимый размер реальной процентной ставки для обеспечения нежизнеспособности ценового сговора для рынка фанеры должен был быть не менее 36,9 %, ДСП – 81,8 %, ДВП – 100 %. В 2013 г. медиана пороговых значений коэффициента дисконтирования согласно сделанному прогнозу для рынка фанеры составит 0,77, ДСП – 0,78, ДВП – 0,43, что эквивалентно необходимому размеру реальной процентной ставки для рынка фанеры не менее 30,7 %, ДСП – 28,2 %, ДВП – 100 %. Рассчитанные нами значения реальных процентных ставок, делающих ценовой сговор нежизнеспособным на исследуемых рынках, позволяют утверждать, что регулирование реальных процентных ставок не может быть единственным фактором, препятствующим возникновению и жизнеспособности ценового сговора на исследуемых рынках.

3. Нежизнеспособность согласованных действий о ценах отечественных производителей фанеры, ДСП и ДВП достигается при пороговых значениях коэффициента дисконтирования в 2010 г. выше 0,98, в прогнозном 2013 г. – 0,96. Для выполнения этого условия на рынке фанеры, ДСП, ДВП необходимо, чтобы, например, количество производителей данной продукции на рынке Беларуси составляло более 25, наименьшая доля рынка среди производителей – менее 4 %, вероятность входа на рынок нового производителя – более 0,79; 0,88; 0,96, количество корректировок цен производителями за год – менее 1 (0,25; 0,15; 0,06), наименьший среди производителей коэффициент использования производственных мощностей – не более 0,04, отношение разности между ценой и наименьшими издержками к разности между ценой и наибольшими издержками производителей – более 1,16; 1,28; 1,92, отношение совокупных производственных мощностей отрасли к величине отраслевого спроса на рынке Беларуси – менее 4 % соответственно. Полученные нами пороговые значения факторов ценового сговора производителей на исследуемых товарных рынках позволяют сделать вывод о невозможности в существующих условиях полностью исключить его возникновение. В то же время нами разработаны предложения, детальная характеристика которых представлена в табл. 4.7, практическая реализация которых позволит существенно снизить вероятность возникновения и устойчивость во времени горизонтальных соглашений и согласованных действий о ценах на рынках фанеры, ДСП, ДВП Беларуси; предотвратить их монополизацию, а также создать условия для максимизации прибыли производителей путем согласования их ценового поведения при реализации продукции на экспорт.

Пути снижения вероятности возникновения и устойчивости ценового сговора товаропроизводителей на рынках продукции деревообработки Беларуси

Предложения, направленные на изменение воздействия фактора сговора	Фактор ценового сговора	Показатель, на который осуществляется воздействие (целевое направление изменения показателя)
Проведение антиинфляционной политики путем использования гибкого механизма курсообразования, реализации процентной политики, направленной на достижение положительного реального уровня процентных ставок, снижения объемов эмиссионного кредитования	Фактическое значение коэффициента дисконтирования	Реальная процентная ставка на заемный капитал (рост)
	Частота корректировки цен производителями	Количество корректировок цен производителями за год (снижение)
Снижение барьеров входа на рынок новым производителям путем снятия ограничений на доступ к древесному сырью	Количество участников ценового сговора	Количество производителей на рынке (рост)
	Высота барьеров входа на рынок	Вероятность входа на рынок нового производителя (рост)
Облегчение доступа на рынок Беларуси импортной фанеры, ДСП и ДВП путем снижения ставок ввозных таможенных пошлин с 20 % от таможенной стоимости м ³ ДСП; 15 % – фанеры и ДВП	Количество участников ценового сговора	Количество производителей на рынке (рост)
	Высота барьеров входа на рынок	Вероятность входа на рынок нового производителя (рост)
Реализация инвестиционных проектов модернизации и увеличения производства продукции на предприятиях, позволяющих получить наибольшую отдачу от инвестиций: фанера – в ОАО «Борисовдрев» и ОАО «Речицадрев» модернизация фанерного производства, в ОАО «Мостовдрев» реализуется инвестиционный проект «Организация производства большеформатной фанеры»; ДСП – в ОАО «Ивацевичдрев» реализуется инвестиционный проект «Строительство цеха по производству ДСП и ламинированных плит мощностью 250 тыс. м ³ », в ОАО «Речицадрев» запуск линии по производству ламинированных плит ДСП, в ОАО «Фандок» ввод в эксплуатацию завода по производству тонких плит ДСП и др.	Симметричность распределения долей рынка	Наименьшая доля рынка среди производителей на рынке (снижение)
	Избыточность производственных мощностей отрасли	Отношение совокупных производственных мощностей отрасли к величине спроса на рынке Беларуси (рост)
	Вертикальная дифференциация продукции	Разница цен на наиболее и наименее качественную продукцию производителей (рост)
	Асимметричность производственных мощностей	Величина производственных мощностей (снижение)
Активизация экспортных поставок фанеры в Великобританию, Германию, Италию, Францию, Нидерланды; ДСП – в Тайвань, Южную Корею, Японию, Китай; ДВП – в Китай, Норвегию, Швецию и др.	Симметричность распределения долей рынка	Наименьшая доля рынка среди производителей на рынке (снижение)
	Избыточность производственных мощностей отрасли	Отношение совокупных производственных мощностей отрасли к величине спроса на рынке Беларуси (рост)

Предложения, направленные на изменение воздействия фактора сговора	Фактор ценового сговора	Показатель, на который осуществляется воздействие (целевое направление изменения показателя)
Модернизация производства, направленная на снижение издержек производства, например, в ОАО «Борисовдрев» строительство котельной на местных видах топлива, модернизация фанерного производства – установка гидравлического прессы для склеивания фанеры; в ОАО «Витебскдрев» – введение в эксплуатацию стружечного станка с системами транспортеров; в ОАО «Речицадрев» модернизация производства ДСП – ввод в эксплуатацию калибровально-шлифовальной машины и др.	Асимметричность по затратам на производство продукции	Отношение разности между ценой и наименьшими издержками к разности между ценой и наибольшими издержками участников (рост)
Освоение производства перспективных видов продукции деревообработки – большеформатной фанеры, высококачественных ДВП, твердых древесных плит – ТДП, ориентировано-стружечных плит – ОСБ	Инновационность рынка	Вероятность появления радикальной продуктовой инновации (рост)
	Вертикальная дифференциация продукции	Разница цен на наиболее и наименее качественную продукцию производителей (рост)
Повышение качества фанеры, ДСП, ДВП путем внедрения систем управления качеством, охраной труда и окружающей среды в соответствии со стандартами ISO 9000 и 14001, СТБ 18001; сертификация фанеры клееной на соответствие требованиям ЕС	Асимметричность по затратам на производство продукции	Отношение разности между ценой и наименьшими издержками к разности между ценой и наибольшими издержками участников (рост)
	Вертикальная дифференциация продукции	Разница цен на наиболее и наименее качественную продукцию производителей (рост)
Государственное регулирование рынка		
1. Совершенствование антимонопольного законодательства в части уточнения применяемого понятия ценового сговора. 2. Формализация процесса выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий производителей о ценах с включением в него процедуры выявления ценового сговора, содержащей методику выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах; процедуры оценки последствий ценового сговора, содержащей методику оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности товарных рынков; процедуры предупреждения возникновения ценового сговора на товарных рынках, содержащей методики определения предрасположенности товарных рынков к возникновению ценового сговора, прогнозирования его устойчивости во времени		Антимонопольное регулирование
Сужение сферы государственного регулирования реализации продукции деревообрабатывающей промышленности на экспорт, применение на внутреннем и внешних рынках способов регулирования ценового поведения товаропроизводителей, учитывающих национальные интересы		Промышленная политика

Примечание. Разработано авторами.

Таким образом, нами разработаны практические рекомендации, направленные на предотвращение антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на рынках продукции деревообработки Беларуси, заключающиеся в создании неблагоприятных экономических и институциональных условий для ценового сговора товаропроизводителей путем воздействия на факторы, способствующие его возникновению и устойчивости, отличие которых от существующих в настоящее время заключается, *во-первых*, в обосновании необходимости комплексного использования как юридических, так и экономических рычагов антимонопольного регулирования; *во-вторых*, в определении значений коэффициента дисконтирования, обеспечивающих нежизнеспособность ценового сговора на исследуемых рынках; *в-третьих*, в определении пороговых значений коэффициента дисконтирования, при которых достигается нежизнеспособность согласованных действий о ценах отечественных производителей фанеры, ДСП и ДВП, а также позволяющих их достигнуть значений структурных факторов данных рынков и характеристик внутренней организации отрасли; *в-четвертых*, в разработке рекомендаций, направленных на создание неблагоприятных условий для ценового сговора на основе недопущения распределения долей рынка производителей пропорционально их производственным мощностям, сужения сферы государственного регулирования реализации продукции деревообрабатывающей промышленности на экспорт, применения на внутреннем и внешних рынках способов регулирования ценового поведения товаропроизводителей, учитывающих национальные интересы, реализация которых позволит снизить вероятность возникновения согласованных действий производителей о ценах на рынках ДСП, ДВП и фанеры Беларуси, а также повысить их статическую и динамическую эффективность (соответственно, на 0,6 млрд р. 1,2 млрд р. и 3 млрд р. в условиях 2010 г.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные исследования позволили теоретически обосновать экономическую сущность и разработать методическую базу выявления и предупреждения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, в связи с чем сформулированы следующие основные выводы:

1. Раскрыта экономическая сущность ценового сговора, определены его объект, субъект, формы, принципы, цели, методы осуществления, последствия для функционирования отрасли и национальной экономики, факторы, способствующие возникновению и устойчивости, а также сформулированы экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному (ценовые соглашения) и молчаливому (согласованные действия). Новизна предлагаемых положений заключается в рассмотрении ценового сговора как договоренности товаропроизводителей на олигополистическом рынке, имеющей две формы выражения, для каждой из которых характерны свои причины возникновения и условия жизнеспособности, принципы, методы реализации и факторы, обеспечивающие устойчивость сговора во времени. В качестве экономических критериев отнесения сговора к явному или молчаливому предложены: условия его возникновения; методы мониторинга за исполнением условий сговора; форма наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования и его последствия для участников; условия, облегчающие поддержание ценового сговора. Это дает возможность разработать методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей на олигополистических рынках, учитывающую специфику всех форм его выражения, а также определить необходимость (целесообразность) антимонопольного регулирования указанных рынков.

