

В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ НЕОБХОДИМО СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО БЕЛАРУСИ?

И. В. ИВАНОВСКАЯ

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Н. П. ДРАГУН

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

Введение

О несостоятельности действующего в Беларуси антимонопольного законодательства и необходимости его совершенствования заговорили с момента вступления в силу в начале 2011 г. нормативных актов, направленных на либерализацию ценообразования, что имело своим следствием монопольный рост цен на ряд товаров и услуг в результате широкого распространения ценовых сговоров.

На сегодняшний день антимонопольное законодательство Республики Беларусь включает в себя более 20 нормативных правовых актов, содержащих правила предотвращения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции товаропроизводителей на национальном рынке. По меньшей мере пять из них касаются непосредственно ценового сговора субъектов хозяйствования [12], [13], [17].

Необходимо отметить, что помимо юридического подхода к выявлению и прекращению ценового сговора существует также экономический, согласно которому сговор представляет собой форму стратегического поведения товаропроизводителей, которая наряду с ограничением конкуренции и ущемлением интересов потребителей (и других хозяйствующих субъектов) вызывает потери аллокативной, производственной и динамической эффективности отрасли (И. В. Князева, Г. Ф. Юсупова, К. U. Kuhn , Д. Хэй [9], [19], [20], [24]).

В этой связи для установления причин недостаточно высокой эффективности деятельности отечественных антимонопольных органов в сфере выявления и прекращения антиконкурентного ценообразования субъектов хозяйствования, а также определения основных направлений совершенствования методической базы антимонопольного законодательства Республики Беларусь важное значение имеет анализ содержания и возможностей практического использования существующих подходов к выявлению (доказательству существования) ценового сговора. Настоящая статья направлена на решение указанной проблемы.

Цель исследования – определить основные направления совершенствования методической базы антимонопольного законодательства Республики Беларусь в области выявления, пресечения и предотвращения горизонтального ценового сговора товаропроизводителей.

Методика исследования и исходные данные

Для достижения поставленной цели нами применялись такие методы исследования, как монографический и моделирования. В качестве информационной базы использовались антимонопольное законодательство Беларуси и стран СНГ, а также работы отечественных и зарубежных ученых и специалистов, посвященные анализу структуры рынков и теории олигополии. В качестве исходных данных для количественного анализа использована финансовая отчетность предприятий-производителей фанеры, ДСП, ДВП Беларуси и данные Национального статистического комитета Беларуси. Период наблюдений – 2006–2010 гг.

Экономическая сущность ценового сговора товаропроизводителей

Согласно положениям теории организации отраслевых рынков одним из способов максимизации прибыли товаропроизводителей, взаимодействующих на олигополистических рынках, является ценовой сговор – явный (*ценовые соглашения*) и(или) молчаливый (*согласованные действия о ценах*). В результате проведенных исследований нами установлено, 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 них, 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* – 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 олигополистов на товарных рынках, молчаливом соглашении между ними поддерживать сложившийся на рынке уровень цен до тех пор, пока его поддерживают остальные участники, доминировании цели получения дисконтированной долгосрочной прибыли над краткосрочной (высоком уровне фактора дисконтирования) и функционировании механизма наказания за отклонение от общей стратегии ценообразования, реализуемая посредством раскрытия олигополистами информации о ценах и специальных методов ценообразования, облегчающих поддержание сговора, имеющая своим следствием ограничение конкуренции, потери аллокативной и производственной эффективности отрасли, а также изменение ее динамической эффективности.

Нами определено, что в литературе представлены два основных 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], [18, с. 37]. Борьба с молчаливым сговором сопряжена со значительными трудностями, поскольку при действующем подходе к доказательству сговора первостепенное значение имеют прямые (вещественные) подтверждения его существования, которые в случае согласованных действий, как правило, отсутствуют [2, с. 235].

Юридический подход к анализу ценового сговора товаропроизводителей

Согласно указанному 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], [8, с. 74]). При этом:

– 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], [8, с. 74], [18, с. 39];

– применяется норма о коллективном доминировании (форма молчаливого сговора) – структура рынка, при которой совокупная 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 неопределенному кругу лиц. Если рынок удовлетворяет перечисленным 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].

