

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338.532.4.025

И. В. Ивановская, Н. П. Драгун

ВЫЯВЛЕНИЕ ЦЕНОВОГО СГОВОРА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ БЕЛАРУСИ: ТЕОРИЯ НА ПРАКТИКЕ

UDC 338.532.4.025

I. V. Ivanovskaya, N. P. Dragun

THE DISCLOSURE OF THE PRICE COLLUSION OF MANUFACTURERS ON COMMODITY MARKETS OF BELARUS: THEORY AND PRACTICE

Аннотация

Представлена апробация действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси на примере отечественных рынков продукции деревообработки, призванная определить основные направления ее совершенствования в области выявления, пресечения и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей. Установлены причины недостаточной эффективности действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения соглашений и согласованных действий товаропроизводителей о ценах и представлены направления ее совершенствования.

Ключевые слова:

ценовой сговор, ценовые соглашения, согласованные действия о ценах, антимонопольное законодательство, рынки продукции деревообработки.

Abstract

The paper provides testing of the operating methodological base of the Belarus antimonopoly law exemplified by home markets of wood-processing products, which is presumed to determine the basic trends of its improvement with the purpose of revealing, restraining and preventing any price collusion of manufactureres. The causes of insufficient effectiveness of the current methodological base of the antimonopoly law of Belarus in disclosing and preventing manufacturers' agreements and concerted actions on pricing are established, and trends of its perfection are presented.

Key words:

price collusion, price agreements, concerted actions on prices, antimonopoly law, markets of wood-processing products.

Введение

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 ли-

берализацию ценообразования (Директива № 4 от 31.12.2010 г., Указ Президента Республики Беларусь № 72 от 25.02.2011 г., Постановление Министерства экономики № 46 от 31.03.2011 г.), не только не привело к снижению цен и повышению аллокативной эффективно-

© Ивановская И. В., Драгун Н. П., 2012

сти товарных рынков, но и вызвало невиданный ранее монопольный рост цен.

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. Поэтому существует обстоятельная необходимость исследования процессов установления цен в условиях олигополистической структуры большинства товарных рынков Беларуси и либерализации ценообразования.

Авторами установлено, что в сложившейся в Беларуси экономической ситуации достижение в период до 2015 г. целей социально-экономического развития страны, связанных со снижением инфляции до 9...11 % и повышением реальных доходов населения в 1,7...1,8 раза к уровню 2010 г., предусмотренное «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011...2015 гг.», возможно прежде всего путем ограничения и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий товаропроизводителей) о ценах.

Проведенный авторами анализ законодательных и нормативных документов, а также практики антимонопольного регулирования в Республике Беларусь позволил сделать вывод о том, что одной из основных причин недостаточной эффективности работы антимонопольных органов по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах субъектов хозяйствования на товарных рынках Беларуси при переходе от административного регулирования цен к рыночному ценообразованию является недостаточная формализация процесса выявления и пресечения соглашений (согласованных действий) о ценах, заключающаяся в отсутствии целого ряда

необходимых процедур и методик (определения оснований для инициирования процедуры доказательства ценового сговора товаропроизводителей; оценки последствий ценового сговора для рынка, 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.).

Целью работы авторов являлась апробация действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси для определения основных направлений ее совершенствования в области выявления, пресечения и предотвращения горизонтального ценового сговора товаропроизводителей.

Основная часть

Согласно положениям антимонопольного законодательства Республики Беларусь антиконкурентное ценообразование является следствием либо злоупотребления доминирующим положением субъектов хозяйствования на товарных рынках, имеющих право установления свободных цен, либо ценового соглашения нескольких хозяйствующих субъектов. Методика выявления ценовых соглашений (согласованных действий) хозяйствующих субъектов содержится в «Инструкции по выявлению и пресечению антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах» [1]. Она апробирована авторами на примере рынков продукции деревообработки Беларуси. Апробация, согласно методике, включает в себя следующие этапы.

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

– определении географического рынка – территории, на которой осуществляют деятельность (возможно)

участвующие в соглашении хозяйствующие субъекты. В работе 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 сговора [2];

– 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» [3] и включает следующие этапы:

а) определение рыночных долей субъектов хозяйствования на рассматриваемом товарном рынке (табл. 1).