2. Разработаны модели, описывающие влияние: а) структурных факторов рынка (частота ценового взаимодействия производителей, информационная прозрачность рынка и др.); б) характеристик участников ценового сговора (симметричность производителей по издержкам, дифференцированность продукции и др.); в) макроэкономических условий (рост спроса, уровень колебаний его величины и др.) на возникновение и устойчивость на рынке горизонтальных соглашений и согласованных действий о ценах. Новизна разработанных моделей заключается в том, что они, в отличие от существующих в настоящее время, объясняют возникновение и устойчивость антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах

превышением совокупного объема дисконтированной прибыли их участников, скорректированной на величину воздействия таких факторов, как длительность периодов, через которые происходит согласование ценовых решений производителей, вероятность обнаружения нарушения сговора его участниками, вероятность появления в отрасли радикальной продуктовой инновации, уровень дифференциации продукции и др., над совокупным объемом дисконтированной прибыли, получаемой производителями в условиях отсутствия или нарушения ценового сговора и последующей ценовой войны. Применение моделей позволяет антимонопольным органам определять предрасположенность товарных рынков к возникновению ценового сговора производителей и разрабатывать меры, направленные на его пресечение.

3. Разработана методика выявления антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, новизна которой заключается в определении величины рыночной власти производителей на основе расчета индекса Лернера; в установлении факта согласования цен на рынке путем статистического анализа совпадения дат принятия производителями ценовых решений, статистической оценки равенства частот изменения цен отдельными производителями, установления ценового лидерства на рынке на основе статистического анализа последовательностей дат принятия ценовых решений производителями; в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет антимонопольным органам устанавливать факты согласованных действий товаропроизводителей о ценах, разрабатывать меры, направленные на их пресечение.

4. Разработана методика оценки последствий антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах для эффективности товарных рынков, отличие которой от существующих заключается в установлении и теоретическом обосновании зависимости потерь общественного благосостояния вследствие аллокативной и технологической неэффективности рынка в условиях ценового сговора от величины совокупной маржинальной прибыли его участников, доли лидирующего товаропроизводителя и индекса Харфиндала на рынке; в обосновании и формулировании условия динамической эффективности отрасли в условиях ценового сговора; в аналитическом определении условия, выполнение которого создает стимулы у участников ценового сговора внедрять инновации; в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0.

Применение методики позволяет антимонопольным органам количественно оценивать последствия ценового сговора товаропроизводителей для эффективности исследуемого рынка и обоснованно принимать решения о целесообразности его пресечения.

5. Разработана методика прогнозирования возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, новизна которой заключается в установлении перечня факторов возникновения и устойчивости во времени антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, а также разработке системы показателей оценки их величины; в разработке формул расчета прогнозных пороговых значений коэффициента дисконтирования как функций структурных факторов рынка, характеристик внутренней организации объединения товаропроизводителей и внешних макроэкономических условий; в формализации бизнес-процесса реализации методики по стандарту IDEF0. Использование методики позволяет антимонопольным органам определять вероятность возникновения ценовых соглашений товаропроизводителей, принимать решения о необходимости пресечения ценового сговора на основе прогнозирования его устойчивости во времени, разрабатывать меры антимонопольного регулирования рынков; товаропроизводителям определять целесообразность выхода на новые рынки сбыта с точки зрения возможности достижения на них преследуемых целей хозяйственной деятельности.

6. Разработаны практические рекомендации, направленные на предотвращение антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах на рынках продукции деревообработки Беларуси, заключающиеся в создании неблагоприятных экономических и институциональных условий для ценового сговора товаропроизводителей путем воздействия на факторы, способствующие его возникновению и устойчивости, отличие которых от существующих в настоящее время заключается, *во-первых*, в обосновании необходимости комплексного использования как юридических, так и экономических рычагов антимонопольного регулирования; *во-вторых*, в определении значений коэффициента дисконтирования (для рынка фанеры более 0,73 (2010 г.) и 0,77 (2013 г.), ДСП – 0,55 и 0,78, ДВП – 0,43 и 0,43 соответственно), обеспечивающих нежизнеспособность ценового сговора на исследуемых рынках; *в-третьих*, в определении пороговых значений коэффициента дисконтирования (0,98 в 2010 г. и 0,96 в 2013 г.), при которых достигается нежизнеспособность согласованных действий

о ценах отечественных производителей фанеры, ДСП и ДВП, а также позволяющих их достигнуть значений структурных факторов данных рынков и характеристик внутренней организации отрасли; *в-четвертых*, в разработке рекомендаций, направленных на создание неблагоприятных условий для ценового сговора на основе недопущения распределения долей рынка производителей пропорционально их производственным мощностям, сужения сферы государственного регулирования реализации продукции деревообрабатывающей промышленности на экспорт, применения на внутреннем и внешних рынках способов регулирования ценового поведения товаропроизводителей, учитывающих национальные интересы, реализация которых позволит снизить вероятность возникновения согласованных действий производителей о ценах на рынках ДСП, ДВП и фанеры Беларуси, а также повысить их статическую и динамическую эффективность (соответственно, на 0,6 млрд р., 1,2 млрд р. и 3 млрд р. в условиях 2010 г.).

Полученные результаты рекомендуется использовать специалистам департамента ценовой политики Министерства экономики Республики Беларусь и управлений антимонопольной и ценовой политики областных исполнительных комитетов для решения актуальных задач, возникающих в процессе выявления и пресечения антиконкурентных соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах, либерализации процесса ценообразования, активизации создания в отраслях национальной экономики Беларуси интегрированных структур; субъектам хозяйствования при разработке и реализации стратегии ценообразования на товарных рынках, а также для оценки вероятности наличия согласования ценовых решений потенциальных конкурентов и на этой основе определения целесообразности выхода на новые рынки сбыта с точки зрения возможности достижения на них преследуемых целей хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева, С. Б. Незаконность молчаливого сговора в российском антимонопольном законодательстве: могут ли экономисты быть полезны при выработке юридических норм? / С. Б. Авдашева // Вопр. экономики. – 2011. – № 5. – С. 87–102.
2. Авдашева, С. Б. Теория организации отраслевых рынков / С. Б. Авдашева, Н. М. Розанова. – М. : Изд-во Магистр, 1998. – 320 с.
3. Авдашева, С. Б. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта / С. Б. Авдашева, А. Е. Шаститко // Экон. журн. Высш. шк. экономики. – 2007. – Т. 11, № 2. – С. 234–270.
4. Азатбек, Т. Монополистическая власть и антимонопольное регулирование в национальной экономике: теория, методология, механизмы : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Т. Азатбек ; Казах. нац. пед. ун-т им. Абая. – Алматы, 2010. – 40 с.
5. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
6. Багаутдинов, Р. А. Сговор как стратегия минимизации риска неопределенности / Р. А. Багаутдинов // Актуал. проблемы экономики и права. – 2009. – № 1. – С. 5–10.
7. Барановский С. Структура рынка мебели Беларуси / С. Барановский // Маркетинг, реклама и сбыт. – 2003. – № 3. – С. 36–38.
8. Беларусь в цифрах 2011 : стат. справ. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; под ред. В. И. Зиновского. – Минск, 2011. – 103 с.
9. Белорусские новости. ДСП [Электронный ресурс] / Naviny.by – Белорусские новости. – 2011. – Режим доступа: <http://naviny.by/topiclinks/?keywords=J8TRzyc>. – Дата доступа: 08.06.2012.
10. Бенько, А. Сговорились вы, что ли? / А. Бенько // Республика – газета Совета министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – № 105 (5268). – Режим доступа: <http://www.respublika.info/5268/torgovlja/article47739>. – Дата доступа: 08.06.2011.
11. Болочук, Б. В. Механизм управления диверсификацией деятельности перерабатывающих предприятий агропромышленного комплекса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Б. В. Болочук ; Белорус. экон. ун-т потреб. кооперации. – Гомель, 2011. – 322 с.
12. Бычкова, М. М. Последовательные инновации и антимонопольная политика / М. М. Бычкова // Упр. экон. системами: электрон. науч. журн. – 2009. – № 1 (17). – С. 1–7.