Достоинством юридического подхода является его объективность: действия товаропроизводителей квалифицируются как ценовой сговор при наличии объективных доказательствах его существования. Недостатки подхода: во-первых, в нормативных актах не приводятся методики, посредством которых осуществляется количественный анализ цен товаропроизводителей, идентификация их ценовых стратегий, а также 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 его разрушения (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 анализу ценового сговора товаропроизводителей

Нами установлено, что экономический подход к анализу ценового сговора олигополистов на товарных рынках предполагает решение трех основных задач:

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 [4, с. 38], И. В. Князевой [9, с. 74]); б) посредством определения индекса Лернера (например, в работах Л. Кабраля [7, с. 158], J. Perloff [26, с. 2], K. Elzinga [23, с. 560] и др.). Анализ указанных методик, а также полученные нами результаты их апробации на примере деревообрабатывающих предприятий (производителей фанеры, ДВП, ДСП) Беларуси (табл. 1) позволил выявить их следующие недостатки:

– косвенность оценки величины рыночной власти методом расчета показателей концентрации рынка, поскольку рыночная власть отождествляется с концентрацией, что в

общем случае неверно. 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 указанных методик количественные показатели являются противоречивыми. Так, динамика индекса Харфиндала-Хиршмана, Розенблюта и коэффициента концентрации по рынку ДВП указывает на рост его монополизации в исследуемом периоде, индекса энтропии – на ее снижение, а индекса Лернера – на значительное (десятипроцентное) ослабление рыночной власти производителей ДВП; по рынку фанеры динамика индекса Харфиндала-Хиршмана, коэффициента концентрации, а также индекса Лернера указывает на рост его монополизации, в то время как индекс энтропии и коэффициент вариации показывают обратное.

Таблица 1

Результаты апробации существующих методик оценки рыночной власти, которую производители получили в результате ценового сговора

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Индекс Харфиндала-Хиршмана	0,222	0,220	0,213	0,240	0,239	0,222	0,220	0,213	0,240	0,239	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	-0,147	-0,146	-0,148	-0,140	-0,142	-0,147	-0,146	-0,148	-0,141	-0,14	-0,36	-0,36	-0,37	-0,32	-0,84
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); для рынка ДВП – по двум (C_2).

2. Индекс Лернера является средневзвешенным по долям рынка исследуемых предприятий.

3. Рассчитано авторами на основе статистической отчетности деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь и работ Г. Л. Азоева [4, с. 38], И. В. Князевой [9, с. 74], J. Perloff [26], K. Elzinga [23].

2. *Определение факта наличия ценового сговора.* Нами установлено, что в экономической литературе содержится целый ряд методических подходов к решению данной задачи, которые можно классифицировать на пять основных групп:

– основанные на выявлении фактов проведения сделок купли-продажи по монопольно высоким (низким) ценам путем их сопоставления с различными эталонами – данными о динамике средней цены (рентабельности) продаж для всего исследуемого товарного рынка (иных рынков), аналогичных исследуемому и т. п., а также анализе динамики изменения цен и их структуры для каждого хозяйствующего субъекта, включенного в группу доминирующих на исследуемом рынке – методика П. В. Кутилова [10, с. 14];

– основанные на оценке интенсивности ценовой конкуренции на товарных рынках – методики Т. Азатбека [3, с. 23], Т. А. Орловой [14, с. 16], Д. В. Осипова [15, с. 13];

– основанные на построении экономико-математических моделей поведения олигополистов в условиях сговора и тестировании их адекватности на реальных рыночных данных (J. Baker, T. Bresnahan [21], R. Porter [27]);

– основанные на тестировании гипотезы о различиях в поведении производителей, согласовавших свои действия, и производителей, принимающих решения об уровнях цен независимо, исходя из уже имеющихся данных о раскрытом ранее ценовом сговоре (например, С. Г. Пивоварова [16], R. F. Lanzillotti [25]). В то же время перечисленными 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 К. Kuhn [24], J. Van Huyck [28]. Достоинством данных методик является возможность предоставления объективных доказательств сговора; недостатком – низкая эффективность для случаев, когда фирмы вступают в молчаливый сговор.