13. Варламов, Р. Главная задача фас – искоренение ценовых сговоров / Р. Варламов // Аналит. банк. журн. – 2008. – № 2. – С. 40–41.
14. В Беларуси готовится проект указа об ответственности за сговор и недобросовестную конкуренцию // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/populations/massmedia/v-belarusi-gotovitsja-proekt-ukaza-ob-otvetstvennosti-za-sgovor-i-nedobrosovestnuju-konkurenciju_i_0000000776.html. – Дата доступа: 27.05.2011.
15. Верещагин, А. А. Антимонопольная политика как метод регулирования несовершенной конкуренции на рынке сотовой связи / А. А. Верещагин // Проблемы соврем. экономики. – 2008. – № 3. – С. 545–547.
16. Верещагин, А. А. Концептуальные основы оценки склонности к сговору на рынке олигополии / А. А. Верещагин // Изв. Кабардино-Балкар. науч. центра РАН. – 2010. – № 1. – С. 5–10.
17. Верещагин, А. А. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов в условиях олигополистической структуры рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. А. Верещагин ; Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль, 2010. – 27 с.
18. Владимирова, М. П. Антимонопольные экономические отношения : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / М. П. Владимирова ; Чуваш. гос. ун-т им. И. Н. Ульянова. – Чебоксары, 1995. – 20 с.
19. Внешняя торговля Республики Беларусь 2009 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; под ред. В. Г. Михно. – Минск, 2009. – 382 с.
20. Вольфсон, А. В. Модели экономического поведения фирм в условиях современной олигополии : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. В. Вольфсон ; Урал. гос. экон. ун-т. – Челябинск, 2009. – 23 с.
21. Вэриан, Х. Р. Микроэкономика: промежуточный уровень. Современный подход / Х. Р. Вэриан ; пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 767 с.
22. Гибсон, Дж. Л. Организации: поведение, структура, процессы : пер. с англ. / Дж. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Х.-мл. Доннелли. – 8-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
23. Государственная антимонопольная политика в Республике Беларусь // М-во экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/antitrust/national-competition-policy-in-the-rb>. – Дата доступа: 24.04.2012.
24. Гурман, Л. Какие перемены ожидают антимонопольное законодательство? / Л. Гурман // Бизнес-лидер [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.profi-forex.by/news/entry5000005232.html>. – Дата доступа: 30.05.2011.

25. Демко, А. В. Подводные камни либерализации / А. В. Демко // Планиново-экон. отд. – 2011. – № 6. – С. 63–65.
26. Драгун, Н. П. Влияние концентрации на рынке на инновационную активность предприятий / Н. П. Драгун // Теоретические и практические проблемы формирования инновационной экономики : Восьмые Друкеровские чтения, посвящ. 100-летию со дня рождения П. Друкера : сб. науч. ст., Гомель, 19–20 нояб. 2009 г. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины, Ин-т проблем упр. им. В. А. Трапезникова РАН, Москов. гос. ин-т электроники и математики (техн. ун-т) ; редкол.: Б. В. Сорвилов [и др.]. – Гомель, 2009. – С. 206–209.
27. Драгун, Н. П. Конкурентоспособность перерабатывающих предприятий АПК: экономическая сущность и механизм управления : монография / Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2009. – 264 с.
28. Ермакович, С. Л. Монополистическая деятельность и ее виды : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / С. Л. Ермакович ; Бел. гос. ун-т. – Минск, 2006. – 21 с.
29. Ефремова, Н. Н. Обнаружение сговора в аукционах на право заключения государственных контрактов / Н. Н. Ефремова // Финансы и кредит. – 2007. – № 38. – С. 82–87.
30. Ефремова, Н. Н. Средства ограничения коррупции и сговора в аукционах по закупке товаров (работ, услуг) для государственных нужд / Н. Н. Ефремова // Финансы и кредит. – 2007. – № 45. – С. 59–69.
31. Знак, М. Остановитесь, цены, вы прекрасны! / М. Знак // БелГазета (информ.-аналит. еженедельник) [Электронный ресурс]. – 2011. – № 22. – Режим доступа: <http://belgazeta.by/20110606.22/040247071>. – Дата доступа: 06.06.2011.
32. Игонина, Н. А. Противодействие сговорам на рынке закупок товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд / Н. А. Игонина // Законность. – 2011. – № 8. – С. 3–7.
33. Кабраль, Л. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Л. Кабраль ; пер. с англ. А. Д. Шведа. – Минск : Новое знание, 2003. – 356 с.
34. Кац, М. Микроэкономика / М. Кац, Х. Роузен ; пер. с англ. И. Пустовалова. – Минск : Новое знание, 2004. – 828 с.
35. Кашаев, Ш. Р. Сговор как фактор нарушения конкурентного ценообразования / Ш. Р. Кашаев // Вестн. Казан. гос. аграр. ун-та. – 2008. – Т. 9, № 3. – С. 52–56.
36. Кинев, А. Ю. Классификация антиконкурентных соглашений в антимонопольном законодательстве Российской Федерации / А. Ю. Кинев // Современ. конкуренция. – 2011. – № 1. – С. 72–96.

37. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России / И. В. Князева. – М. : Омега, 2011. – 505 с.
38. Коваль, В. Сергей Ососов: экспорт – не самоцель / В. Коваль // Директор. – 2011. – № 10. – С. 20–21.
39. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях : принят Палатой представителей 17 дек. 2002 г. : одобр. Советов Респ. Беларусь 2 апр. 2003 г. : текст Кодекса по состоянию на 15 мая 2012 г. / Нац. прав. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=НК0300194&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
40. Козочкин, И. Д. Ответственность за сговор по уголовному праву США / И. Д. Козочкин // Государство и право. – 2009. – № 10. – С. 42–51.
41. Кузнецова, О. Классовая идеология мебельной промышленности / О. Кузнецова // Экон. газета [Электронный ресурс]. – 2011. – № 50. – Режим доступа: http://neg.by/publication/2011_07_05_14845.html. – Дата доступа: 22.08.2012.
42. Кутилов, П. В. Методы выявления сговора на олигополистических товарных рынках / П. В. Кутилов // Вопр. экон. наук. – 2007. – № 5. – С. 89–95.
43. Кутилов, П. В. Механизм регулирования антимонопольной деятельности на олигополистических товарных рынках : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / П. В. Кутилов ; Ин-т микроэкономики. – М., 2007. – 27 с.
44. Маманович, П. О. ставке рефинансирования центрального банка / П. О. Маманович, О. Скибинская // Банк. весн. [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/bv/narch/525/1.pdf>. – Дата доступа: 15.07.2011.
45. Матвеев, В. Лукашенко требует в ноябре–декабре остановить шальное ценообразование на продукты питания / В. Матвеев // Новости Беларуси – БЕЛТА [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/president/Lukashenko-trebuat-v-noja-bre-dekabre-ostanovit-shalnoe-tse-noobrazovanie-na-produkty-pitanija_i_581655.html. – Дата доступа: 15.11.2011.
46. Машков, С. В. Олигопольный рынок: оценка склонности к сговору: монография / С. В. Машков, З. В. Брагина. – Кострома : Костром. обл. орг. о-ва «Знание» России, 2005. – 129 с.
47. Монополистом в Беларуси быть не получится // Деловая газ. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://bdg.by/news/economics/16788.html>. – Дата доступа: 07.03.2012.

48. Мосягин, И. Ю. Особенности олигополистической конкуренции в условиях новой экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / И. Ю. Мосягин ; Москов. гос. ин-т междунар. отношений МИД России. – М., 2010. – 29 с.
49. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / ред. Я. М. Александрович [и др.]. – Минск : Юнипак, 2004. – 200 с.
50. Неуймин, Ю. В. Соглашения и согласованные действия субъектов предпринимательства, запрещенные антимонопольным законодательством / Ю. В. Неуймин // Южно-Урал. юрид. вестн. – 2000. – № 12/13. – С. 74–76.
51. Новые возможности экспорта белорусской мебели / Нац. центр маркетинга и конъюнктуры цен [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://export.by/?act=news&mode=view&id=33874>. – Дата доступа: 22.08.2011.
52. Об утверждении Государственной Программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг. : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 3 нояб. 2010 г., № 1626 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001626&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 15.02.2011.
53. Об утверждении Инструкции о порядке рассмотрения запросов (заявлений) об установлении соответствия положений соглашений, ограничивающих конкуренцию, антимонопольному законодательству : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 10 апр. 2006 г., № 57 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?gui=3871&p0=W20614343&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
54. Об утверждении Инструкции о порядке формирования и применения цен и тарифов : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 10 сент. 2008 г., № 183 // Белорус. правовой портал [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://pravoby.info/docum09/part04/akt04578.htm>. – Дата доступа: 22.08.2011.
55. Об утверждении Инструкции о применении мер, направленных на устранение нарушений антимонопольного законодательства : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 17 апр. 2006 г., № 60 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20614376&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.

56. Об утверждении Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь, 14 мая 2004 г., № 81/128/65/ Банкротство и юрид. услуги в Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2004. – Режим доступа: <http://forbankrot.com/node/323>. – Дата доступа: 20.07.2011.
57. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах : постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь, 28 апр. 2000 г., № 9 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
58. Об утверждении Инструкции по выявлению монопольных цен : постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь, 28 апр. 2000 г., № 10 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003471&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
59. Об утверждении Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь : постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь, 17 окт. 2002 г., № 229 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2002. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20208695&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
60. Об утверждении Инструкции по организации и проведению проверок по соблюдению антимонопольного законодательства хозяйствующими субъектами, доминирующими на товарных рынках : постановление М-ва предпринимательства и инвестиций Респ. Беларусь, 31 июля 2000 г., № 14 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2000. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003888&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
61. Об утверждении Основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 нояб. 2006 г., № 1475 (ред. от 16.05.2008) // Белорус. законодательство [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.lawbelarus.com/repub2008/sub10/text10780.htm>. – Дата доступа: 15.02.2011.

62. Об утверждении Основных положений по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, М-ва финансов Респ. Беларусь, М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 окт. 2008 г., № 210/161/151 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://pravoby.info/docum09/part03/akt03845.htm>. – Дата доступа: 15.02.2009.
63. Об утверждении перечней товаров (работ, услуг), цены (тарифы) на которые регулируются Мин-вом экономики, Мин-вом здравоохранения, облисполкомами и Минским горисполкомом, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Респ. Беларусь : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 14 февр. 2011 г., № 495 // М-во экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://government.by/upload/docs/filebd7cf9bafb36c521.PDF>. – Дата доступа: 15.02.2011.
64. Об утверждении Положения о порядке согласования условий преобразования государственных, государственных унитарных, относящихся к республиканской собственности, и арендных предприятий, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в открытые акционерные общества : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 25 июля 2002 г., № 161 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2002. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20208593&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
65. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://president.gov.by/press112344.html#doc>. – Дата доступа: 11.12.2011.
66. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 февр. 2011 г., № 72 // Офиц. интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://president.gov.by/press112344.html#doc>. – Дата доступа: 11.03.2011.
67. О некоторых мерах по развитию деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь : Указ Президента Респ. Беларусь, 18 окт. 2007 г., № 529 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2007. – № 10. – 7/19435.

68. О некоторых мерах по совершенствованию антимонопольного регулирования и развитию конкуренции : Указ Президента Респ. Беларусь, 13 окт. 2009 г., № 499 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30900499&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.08.2011.
69. О некоторых мерах по усилению государственного антимонопольного регулирования и контроля : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 февр. 2012 г., № 114 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 26. – 1/13362.
70. О повышении эффективности использования древесных ресурсов : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 11 окт. 2002 г., № 1410 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2002. – № 10. – 2/19435.
71. О признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 11 марта 2011 г., № 46 // Республика – газ. Совета Министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.respublika.info/5231/normativ/article46652>. – Дата доступа: 25.07.2011.
72. О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции : Закон Респ. Беларусь, 10 дек. 1992 г., № 2034-XII : в ред. Закона Респ. Беларусь от 22.12.2011 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19202034&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 25.04.2012.
73. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь : Директива № 4 от 31 дек. 2010 г. // Офиц. интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press107177.html>. – Дата доступа: 10.01.2011.
74. Орлова, Т. А. Антимонопольное регулирование конкурентной среды : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Т. А. Орлова ; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М., 2000. – 24 с.
75. Осипов, Д. В. Антимонопольное регулирование и развитие конкуренции на российских товарных рынках : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. В. Осипов ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова. – М., 2003. – 26 с.

76. О торговых надбавках на социально значимые товары, цены на которые могут регулироваться Министерством экономики Республики Беларусь в течение срока не более 90 дней : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 28 мая 2011 г., № 79 // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?r=6&RN=W21123698>. – Дата доступа: 31.05.2011.
77. Официальный сайт Белорусского производственно-торгового концерна лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.bellesbumprom.by/ru/about/index.htm>. – Дата доступа: 01.02.2012.
78. Официальный сайт ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pinskdrev.by>. – Дата доступа: 28.09.2009.
79. О ценообразовании : Закон Респ. Беларусь, 10 мая 1999 г., № 255-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h19900255&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 31.05.2010.
80. Перевалов, К. В. Моделирование инвестирования в инновационные разработки в условиях олигополистической и монополистической конкуренции : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / К. В. Перевалов ; Кисловод. ин-т экономики и права. – Кисловодск, 2010. – 24 с.
81. Пивоварова, С. Г. Сговор в государственных закупках: подход к анализу / С. Г. Пивоварова // Вопр. гос. и муницип. упр. – 2009. – № 3. – С. 35–43.
82. Плескова, С. Лоран Аринич: «Безупречность – это дисциплина и контроль» / С. Плескова // Директор. – 2011. – № 11. – С. 20–21.
83. Полещук, И. И. Ценообразование : учеб. для вузов / И. И. Полещук, В. В. Терешина. – Минск : БГЭУ, 2001. – 303 с.
84. Приходченко, О. И. Белорусский потребительский рынок: спрос, предложение и цена / О. И. Приходченко. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2002. – 171 с.
85. Проект основных положений Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Proekt-osnovnyx-polozenij-Programmy-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Res-publiki-Belarus-na-2011-2015-gody_i_531148.html. – Дата доступа: 20.12.2011.

86. Производство фанеры: захочет ли Россия завоевать мировые рынки? // RUS-FANERA [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://rus-fanera.usoz.ru/publ/1-1-0-8>. – Дата доступа: 10.05.2012.
87. Промышленность Республики Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: И. С. Кангро [и др.]. – Минск, 2011. – 273 с.
88. Радивон, Н. Восемь современных деревообрабатывающих производств будет построено в Беларуси до 2013 года // Деревян. портал [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://drev.biz/news/derevoobrabatyvayushhej-belarusi-pust-zaviduyut>. – Дата доступа: 15.07.2011.
89. Расследование СТВ: кому в Беларуси выгоден ценовой сговор и как не оказаться жертвой нечестной игры по обе стороны прилавка // Столич. телевидение [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.ctv.by/новости/расследование-ств-кому-в-Беларуси-выгоден-ценовой-сговор-и-как-не-оказаться-жертвой>. – Дата доступа: 20.11.2011.
90. Регионы Республики Беларусь 2009 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: В. И. Зиновский [и др.]. – Минск, 2009. – 817 с.
91. Розанова, Н. М. Экономический анализ фирмы и рынка / Н. М. Розанова, И. В. Зороастрова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 278 с.
92. Розанова, Н. М. Экономика отраслевых рынков / Н. М. Розанова ; Гос. ун-т – Высш. шк. экономики. – М. : Юрайт, 2010. – 906 с.
93. Рой, Л. В. Анализ отраслевых рынков / Л. В. Рой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 442 с.
94. Рязанцев, В. Ю. Соглашения, совершаемые с участием хозяйствующих субъектов на товарных рынках: понятие, типы и виды : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / В. Ю. Рязанцев ; Белгород. гос. ун-т. – Белгород, 2004. – 26 с.
95. Самолькин, К. Г. Состояние и тенденции развития российского рынка деревообрабатывающей промышленности / К. Г. Самолькин // Управление экономическими системами : электрон. науч. журн. [Электронный ресурс]. – 2010. – № 3. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-23-232010/item/175-2011-03-23-09-01-15>. – Дата доступа: 20.11.2011.
96. Селицкая, Е. Н. Белорусский рынок мебели: состояние, тенденции развития / Е. Н. Селицкая, Е. Н. Волого // Лесная пром-сть Беларуси. – 2005. – № 5. – С. 19–20.
97. Селицкая, Е. Н. Проблемы повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала в лесопромышленном комплексе Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2011. – № 6. – С. 31–39.

98. Семашко В. совершил рабочую поездку в Брестскую область // Совет Министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.government.by/ru/content/3869>. – Дата доступа: 07.06.2012.
99. Смирнова, О. О. Возможности и ограничения регулирования согласованных действий участников рынка Российской Федерации / О. О. Смирнова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2011. – № 1. – С. 29–44.
100. Сорокин, А. А. Моделирование олигополистического рынка методами интеллектуальных агентов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / А. А. Сорокин ; Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации. – М., 2009. – 23 с.
101. Спасюк, Е. У белорусов теперь в цене мебель подешевле / Е. Спасюк // naviny.by [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/economic/2011/09/03/ic_articles_113_174975. – Дата доступа: 07.09.2011.
102. Спиридонова, А. В. Понятие и особенности картельных соглашений (согласованных действий) по российскому антимонопольному законодательству // Вестн. Омского ун-та. Серия «Право». – 2010. – № 1. – С. 82–90.
103. Спиридонова, О. И. Структура рынка электроэнергии: рынок форвардных контрактов и стимулы к молчаливому сговору / О. И. Спиридонова // Современная конкуренция. – 2010. – № 5 (23). – С. 15–24.
104. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2010 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – 582 с.
105. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2011 : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 633 с.
106. Сулашкина, А. С. Соглашения и согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / А. С. Сулашкина ; Ин-т государства и права Рос. акад. наук. – М., 2008. – 31 с.
107. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь : бюл., январь–декабрь 2008 / Гос. тамож. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2009. – 224 с.
108. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь : бюл. январь–декабрь 2010 / Гос. тамож. ком. Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 235 с.
109. Тарасевич, Л. С. Микроэкономика / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский. – М. : Юрайт-Издат, 2006. – 374 с.

110. Телеш, И. Л. Инвестиции и промышленный рост в белорусской экономике / И. Л. Телеш // Экон. бюл. НИЭИ. – 2008. – № 5. – С. 64–72.
111. Тироль, Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. : пер. с англ. / Ж. Тироль ; под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экон. шк., 2000. – Т. 1. – 328 с.
112. Тихомиров, А. Экспортный потенциал деревообрабатывающей промышленности / А. Тихомиров // Финансы. Учет. Аудит. – 2010. – № 12. – С. 30–33.
113. Ткачев, А. Антимонопольный контроль соглашений и согласованных действий / А. Ткачев // Конкуренция и рынок. – 2002. – № 12. – С. 36–40.
114. Уголовный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 15 мая 2012 г. // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=НК9900275&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 22.05.2012.
115. Управление антимонопольной и ценовой политики Минского горисполкома // Офиц. интернет-портал Минского горисполкома [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://minsk.gov.by/ru/org/8639/attach/eb32e76>. – Дата доступа: 26.01.2012.
116. Усенко, Е. В. Соотношение понятий «соглашение» и «согласованные действия» в российском антимонопольном законодательстве / Е. В. Усенко // Закон. – 2008. – № 2. – С. 37–40.
117. Хэй, Д. Теория организации промышленности: в 2 т. : пер. с англ. / Д. Хэй, Д. Моррис ; под ред. А. Г. Слуцкого. – СПб. : Экон. шк., 1999. – Т. 2. – 592 с.
118. Холяво, С. Я. Состояние, проблемы и перспективы развития мебельной промышленности в Республике Беларусь / С. Я. Холяво // Тр. БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XV. – С. 237–239.
119. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) : пер. с англ. / Э. Чемберлин ; под ред. Ю. А. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
120. Чубинский, А. Н. Рынок фанеры и основные направления развития фанерного производства в России / А. Н. Чубинский // Портал лесопромышленника [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://drevesina.com>. – Дата доступа: 14.12.2008.