Анализ указанных методик (табл. 2), а также полученных нами результатов их апробации на примере деревообрабатывающих предприятий (производителей фанеры, ДВП, ДСП) Беларуси (табл. 3) позволил определить, что:

– 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 и трудоемкость расчетов; б) при достаточно значительной доле доминирующих на рынке хозяйствующих субъектов в случае сговора 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; в) монополюный 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 антимонополюное 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 были получены противоречивые результаты, согласно которым на одном и том же рынке (фанера, ДСП) рассматриваемые предприятия одновременно имеют монополюно 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 монополюно низким, при этом их цены превышали предельные издержки в среднем на 45 % (табл. 1);

– в методиках Т. А. Орловой [14, с. 16] и Д. В. Осипова [15, 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). 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. Кроме того, в результате апробации рассматриваемых методик были получены противоречивые выводы. Так, согласно методике Т. А. Орловой на рынке ДВП в 2007–2008 гг. уровень интенсивности конкуренции был выше среднего (т. е. вероятность ценового сговора была невысокой);

– основными недостатками подхода, основанного на построении экономико-математических моделей поведения олигополистов в условиях сговора, являются: а) необходимость определения функций спроса и издержек (которые неизвестны априори), что является достаточно сложной задачей; б) даже небольшие погрешности

(изменения) в спецификации эконометрической модели могут оказать сильное влияние на достоверность полученных результатов (см., например, работы R. Porter [27] и G. Ellison [22], которые тестировали свои модели на одних и тех же исходных данных и пришли к абсолютно противоположным выводам).

3. *Оценка условий, определяющих вероятность возникновения и существования ценового сговора товаропроизводителей.* Нами установлено, что в литературе в качестве критериев, посредством которых осуществляется оценка названных условий используются:

– характеристики рынка (высота барьеров входа на рынок; стабильность состава участников рынка в течение длительного времени; стандартизированность 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 конкурентом рынке; причинно-следственная связь между согласованными действиями и изменением параметров рынка должна быть доказана) – в методике С. Авдашевой [1, с. 100];

– количество предприятий в отрасли; разница в объемах выпуска продукции и занимаемых 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 – в методиках С. В. Машкова, З. В. Брагина [11, с. 78], А. А. Верещагина [5, с. 19].

Сравнительная характеристика основных существующих методик выявления (доказательства) ценового сговора товаропроизводителей

Направление анализа методики	Основанные на составлении отпускных цен от монополистов с ценой эталона – методика П. В. Кутилова [10, с. 14]	Группы методики/Автор(ы) методики	Основанные на построении эмпирических моделей методика Т. Везинашан [21], В. Роттер [27]
<p>1. Рассматриваемые показатели, указывающие на ценовой сговор продавцов</p> <p>2. Степень формализации предлагаемой методики</p>	<p>1. Уровень отпускных цен товаропроизводителей.</p> <p>2. Уровень рентабельности реализованной продукции</p> <p>1. Средняя за рассматриваемый период цена продаж i-го товаропроизводителя (M_i^p):</p> $M_i^p = \frac{1}{8} \sum_{t=1}^8 \Pi_t^i$ <p>где Π_t^i – отпускная цена i-го товаропроизводителя в периоде t.</p> <p>2. Среднее за рассматриваемый период значение средних цен (M_0^p) на исследуемом рынке:</p> $M_0^p = \frac{1}{8} \sum_{i=1}^n \Pi_t^i$ <p>где Π_t^i – средняя отпускная цена на исследуемом рынке в периоде t.</p> <p>В качестве интегрального показателя используется величина средне квадратичного отклонения от средних цен (δ_0):</p> $\delta_0 = \sqrt{\frac{1}{7} \sum_{i=1}^n (\Pi_t^i - M_0^p)^2}, \quad M_0^p - M_i^p \leq \delta_0$ <p>Если неравенство не соблюдается, то делается вывод о монопольном уровне цен.</p>	<p>Основаемые на оценке интенсивности ценовой конкуренции на товарных рынках – методика Т. А. Орловой [14, с. 16], Д. В. Осипова [15, с. 13]</p> <p>1. Симметричность рыночных долей товаропроизводителей.</p> <p>2. Интенсивность конкуренции на рынке</p> <p>1. Коэффициент интенсивности конкуренции (I_i):</p> $I_i = 1 / (2 \sum_{j=1}^n c_j A_j) - 1$ <p>где A_j – доля рынка j-го товаропроизводителя.</p> <p>2. Коэффициент интенсивности конкуренции на рассматриваемом товарном рынке, измеренный на основе оценки степени исключительной конкурентив (I_i^*):</p> $I_i^* = 1 - \sqrt[n]{\sum_{j=1}^n (A_j - A_0)^2 / A_0^n}$ <p>где n – количество предприятий на рассматриваемом товарном рынке; A_0 – среднее арифметическое значение A_j.</p> <p>Интегральный показатель отсутствует</p>	<p>1. Среднеотраслевой уровень отпускных цен.</p> <p>2. Отраслевой объем продаж</p> <p>Показатели определяются методом экономического моделирования</p>
<p>3. Наличие/отсутствие интегрального показателя выявления сговора товаропроизводителей и способ его определения</p>	<p>Интегральный показатель отсутствует</p>	<p>Интегральный показатель отсутствует</p>	<p>Интегральный показатель отсутствует</p>

Примечание. Разработано авторами на основе [10, с. 14], [14, с. 16], [21], [24], [25], [27], [28].