121. Шабанова, Е. С. Согласованные действия участников размещения государственных заказов / Е. С. Шабанова // Вестн. Омского ун-та. Серия «Право». – 2010. – № 3 (24). – С. 138–141.
122. Шерер, Ф. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс ; под ред. Н. М. Розановой. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
123. Шимов, В. Н. Мировой финансово-экономический кризис: негативные последствия для Беларуси и пути их преодоления / В. Н. Шимов // Белорус. экон. журн. – 2009. – № 2. – С. 4–12.
124. Шимов, В. Н. Национальная экономика: теоретико-методологические вопросы формирования и развития / В. Н. Шимов, А. А. Быков, Л. М. Крюков // Белорус. экон. журн. – 2011. – № 1. – С. 4–17.
125. Шишло, С. В. Оценка деятельности предприятий лесопромышленного комплекса и пути повышения эффективности их функционирования / С. В. Шишло // Тр. БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XV. – С. 212–215.
126. Юсупова, Г. Ф. Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике / Г.Ф. Юсупова // Соврем. конкуренция. – 2009. – № 2 (14). – С. 31–43.
127. Юсупова, Г. Ф. Теория отраслевых рынков. Тема: «Сговор: экономическая теория и антимонопольная политика» / Г. Ф. Юсупова, О. И. Спиридонова // Соврем. конкуренция. – 2010. – № 5. – С. 84–95.
128. Abreu, D. Extremal Equilibria of Oligopolistic Supergames / D. Abreu // Journal of Economic Theory. – 1986. – № 39. – P. 191–223.
129. Abreu, D. Optimal Cartel Equilibria with Imperfect Monitoring / D. Abreu, D. Pearce, E. Stachetti // Journal of Economic Theory. – 1985. – № 39. – P. 251–269.
130. Aghion, P. Competition, Innovation and Growth in Transition: Exploring the Interactions between Policies / P. Aghion, W. Carlin // William Davidson Working Paper, № 151 [Electronic resource]. – 2002. – Mode of access: <http://www.cepr.org/meets/wkcn/7/753/papers/carlin.pdf>. – Date of access: 10.09.2011.
131. Almoguera, P. A. Testing for the Cartel in OPEC: Non-cooperative Collusion or Just Non-cooperative? / P. A. Almoguera, C. C. Douglas // Oxford Review of Economic Policy. – 2011. – Vol. 27, № 1. – P. 144–168.
132. Arrow, K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention / K. Arrow // The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, p. 609–625 [Electronic resource]. – Princeton University Press, 1962. – Mode of access: <http://www.rand.org/pubs/papers/2006/P1856.pdf>. – Date of access: 10.09.2011.
133. Athey, S. Optimal Collusion with Private Information / S. Athey, K. Bagwell // RAND Journal of Economics. – 2001. – Vol. 32, № 3. – P. 428–465.

134. Bagwell, K. Collusion over the Business Cycle / K. Bagwell, R. Staiger // *Rand Journal of Economics*. – 1997. – № 28. – P. 82–106.
135. Bain, J. Output Quotas in Imperfect Cartels / J. Bain // *Quarterly Journal of Economics*. – 1948. – № 62. – P. 617–622.
136. Baker, J. Empirical Methods of Identifying and Measuring Market Power / J. B. Baker, T. F. Bresnahan // *Antitrust Law Journal*. – 1992. – № 61. – P. 3–16.
137. Baker, J. Fringe Firms and Incentives to Innovate / J. Baker // *Antitrust Law Journal*. – 1995. – Vol. 63, № 2. – P. 621–641.
138. Bergson, A. On Monopoly Welfare Losses / A. Bergson // *The American Economic Review*. – 1973. – Vol. 63, № 5. – P. 853–870.
139. Bernheim, B. Multimarket Contact and Collusive Behavior / B. Bernheim, M. Whinston // *RAND Journal of Economics*. – 1990. – Vol. 21. – P. 1–26.
140. Bertrand, J. Theorie mathematique de la richesse sociale / J. Bertrand // *Journal des Savants*. – 1883. – № 9. – P. 499–508.
141. Blundell, R. Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms / R. Blundell, R. Griffith, J. van Reenen // *Review of Economic Studies*. – 1999. – Vol. 6, № 3. – P. 529–554.
142. Booth, D. L. An Empirical Model of Capacity Expansion and Pricing in an Oligopoly with Barometric Price Leadership: a Case Study of the Newspaper Industry in North America / D. L. Booth, V. Kanetkar // *The Journal of Industrial Economics*. – 1991. – Vol. 39, № 3. – P. 255–276.
143. Bo, P. Tacit Collusion under Interest Rate Fluctuations / P. Bo // *RAND Journal of Economics*. – 2007. – Vol. 38, № 2. – P. 1–8.
144. Brock, W. A. Price Setting Supergames with Capacity Constraints / W. A. Brock, J. Scheinkman // *Review of Economic Studies*. – 1985. – № 52. – P. 371–382.
145. Brodley, J.F. Antitrust law and innovation cooperation / J. F. Brodley // *Journal of Economic Perspectives*. – 1990. – Vol. 4, № 3. – P. 97–112.
146. Cabral, L. Collusion Theory: Where to Go Next? / L. Cabral // *Journal of Industry, Competition and Trade*. – 2005. – № 5. – P. 199–206.
147. Cabral, L. Introduction to industrial organization / L. Cabral. – Massachusetts: MIT Press, 2000. – 356 p.
148. Chang, M. The Effects of Product Differentiation on Collusive Pricing / M. Chang // *International Journal of Industrial Organization*. – 1991. – № 9. – P. 453–469.
149. Chen, K. M. Antitrust Laws and the Relationship Between Mergers, Stock Prices and Industrial Production: a Cointegration Approach / K. M. Chen, H. H. Rau // *Journal of Industry, Competition and Trade*. – 2003. – Vol. 3, № 1–2. – P. 27–40.

150. Collie, D. R. Sustaining Collusion with Asymmetric Costs / D. R. Collie // Cardiff Business School working paper [Electronic resource]. – 2004. – Mode of access: <http://repec.org/res2004/Collie.pdf>. – Date of access: 10.09.2011.
151. Comanor, W. Allocative Efficiency, X-Efficiency and the Measurement of Welfare Losses / W. Comanor, H. Leibenstein // *Economica*. – 1969. – № 36. – P. 304–309.
152. Compte, O. Capacity Constraints, Mergers and Collusion / O. Compte, F. Jenny, P. Rey // *European Economic Review*. – 2002. – № 46 (1). – P. 1–29.
153. Cournot, A. Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth / A. Cournot // American Library [Electronic resource]. – 2001. – Mode of access: http://books.google.com/books?id=AGoGpyJY_SAC&oe=UTF-8. – Date of access: 10.09.2010.
154. Cowling, K. The Social Costs of Monopoly Power / K. Cowling, D. Mueller // *Economic Journal*. – 1978. – № 88. – P. 727–748.
155. Cramton, P. C. Cartel Enforcement with Uncertainty about Costs / P. C. Cramton, T.R. Palfrey // *International Economic Review*. – 1990. – Vol. 31. – P. 17–47.
156. Damgaard, M. The Economics of Cartels: Incentives, Sanctions, Stability, and Effects / M. Damgaard, P. Ramada // *Journal of European Competition Law & Practice*. – 2011. – № 2 (4). – P. 405–413.
157. Davidson, C. Excess Capacity and Collusion / C. Davidson, R. J. Deneckere // *International Economic Review*. – 1990. – № 31. – P. 521–541.
158. Davidson, C. Horizontal Mergers and Collusive Behavior / C. Davidson, R. Deneckere // *International Journal of Industrial Organization*. – 1984. – № 2. – P. 117–132.
159. Davies, S. Tacit versus Overt Collusion Firm Assymetries and Numbers: What's the Evidens? / S. Davies, M. Olczak // *Competition Policy International*. – 2008. – Vol. 4, № 2. – P. 175–200.
160. Debre, G. The Coefficient of Resource Utilization / G. Debre // *Econometrica*. – 1951. – Vol. 19 (№ 3), P. 273–292.
161. Dewey, D. Information, Entry, and Welfare: The Case for Collusion / D. Dewey // *American Economic Review*. – 1979. – Vol. 69. – P. 587–594.
162. Dixit A. Oligopoly and Welfare: A Unified Presentation with Applications to Trade and Development / A. Dixit, N. Stern // *European Economic Review*. – 1982. – № 19. – P. 123–143.
163. Doyle, M. P. Information Sharing and Competition in the Motor Vehicle Industry / M. P. Doyle, C. M. Snyder // *Journal of Political Economy*. – 1999. – Vol. 107, № 6. – P. 1326–1364.
164. Ellison, G. Theories of Cartel Stability and the Joint Executive Committee / G. Ellison // *RAND Journal of Economics*. – 1994. – № 25. – P. 37–57.

165. Elzinga, K. G. The Lerner Index of Monopoly Power: Origins and Uses / K. G. Elzinga, E. David // *American Economic Review: Papers & Proceedings*. – 2011. – Vol. 101, № 3. – P. 558–564.
166. Engel, C. How Much Collusion? A Meta-Analysis of Oligopoly Experiments / C. Engel // *Journal of Competition Law and Economics*. – 2007. – № 3. – P. 491–549.
167. Etro, F. Innovation by Leaders / F. Etro // *The Economic Journal*. – 2004. – Vol. 114. – P. 281–303.
168. Fabra, N. Collusion with capacity constraints over the business cycle / N. Fabra // *International Journal of Industrial Organization*. – 2006. – Vol. 24 (1). – P. 69–81.
169. Farrell, M. J. The measurement of productive efficiency / M. J. Farrell // *Journal of the Royal Statistical Society*. – 1957. – № 120. – P. 252–290.
170. Feinberg, R. An experimental test of discount-rate effects on collusive behavior in duopoly markets / R. Feinberg, T. Husted // *Journal of Industrial Economics*. – 1993. – Vol. 41. – P. 153–160.
171. Fershtman, C. A dynamic oligopoly with collusion and price wars / C. Fershtman, A. Pakes // *RAND Journal of Economics*. – 2000. – Vol. 31, № 3. – P. 207–236.
172. Feuerstein, S. Collusion in Industrial Economics: A survey / S. Feuerstein // *Journal of Industry, Competition and Trade*. – 2005. – Vol. 5, № 3. – P. 161–196.
173. Feuerstein, S. Collusion with fluctuating exchange rates: A note / S. Feuerstein // *International Journal of the Economics of Business*. – 2004. – Vol. 11. – P. 107–116.
174. Fleming, G. Collusion and Price Wars in the Australian Coal Industry During the Late Nineteenth Century / G. Fleming // *Business History*. – 2000. – № 42 (3) – P. 47–70.
175. Fraas, A. Market Structure and Price Collusion: An Empirical Analysis / A. Fraas, D. Greer // *Journal of Industrial Economics*. – 1977. – № 26 (1). – P. 21–44.
176. Friedman, J. A Non-cooperative Equilibrium for Supergames / J. Friedman // *Review of Economic Studies*. – 1971. – № 28. – P. 1–12.
177. Fudenberg, D. The Folk Theorem in Repeated Games with Discounting or with Incomplete Information / D. Fudenberg, E. Maskin // *Econometrica*. – 1986. – Vol. 54, № 3. – P. 533–554.
178. Gallet, C. Cyclical Fluctuations and Coordination in the US Steel Industry / C. Gallet // *Applied Economics*. – 1997. – № 29 (3). – P. 279–285.
179. Geroski, P. A. Innovation and the Evolution of Market Structure / P. A. Geroski, R. Pomroy // *Journal of Industrial Economics*. – 1990. – Vol. 38 (№ 3). – P. 219–314.

180. Geroski, P.A. Innovation, Technological Opportunity and Market Structure / P.A. Geroski // *Oxford Economic Papers, New Series*. – 1990. – Vol. 42 (№ 3). – P. 586–602.
181. Ghemawat, P. Capital Commitment and Profitability: Empirical Investigation / P. Ghemawat, R. Caves // *Oxford Economic Papers*. – 1986. – № 38. – 94–110.
182. Gilbert, R. Investment and Coordination in Oligopolistic Industry / R. Gilbert, M. Lieberman // *The Rand Journal of Economics*. – 1987. – Vol. 18 (1). – P. 17–33.
183. Giocoli, N. The Escape from Conjectural Variations: the Consistency Condition in Duopoly Theory from Bowley to Fellner / N. Giocoli // *Cambridge Journal of Economics*. – 2005. – № 29. – P. 601–618.
184. Gisser, M. Price Leadership and Welfare Loss in US Manufacturing / M. Gisser // *American Economic Review*. – 1986. – № 76. – P. 756–767.
185. Gollop, F. Firm Interdependence in Oligopolistic Markets / F. Gollop, M. Roberts // *Journal of Econometrics*. – 1979. – № 10. – P. 313–331.
186. Green, E. Non-Cooperative Collusion under Imperfect Price Information / E. Green, R. Porter // *Econometrica*. – 1984. – № 52. – P. 87–100.
187. Green, R. The length of contracts and collusion / R. Green, C. L. Coq // *International Journal of Industrial Organization*. – 2010. – № 28. – P. 21–29.
188. Grillo, M. Collusion and Facilitating Practices: a New Perspective in Antitrust Analysis / M. Grillo // *European Journal of Law and Economics*. – 2002. – Vol. 14, № 2. – P. 151–169.
189. Hackner, J. Collusive Pricing in Markets for Vertically Differentiated Products / J. Hackner // *International Journal of Industrial Organization*. – 1994. – № 12. – P. 155–177.
190. Haltiwanger, J. The Impact of Cyclical Demand Movements on Collusive Behavior / J. Haltiwanger, J. Harrington // *Rand Journal of Economics*. – 1991. – № 22. – P. 89–106.
191. Harberger, A. Monopoly and Resource Allocation / A. Harberger // *The American Economic Review*. – 1954. – № 44. – P. 77–87.
192. Harrington, J. E. Collusion and Predation under (almost) Free Entry / J. E. Harrington // *International Journal of Industrial Organization*. – 1987. – № 7. – P. 381–401.
193. Harrington, J. How do Cartels Operate? / J. Harrington // *Foundations and Trends in Microeconomics*. – 2006. – Vol. 2 (1). – P. 1–105.
194. Harrington, J. The Determination of Price and Output Quotas in a Heterogeneous Cartel / J. Harrington, E. Joseph // *International Economic Review*. – 1991. – № 32. – P. 767–792.

195. Hausman, J. A. Price Discrimination and Patent Policy / J. A. Hausman, J. K. MacKie-Mason // *The RAND Journal of Economics*. – 1988. – Vol. 19 (№ 2). – P. 253–265.
196. Hörner, J. Collusion with (almost) no Information / J. Hörner, J. Jamison // *RAND Journal of Economics*. – 2007. – Vol. 38, № 3. – P. 804–822.
197. Huck, S. Does Information about Competitors' Actions Increase or Decrease Competition in Experimental Oligopoly Markets? / S. Huck, H. Normann, J. Oechssler // *International Journal of Industrial Organization*. – 2000. – Vol. 18. – P. 39–57.
198. Huck, S. Two are Few and Four are Many: Number Effects in Experimental Oligopolies / S. Huck, H. Normann, J. Oechssler // *Journal of Economic Behavior and Organization*. – 2004. – Vol. 53. – P. 435–446.
199. Ivaldi, M. The Economics of Tacit Collusion / M. Ivaldi [& others] // Report for DG Competition, European Commission [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/the_economics_of_tacit_collusion_en.pdf. – Дата доступа: 22.08.2011.
200. Iwata, G. Measurement of conjectural variations in Oligopoly / G. Iwata // *Econometrica (Econometric Society)*. – 1974. – № 42 (5). – P. 947–966.
201. Jehiel, P. Product differentiation and price collusion / P. Jehiel // *International Journal of Industrial Organization*. – 1992. – № 10. – P. 633–641.
202. Kamerschen, D. Market Structure in the US Electricity Industry: A Long-Term Perspective / D. Kamerschen, R. Peter // *Energy Economics*. – 2005. – № 27. – P. 731–751.
203. Kihlstrom, R. Collusion by Asymmetrically Informed Firms / R. Kihlstrom, X. Vives // *Journal of Economics and Management*. – 1992. – Vol. 1. – P. 371–396.
204. Koopmans, T. C. Activity Analysis Of Production And Allocation / T. C. Koopmans // *Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities* / T. C. Koopmans & other ; edited by T. C. Koopmans. – London, 1951. – P. 33–97.
205. Kuhn, K. U. Fighting Collusion by Regulating Communication between Firms / K. U. Kuhn // *Economic Policy*. – 2001. – № 32. – P. 169–204.
206. Lambson, V. E. Optimal Penal Codes in Price-Setting Supergames with Capacity Constraints / V. E. Lambson // *Review of Economic Studies*. – 1987. – № 54. – P. 385–397.
207. Lanzillotti, R. F. The Great School Milk Conspiracies of the 1980's / R. F. Lanzillotti // *Review of Industrial Organization*. – 1996. – № 11. – P. 413–458.
208. Leibenstein, H. Allocative efficiency vs. «X-Efficiency» / H. Leibenstein // *The American Economic Review*. – 1966. – № 56. – P. 392–415.