**Результаты апробации существующих методик выявления (доказательства)
ценового сговора товаропроизводителей**

Вид интегрального показателя		Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
		2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Уровень цен (мв – монопольно высокий; мн – монопольно низкий; н – в пределах средних цен) (по методике П. В. Кутилова)	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 [14, с. 16], [10, с. 14].

Анализ указанных методик (табл. 4), а также полученных нами результатов их апробации на примере деревообрабатывающих предприятий (производителей фанеры, ДВП, ДСП) Беларуси (табл. 5) позволил сделать следующие выводы:

– несмотря на то что в большинстве рассмотренных методик критерии, посредством которых предлагается определять 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 критериев, посредством которых предлагается определять вероятность существования сговора товаропроизводителей, осуществляется либо экспертным путем (например, в работе А. А. Верещагина [5, с. 19]), либо отсутствует вовсе (например, в работе С. Г. Пивоваровой [16, с. 37]), 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 и З. В. Брагина [11, с. 78]);

– предлагаемые авторами (например, С. В. Машковым и З. В. Брагиным) для интерпретации вероятности сговора товаропроизводителей шкалы оценки рассматриваемых критериев 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 рыночных долей, увеличилась величина совместной доли рынка, что согласно предлагаемой методике должно существенно повысить вероятность сговора товаропроизводителей. Однако полученные нами результаты апробации данной методики этот факт не отражают (табл. 5). Рынок ДВП в 2009–2010 гг. был представлен двумя симметричными по долям рынка

производителями, предлагающими взаимозаменяемую продукцию, входящими в состав одного объединения (концерн «Беллесбумпром») – 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). В то же время результаты, полученные в ходе апробации методики С. В. Машкова и З. В. Брагина, высокую вероятность ценового сговора товаропроизводителей не показали. Аналогичные рынку ДВП количественные результаты были получены 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 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;

– основным недостатком рассматриваемых методик с точки зрения эффективности выявления сговора является то, что анализ предлагаемых критериев не позволяет установить факт сговора, а лишь дает возможность опровергнуть (либо принять) гипотезу о возможном его существовании; достоинством – результаты анализа предлагаемых критериев могут быть полезны при разработке мер антимонопольного регулирования (мероприятий, направленных на предупреждение возникновения антиконкурентного ценообразования).

Таким образом, основными недостатками существующих экономических методик выявления сговора являются: а) невозможность получения на основе предлагаемых в методиках показателей 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; в) определение в большинстве случаев наличия сговора только на основе результатов анализа уровня концентрации, что может приводить к ошибочным выводам; г) акцентирование внимания на анализе ценового поведения субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на рынке, в то время как противозаконным является не сам факт его наличия, а злоупотребление им; д) ограниченность области применения большинства методик, разработанных для дуополистических рынков, поскольку сравнение предприятий попарно является трудоемким и может приводить к ошибочным выводам, а в методиках не указывается принцип определения пар предприятий для анализа; е) отсутствие методик оценки последствий ценового сговора для эффективности отрасли и национальной экономики. Указанные недостатки существенно снижают практическую ценность и объективность существующих методик выявления сговора и оценки вероятности его возникновения, что не позволяет получать достоверные и экономически обоснованные результаты их применения.