209. Levenstein, M. Price Wars and the Stability of Collusion: A Study of the Pre-World War I Bromine Industry / M. Levenstein // *Journal of Industrial Economics*. – 1997. – № 45 (2). – P. 117–137.
210. Levenstein, M. What Determines Cartel Success? / M. Levenstein, V. Suslow // *Journal of Economic Literature*. – 2006. – Vol. 44. – P. 43–95.
211. Liang, J. N. Price Reaction Functions and Conjectural Variations: an Application to the Breakfast Cereal Industry / J. N. Liang // *Review of Industrial Organization*. – 1989. – Vol. 4, № 2. – P. 31–58.
212. Littlechild, S. Misleading Calculations of the Social Costs of Monopoly Power / S. Littlechild // *Economic Journal*. – 1981. – № 91. – P. 348–363.
213. Lundgren, C. Using Relative Profit Incentives to Prevent Collusion / C. Lundgren // *Review of Industrial Organization*. – 1996. – № 11. – P. 533–550.
214. Martinelli, C. Voting and Incentives in Cartels / C. Martinelli, R. Sicotte // *Webmeets* [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.webmeets.com/files/papers/ESWC/2010/2178/cartel14.pdf>. – Дата доступа: 15.07.2011.
215. Mason, C. Duopoly Behavior in Asymmetric Markets / C. Mason, O. Phillips, C. Nowell // *Review of Economics and Statistics*. – 1992. – № 74. – P. 662–670.
216. Miclos-Thal, J. Optimal Collusion under Cost Asymmetry / J. Miclos-Thal // *Munich Personal RePEc Archive* [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: http://mpira.ub.uni-muenchen.de/11044/1/mpira_paper_11044.pdf. – Дата доступа: 15.07.2011.
217. Miller, D. A. Robust collusion with private information / D. A. Miller // *Review of Economic Studies*. – 2012. – Vol. 79, Issue 2. – P. 778–824.
218. Okuguchi, K. The Stability of Price Adjusting Oligopoly with Conjectural Variations / K. Okuguchi // *Journal of Economics*. – 1978. – Vol. 38, № 1–2. – P. 55–60.
219. Parente, S. L. Monopoly Rights: A Barrier to Riches / S. L. Parente, E. C. Prescott // *American Economic Review*. – 1999. – Vol. 89 (5). – P. 1216–1233.
220. Parish, R. Monopoly, X-Efficiency and Measurement of Welfare Loss / R. Parish, Y. Ng // *Economica*. – 1972. – № 39. – P. 301–308.
221. Patinkin, D. Multiple-Plant Firms, Cartels, and Imperfect Competition / D. Patinkin // *Quarterly Journal of Economics*. – 1947. – № 61. – P. 173–205.
222. Perea, A. Stochastic Dominance Equilibria in Two-Person Non-cooperative games / A. Perea, H. Peters // *International Journal of Game Theory*. – 2006. – Vol. 34, № 4. – P. 457–473.

223. Perloff, J. Estimating Market Power and Strategies / J. Perloff, S. Larry. – Cambridge : Cambridge University Press, 2007. – 354 p.
224. Pfaffermayer, M. Conjectural-Variation Models and Supergames with Price Competition in a Differentiated Product Oligopoly / M. Pfaffermayer // Journal of Economics. – 1999. – Vol. 70, № 3. – P. 309–326.
225. Porter, R. H. A Study of Cartel Stability: The Joint Executive Committee, 1880-1886 / R. H. Porter // The Bell Journal of Economics. – 1983. – Vol. 14, № 2. – P. 301–314.
226. Porter, R.H. Detecting Collusion / R.H. Porter // Review of Industrial Organization. – 2005. – Vol. 26. – P. 147–167.
227. Posner, R. The Social Costs of Monopoly and Regulation / R. Posner // Journal of Political Economy. – 1975. – № 83. – P. 807–828.
228. Rees, R. Collusive Equilibrium in the Great Salt Duopoly / R. Rees // The Economic Journal. – 1993. – № 103. – P. 833–848.
229. Roberts, K. Cartel Behaviour and Adverse Selection / K. Roberts // Journal of Industrial Economics. – 1985. – Vol. 33. – P. 401–413.
230. Rogers, R. P. The Measurement of Conjectural Variation in an Oligopoly Industry / R. P. Rogers // Review of Industrial Organization. – 1989. – Vol. 4, № 1. – P. 39–65.
231. Ross, P. Economies as an Anti-trust Defense: Comment / P. Ross // American Economic Review. – 1968. – № 58. – P. 1371–1372.
232. Ross, T. Cartel Stability and Product Differentiation / T. Ross // International Journal of Industrial Organization. – 1992. – № 10. – P. 1–13.
233. Rotemberg, J. A. Supergame-Theoretic Model of Business Cycles during Booms / J. Rotemberg, G. Saloner // American Economic Review. – 1986. – № 76. – P. 390–407.
234. Rothschild, R. Cartel stability when costs are heterogeneous / R. Rothschild // International Journal of Industrial Organization. – 1999. – № 17. – P. 717–734.
235. Sannikov, Y. Impossibility of collusion under imperfect monitoring with flexible production / Y. Sannikov, A. Skrzypacz // American Economic Review. – 2007. – Vol. 97, № 5. – P. 1794–1823.
236. Schmalensee, R. Entry Deterrence in the Ready-to-Eat Breakfast Cereal Industry / R. Schmalensee // Bell Journal of Economics. – 1978. – Vol. 9. – P. 305–327.
237. Slade, M. Cheating on Collusive Agreements / M. Slade // International Journal of Industrial Organization. – 1990. – № 8 (4). – P. 519–533.
238. Spiller, P. The Effects of Entry Regulation on Oligopolistic Interaction / P. Spiller, E. Favaro // Rand Journal of Economics. – 1984. – № 2. – P. 244–254.

239. Stenbacka, L. R. Collusion in Dynamic Oligopolies in the Presence of Entry Threats / L. R. Stenbacka // *The Journal of industrial economics*. – 1990. – № 2. – P. 147–154.
240. Stigler, G. J. A Theory of Oligopoly / G. J. Stigler // *The Journal of Political Economy*. – 1964. – Vol. 72, № 1. – P. 44–61.
241. Stigler, G. The Statistics of Monopoly and Merger / G. Stigler // *Journal of Political Economy*. – 1956. – № 64. – P. 33–40.
242. Strutton, D. Competition, collusion, and confusion: the impact of current antitrust guidelines on competition / D. Strutton, N. Herndon, L. E. Pelton // *Industrial Marketing Management*. – 2001. – Vol. 30, № 2. – P. 243.
243. Symeonides, G. In Which Industries is Collusion More Likely? Evidence from the UK / G. Symeonides // *Journal of Industrial Economics*. – 2003. – Vol. 51. – P. 45–74.
244. Telser, L. G. Competition, Collusion, and Game Theory / L. G. Telser. – Chicago : Aldine-Atherton, 1972. – 380 p.
245. Van Huyck, J. Tacit Coordination Games, Strategic Uncertainty, and Coordination Failure / J. Van Huyck, C. Raymond // *The American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80, № 1. – P. 234–248.
246. Vasconcelos, H. Tacit Collusion, Cost Asymmetries and Mergers / H. Vasconcelos // *Rand Journal of Economics*. – 2005. – № 36 (1). – P. 39–62.
247. Williamson, O. Economies as an Anti-trust Defense: Correction and Reply / O. Williamson // *American Economic Review*. – 1968. – № 58. – P. 1372–1376.
248. Драгун, Н. П. Возникновение и предупреждение ценовых соглашений товаропроизводителей на рынке / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // *Белорус. экон. журн.* – 2012. – № 2. – С. 107–121.
249. Драгун, Н. П. Недостатки и проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения ценового сговора товаропроизводителей / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // *Нац. интересы: приоритеты и безопасность*. – 2012. – № 38. – С. 50–60.
250. Драгун, Н. П. Экономические аспекты ценового сговора товаропроизводителей / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // *Изв. Нац. акад. наук Азербайджана (Экон. сер.)*. – 2012. – № 2. – С. 102–108.
251. Ивановская, И. В. В каком направлении необходимо совершенствовать антимонопольное законодательство Беларуси? / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // *Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого*. – 2012. – № 2. – С. 66–79.

252. Ивановская, И. В. Выявление и предотвращение антиконкурентных соглашений о ценах: общая характеристика процесса / И. В. Ивановская // Экономика глазами молодых : материалы V Междунар. экон. форума молодых ученых, Минск–Вилейка, 1–3 июня 2012 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г. А. Короленок [и др.]. – Минск : БГАТУ, 2012. – С. 158–160.
253. Ивановская, И. В. Исследование влияния структуры рынка на ценовое поведение деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь / И. В. Ивановская // Актуальные проблемы экономики и права : тез. докл. междунар. науч.-практ. конф., Барановичи, 29–30 апр. 2010 г. ; редкол.: Е. И. Платоненко [и др.]. – Барановичи : БарГУ, 2010. – С. 230–232.
254. Ивановская, И. В. Исследование возможностей повышения эффективности функционирования деревообрабатывающих предприятий за счет совершенствования ценовой политики / И. В. Ивановская // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования : сб. науч. ст. : в 2 ч. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь ; редкол.: С. А. Пелих [и др.]. – Минск, 2009. – Ч. 2. – С. 287–289.
255. Карпенко, Е. М. Исследование возможностей использования олигопольных моделей в практике ценообразования деревообрабатывающих предприятий / Е. М. Карпенко, И. В. Ивановская // Тр. БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2009. – Вып. XVII. – С. 166–169.
256. Ивановская, И. В. Мероприятия по предотвращению (разрушению) антиконкурентных ценовых соглашений на рынке фанеры Беларуси / И. В. Ивановская // Стратегия и тактика развития производственно-хозяйственных систем : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф., Гомель, 24–25 нояб. 2012 г. : в 2 ч. / Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого ; редкол.: Р. И. Громыко [и др.]. – Гомель, 2011. – Ч. 1. – С. 78–80.
257. Ивановская, И. В. Методика определения согласованных действий товаропроизводителей при формировании отпускных цен / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2012. – № 1. – С. 55–60.
258. Ивановская, И. В. Механизм ценообразования на рынке с ограниченной конкуренцией : монография / И. В. Ивановская, Е. М. Карпенко. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2010. – 160 с.
259. Ивановская, И. В. Механизм ценообразования на рынке с ограниченной конкуренцией / И. В. Ивановская // Экономика и менеджмент XXI века: современные методы, формы, технологии : материалы III Междунар. науч. конф. студентов, магистрантов, аспирантов, Гродно, 17–18 апр. 2008 г. : в 2 ч. / Гродн. гос. ун-т им. Я. Купалы ; редкол.: Ли Чон Ку [и др.]. – Гродно, 2008. – Ч. 1. – С. 157–158.

260. Ивановская, И. В. Механизм ценообразования организации: исследование теоретических аспектов / И. В. Ивановская // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : материалы пятой междунар. науч.-практ. конф., Пинск, 28–29 апр. 2011 г. : в 2 ч. / Нац. банк Респ. Беларусь [и др.] ; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2011. – Ч. 1. – С. 193–195.
261. Карпенко, Е. М. Моделирование ценового поведения предприятий в условиях олигополии / Е. М. Карпенко, И. В. Ивановская // Вестн. Чернигов. гос. техн. ун-та. – 2009. – № 35. – С. 309–319.
262. Ивановская, И. В. Направления повышения эффективности ценообразования деревообрабатывающих предприятий / И. В. Ивановская, Е. М. Карпенко // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси : материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф., Пинск, 27 марта 2009 г. : в 3 ч. / Нац. банк Респ. Беларусь, Полес. гос. ун-т ; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2009. – Ч. 1. – С. 204–205.
263. Ивановская, И. В. Недостатки антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей / И. В. Ивановская // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XIII Междунар. науч. конф., Минск, 25–26 окт. 2012 г. : в 3 т. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь ; редкол.: А. В. Червяков [и др.]. – Минск, 2012. – Т. 2. – С. 40–41.
264. Ивановская, И. В. Некоторые особенности ценообразования на рынке с ограниченной конкуренцией / И. В. Ивановская // Новые материалы и технологии – НМТ–2008 : материалы Всерос. науч.-техн. конф., Москва, 11–12 нояб. 2008 г. : в 3 т. / «МАТИ» – Рос. гос. технолог. ун-т им. К. Э. Циолковского ; редкол.: А. П. Петров [и др.]. – М., 2008. – Т. 3. – С. 48–49.
265. Ивановская, И. В. Определение границ рынка с ограниченной конкуренцией / И. В. Ивановская // Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления : материалы VIII Междунар. межвуз. науч.-технич. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, Гомель, 28–29 апр. 2008 г. / Гомел. гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого. – Гомель, 2008. – С. 292–294.
266. Ивановская, И. В. Определение согласованности действий предприятий в процессе установления отпускных цен / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2012. – № 6. – С. 7–16.

267. Ивановская, И. В. Оценка вероятности ценового сговора товаропроизводителей на рынке / И. В. Ивановская // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 17–18 мая 2012 г. : в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2012. – Т. 2. – С. 107–109.
268. Ивановская, И. В. Оценка влияния факторов на уровень цен посредством корреляционно-регрессионного анализа / И. В. Ивановская // Новые математические методы и компьютерные технологии в проектировании, производстве и научных исследованиях : материалы XI Респ. науч. конф. студентов и аспирантов, Гомель, 17–19 марта 2008 г. : в 2 ч. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол.: О. М. Демиденко [и др.]. – Гомель, 2008. – Ч. 1. – С. 164–165.
269. Карпенко, Е. М. Повышение гибкости ценовой политики деревообрабатывающих предприятий за счет применения рыночных моделей ценообразования / Е. М. Карпенко, И. В. Ивановская, Н. Г. Родцевич // Вестн. Гомел. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. – 2009. – № 3. – С. 85–91.
270. Ивановская, И. В. Повышение эффективности ценовой политики в условиях инновационной экономики / И. В. Ивановская // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сб. науч. ст. / Бел. гос. экон. ун-т ; под общ. ред. И. Л. Акулича. – Минск : Мэджик, 2010. – С. 167–169.
271. Ивановская, И. В. Поиск направлений повышения эффективности ценообразования предприятий-производителей фанеры / И. В. Ивановская // Механизм устойчивого развития инновационных социально-экономических систем : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф., Бобруйск, 2 апр. 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В. Н. Гавриленко [и др.]. – Минск, 2009. – С. 78–79.
272. Карпенко, Е. М. Применение рыночных моделей ценообразования в практике белорусских предприятий / Е. М. Карпенко, И. В. Ивановская // Потребит. кооперация. – 2009. – № 2 (25). – С. 35–39.
273. Ивановская, И. В. Применение ценовых моделей олигополии в практике деревообрабатывающих предприятий / И. В. Ивановская // Юбилейная научно-практическая конференция (посвященная 40-летию Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины) : материалы, Гомель, 11 июня 2009 г. : в 4 ч. / Гомел. гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол.: О. М. Демиденко [и др.]. – Гомель, 2009. – Ч. 2. – С. 96–99.

274. Ивановская, И. В. Принятие ценовых решений на рынке с ограниченной конкуренцией / И. В. Ивановская, Л. В. Макаренко // Новые материалы, оборудование и технологии в промышленности : материалы Междунар. конф. молодых ученых, Могилев, 20–21 нояб. 2008 г. / М-во образования Респ. Беларусь, М-во образования и науки Рос. Федерации, Могилев. обл. исполн. ком., НАН Респ. Беларусь, Бел.-Рос. ун-т ; редкол.: И. С. Сазонов [и др.]. – Могилев, 2008. – С. 188.
275. Драгун, Н. П. Оценка и прогнозирование вероятности возникновения антиконкурентных ценовых соглашений товаропроизводителей на олигополистических рынках / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Экономика и прогнозирование. – 2012. – № 3. – С. 119–134.
276. Ивановская, И. В. Пути повышения эффективности ценообразования предприятий-производителей фанеры Республики Беларусь / И. В. Ивановская // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы : материалы III Междунар. науч.-практ. конф., Пинск, 23–25 апр. 2009 г. : в 2 ч. / Нац. банк Респ. Беларусь, Полес. гос. ун-т ; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2009. – Ч. 1. – С. 27–28.
277. Ивановская, И. В. Совершенствование ценовой политики деревообрабатывающих предприятий / И. В. Ивановская // Региональные проблемы развития и регулирования экономики : материалы респ. науч.-практ. конф., Могилев, 7 мая 2009 г. / Могилев. гос. ун-т им. А. А. Кулешова ; редкол.: Т. Ф. Балашова [и др.]. – Могилев, 2009. – С. 109–113.
278. Ивановская, И. В. Современное состояние деревообрабатывающей промышленности Беларуси / И. В. Ивановская // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси : материалы IV Междунар. молодеж. науч.-практ. конф., Пинск, 9 апр. 2010 г. / Нац. банк Респ. Беларусь [и др.] ; редкол.: К. К. Шебеко [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2010. – С. 61–62.
279. Ивановская, И. В. Современное состояние и ценовая ситуация деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь (на примере рынка фанеры) / И. В. Ивановская // Тр. БГТУ. Экономика и управление. – 2010. – № 7. – С. 156–159.
280. Ивановская, И. В. Специфика отрасли и ценовые соглашения (моделирование их вероятности и устойчивости) / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // О-во и экономика. – 2011. – № 8/9. – С. 194–214.
281. 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.

282. Ивановская, И. В. Формирование ценовой политики деревообрабатывающих предприятий / И. В. Ивановская // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики : тез. докл. II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 22–23 сент. 2010 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол. Л. П. Черныш [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2010. – С. 78–79.
283. Ивановская, И. В. Ценовая политика и механизм ценообразования: сущность и формирование / И. В. Ивановская // Потребит. кооперация. – 2011. – № 1. – С. 37–42.
284. Ивановская, И. В. Экономико-математическое моделирование ценового поведения деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь / И. В. Ивановская // Системный анализ и прогнозирование экономики : сб. науч. ст. / БГАТУ ; под общ. ред. И. И. Ленкова. – Минск, 2009. – С. 307–313.
285. Ивановская, И. В. Экономическая оценка последствий ценовых соглашений товаропроизводителей / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. – 2012. – № 4. – С. 29–35.
286. Ивановская, И. В. Экономическая сущность ценовой политики предприятия / И. В. Ивановская // Сборник научных работ студентов высших учебных заведений Республики Беларусь «НИРС 2009» ; редкол.: А. И. Жук [и др.]. – Минск : Издат. центр БГУ, 2010. – С. 375–379.
287. Ивановская, И. В. Экономические и институциональные условия сговора производителей о ценах / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // О-во и экономика. – 2012. – № 7–8. – С. 114–127.
288. Ивановская, И. В. Эффективный механизм ценообразования как фактор успеха в конкуренции / И. В. Ивановская // Экономико-правовые аспекты развития сферы услуг : сб. науч. ст. / Белорус. торгово-экон. ун-т потребит. кооперации ; редкол.: А. А. Наумчик [и др.]. – Гомель, 2008. – С. 133–135.
289. Критерии и методики оценки эффективности диверсифицированных организаций АПК / А. А. Наумчик [и др.] // Потребит. кооперация. – 2011. – № 4. – С. 23–31.
290. Тарасов, В. И. Tacit vs Explicit: почему производители выбирают явный сговор? / В. И. Тарасов, Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Вестн. Белорус. гос. ун-та. Серия 3. История. Экономика. Право. – 2012. – № 2. – С. 61–67.

Научное издание

**Ивановская Ирина Викторовна
Тарасов Владимир Иванович
Драгун Николай Павлович**

**ВЫЯВЛЕНИЕ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ
ЦЕНОВОГО СГОВОРА
ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Монография

Редакторы: *Н. Г. Мансурова, А. В. Власов*

Компьютерная верстка *Е. Б. Ящук*

Подписано в печать 10.06.13.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Ризография. Усл. печ. л. 12,09. Уч.-изд. л. 11,83.

Тираж 100 экз. Заказ № /11.

Издатель и полиграфическое исполнение:

Издательский центр

Учреждения образования «Гомельский государственный
технический университет имени П. О. Сухого».

ЛИ № 02330/0549424 от 08.04.2009 г.

246746, г. Гомель, пр. Октября, 48