**Сравнительная характеристика существующих методов оценки условий, определяющих вероятность возникновения
и существования ценового спора товаропроизводителей**

Направление анализа методики	Автор(ы) методик	А. А. Верещагин [5, с. 19]
<p>1. Рассматриваемые критерии, позволяющие на основании взаимности исследуемому и сопоставляемому ценового спора товаропроизводителей</p> <p>2. Степень формализации предлагаемой методики</p>	<p>С. В. Машков, З. В. Брагин [11, с. 78]</p> <p>1. Количество предприятий в отрасли. 2. Объемы выгрузки и доли рынка производителей. 3. Взаимозависимость и дифференцированность продукции и др.</p>	<p>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.)</p>
<p>Интегральный показатель величины спора товаропроизводителей по расчетным критериям</p>	<p>Порядок роста используемых критериев по формализован. Оценку склонности товаропроизводителей к спору предлагается определять экспертным путем</p>	<p>Порядок роста используемых критериев не формализован. Оценку склонности товаропроизводителей к спору предлагается определять экспертным путем</p>
<p>3. Наличие/отсутствие интегрального показателя величины спора товаропроизводителей и способ его определения</p>	<p>Предрасположенность производителей к осуществлению согласованных действий оценивается при помощи показателя:</p> $P_i = \frac{\sum_{j=1}^n (b_j P_j)}{K_j}$ <p>где i – оцениваемый критерий; j – интервал, соответствующий i-му критерию; b_j – бальная оценка, соответствующая j-му интервалу i-го критерия; P_j – полезность j-го критерия; K_j – нормировочный коэффициент:</p> $K_j = \frac{\sum_{i=1}^n (b_{i \max} P_i)}{10}$ <p>где $b_{i \max}$ – максимальное бальное значение для i-го критерия</p>	<p>Предрасположенность производителей к осуществлению согласованных действий оценивается при помощи показателя: $P_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_j P_j}{K_j}$</p> <p>где i – оцениваемый критерий; b_j – бальная оценка j-го критерия</p>

Примечание. Разработано авторами на основе [1, с. 100], [5, с. 19], [11, с. 78].

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

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
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/ Речицадрев	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/ Ивацевичдрев	–	–	–	–	–	4,70	4,70	5,08	4,64	4,83	–	–	–	–	–
Пинскдрев/ Мозырьдрев	–	–	–	–	–	4,70	5,08	5,08	4,64	–	–	–	–	–	–
Борисовс.ДОК/ Борисовдрев	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	4,34	4,34	4,34	–	–
Борисовс.ДОК/ Витебскдрев	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	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 и З. В. Брагина [25, с. 78].

Заключение

Проведенное нами исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Определено, что в своей работе антимонопольные органы Беларуси сосредотачивают внимание, прежде всего: а) на деятельности субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в то время как олигополистическим рынкам, где злоупотребление доминирующим положением часто не столь очевидно, как в случае монополии, должного внимания не уделяется; б) контроле и оценке уровня монополизации товарных рынков. В то же время применяемые для этого статичные показатели концентрации не всегда позволяют объективно оценить реальную ситуацию на данных рынках; в) регулировании процессов преобразования субъектов хозяйствования, занимающих доминирующее положение на товарных рынках, в акционерные общества, холдинги и т. п., тогда как деятельность институционально неоформленных картелей не регулируется и не исследуется; г) ценовом регулировании (выявлении монопольных цен, установление пределов изменения цен и др.), а не создании экономических и правовых условий для ликвидации самих возможностей злоупотребления монопольным положением хозяйствующих субъектов.

2. Установлено, что в нормативных документах, содержащих порядок предотвращения, ограничения и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах отсутствует описание ряда значимых аспектов ценового сговора товаропроизводителей, таких как его формы, принципы, методы осуществления, последствия для функционирования отрасли и национальной экономики, факторы, способствующие возникновению и устойчивости, экономические и юридические критерии отнесения сговора к явному и молчаливому, а также формализация действий по его выявлению – методики количественной оценки, базирующиеся на результатах экономического анализа.

3. Определены направления совершенствования методической базы антимонопольного законодательства, заключающиеся:

а) в расширении существующего понятия ценового сговора, состоящего в его рассмотрении как договоренности товаропроизводителей на олигополистическом 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. Отличия предлагаемых нами 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 оказываться 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 дает возможность разработать методическую базу определения возникновения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей на олигополистических рынках, учитывающую специфику всех форм его выражения, а также количественно оценить необходимость (целесообразность) антимонопольного регулирования указанных рынков;

б) в необходимости широкого использования результатов экономического анализа при доказательстве ценового сговора товаропроизводителей, заключающихся:

– в оценке рыночной власти, которую производители (возможно) получили в результате ценового сговора посредством расчета индекса Лернера, что позволит избежать необходимости применения косвенных методов оценки (степени концентрации) при определении уровня монополизации рынка;

– в определении факта наличия ценового сговора на основе анализа не уровня цен, а синхронности их изменения товаропроизводителями во времени путем: а) определения совпадения дат принятия ценовых решений на основе коэффициента конкордации Кендалла; б) оценки равенства частот изменения цен на основе критерия хи-квадрат; в) установления ценового лидерства на рынке на основе анализа последовательностей дат принятия ценовых решений, 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 оценке условий, определяющих вероятность возникновения и существования ценового сговора, установлении факторов, способствующих его устойчивости во времени путем введения понятия «дисконтирующий множитель», величина которого указывает на вероятность существования сговора и определяется факторами, оказывающими влияние на его жизнеспособность [6]. Это позволит антимонопольным органам определять предрасположенность товарных рынков к возникновению согласованных действий о ценах, устанавливать факты ценового сговора, определять уровень возникающей при этом монополизации рынка, разрабатывать меры, направленные на развитие конкуренции и пресечение антиконкурентных действий производителей.

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. Экономические основы антимонопольной политики: российская практика в контексте мирового опыта / С. Б. Авдашева [и др.] // *Экон. журн. Высш. шк. экономики*. – 2007. – Т. 11, № 2. – С. 234–270.

3. 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.
4. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
5. Верещагин, А. А. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов в условиях олигополистической структуры рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А. А. Верещагин ; ГОУ ВПО «Ярослав. гос. ун-т им. П. Г. Демидова». – Ярославль, 2010. – 27 с.
6. 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. 194–215.
7. Кабраль, Луис М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / М. Б. Луис Кабраль ; пер. с англ. А. Д. Шведа. – Минск : Новое знание, 2003. – 356 с.
8. Кинев, А. Ю. Классификация антиконкурентных соглашений в антимонопольном законодательстве Российской Федерации / А. Ю. Кинев // Современ. конкуренция. – 2011. – № 1. – С. 72–96.
9. Князева, И. В. Антимонопольная политика в России / И. В. Князева. – М. : Омега, 2011. – 505 с.
10. Кутилов, П. В. Механизм регулирования антимонопольной деятельности на олигополистических товарных рынках : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / П. В. Кутилов ; ОАО «Ин-т микроэкономики». – М., 2007. – 27 с.
11. 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.
12. Об утверждении Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах : Постановление Министерства предпринимательства и инвестиций Республики Беларусь, 28 апр. 2000 г., № 9 / Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?r=6&RN=W20003470>. – Дата доступа: 22.08.2011.
13. 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]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?r=6&RN=W20003471>. – Дата доступа: 22.08.2011.
14. 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.
15. 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.
16. Пивоварова, С. Г. Сговор в государственных закупках: подход к анализу / С. Г. Пивоварова // Вопр. гос. и муниципал. упр. – 2009. – № 3. – С. 35–43.
17. Управление антимонопольной и ценовой политики Минского горисполкома / Официальный интернет-портал Минского горисполкома [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://minsk.gov.by/ru/org/8639/attach/eb32e76>. – Дата доступа: 26.01.2012.

18. Усенко, Е. В. Соотношение понятий «соглашение» и «согласованные действия» в российском антимонопольном законодательстве / Е. В. Усенко // Закон. – 2008. – № 2. – С. 37–40.
19. 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.
20. Юсупова, Г. Ф. Проблемы противодействия ограничивающим конкуренцию соглашениям в российской антимонопольной политике / Г. Ф. Юсупова // Современная конкуренция. – 2009. – № 2 (14). – С. 31–43.
21. Baker, J. B. Empirical Methods of Identifying and Measuring Market Power / J. B. Baker, T. F. Bresnahan // Antitrust Law Journal. – 1992. – № 61. – P. 3–16.
22. Ellison, G. Theories of Cartel Stability and the Joint Executive Committee / G. Ellison // RAND Journal of Economics. – 1994. – № 25. – P. 37–57.
23. 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.
24. Kuhn, K. U. Fighting collusion by regulating communication between firms / K. U. Kuhn // Economic Policy. – 2001. – № 32. – P. 169–204.
25. Lanzillotti, R. F. The Great School Milk Conspiracies of the 1980's / R. F. Lanzillotti // Review of Industrial Organization. – 1996. – № 11. – P. 413–458.
26. Perloff, J. Estimating Market Power and Strategies / J. Perloff, S. Larry. – Cambridge : Cambridge University Press, 2007. – 354 p.
27. 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. – Issue 2. – P. 301–314.
28. 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.

Получено 20.02.2012 г.