Табл. 1. Показатели доминирующего положения анализируемых предприятий на исследуемых товарных рынках в период с 2008 по 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, %
	всего	в т. ч. крупнейшими хоз. субъектами		всего	в т. ч. хозяйствующим субъектом			
<i>Производители фанеры, тыс. м³</i>								
2008	161,0	133,38	14,4	91,6	40,9	65,3	31,59	4-х хоз. субъектов – 100
2009	151,0	115,41	10,2	127,3	51,4	16,4	20,35	
2010	156,9	120,30	17,3	137,9	55,6	36,3	46,40	
<i>Производители ДСП, тыс. м³</i>								
2008	443,0	234,30	212,44	212,88	110,96	442,56	27,87	4-х хоз. субъектов – 100
2009	308,0	165,82	201,04	145,95	103,75	363,09	17,09	
2010	300,0	165,76	275,68	146,89	105,19	428,79	14,13	
<i>Производители ДВП, тыс. м²</i>								
2008	58600	33439	17016	41176	29092	34440	12,62	2-х хоз. субъектов – 67
2009	36400	23381	11399	30799	20341	17000	17,88	
2010	39800	27551	14768	37037	24796	17531	15,72	
Примечания 1 Доля хозяйствующих субъектов для рынка фанеры рассчитана по крупнейшим производителям – ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Мостовдрев», ОАО «ФандОК», ОАО «Гомельдрев»; ДСП – ЗАО «Пинскдрев», ОАО «Речищадрев», ОАО «Витебскдрев», ОАО «Ивацевичдрев»; ДВП – 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 [4, 5]								

Данные, представленные в табл. 1, позволяют сделать вывод о том, что в период с 2008 по 2010 гг. исследуемые предприятия были ориентированы на экспорт производимой продукции (что обусловлено превышением объемов производства над емкостью внутренне-

го рынка, а также необходимостью удовлетворения потребности страны в иностранной валюте) и формально не занимали доминирующего положения на рассматриваемых товарных рынках. Это, согласно действующему в Беларуси законодательству, исключает воз-

возникновения антиконкурентного поведения в процессе формирования отпускных цен.

В то же время рассматриваемые рынки в период с 2006 по 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).

Табл. 2. Косвенные показатели доминирующего положения анализируемых предприятий на исследуемых товарных рынках в период с 2006 по 2010 гг.

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Производители фанеры</i>					
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
<i>Производители ДСП</i>					
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
<i>Производители ДВП</i>					
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 [5]					

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, высоко-

качественных ДВП, ориентированно-стружечных плит – ОСБ 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. Данные факты не позволяют отклонить гипотезу о наличии сговора товаропроизводителей на исследуемых товарных рынках, дающе-

го им возможность компенсировать низкую рентабельность экспорта продажами на внутреннем рынке по более высоким ценам;

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

В период с 2006 по 2010 гг. исследуемые деревообрабатывающие предприятия входили в состав концерна «Беллесбумпром» и устанавливали цены в соответствии с законодательством Республики Беларусь:

1) 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;

2) 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 про-

дукции, утверждаемыми концерном «Беллесбумпром». Затраты, включаемые в себестоимость продукции, рассчитывались по нормам, утверждаемым субъектом предпринимательской деятельности, если иное не было установлено законодательством;

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

– определении чувствительности спроса к изменению цены товара. Анализ чувствительности изменения спроса к изменению цены на рассматриваемых рынках продукции деревообработки авторами не проводился, поскольку, во-первых, в нормативных документах отсутствуют количественные показатели оценки указанного показателя, во-вторых, эластичность спроса, как установлено в результате проведенных исследований, не влияет на стимулы товаропроизводителей вступить в ценовой сговор [6].

2. Анализ особенностей товара, состоящий в:

– определении схожести условий производства товаров у различных производителей. Динамика издержек производства продукции и доля постоянных издержек в стоимости продукции исследуемых предприятий в период с 2006 по 2010 гг. представлены в табл. 3 и 4.

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 период с 2006 по 2010 гг. в среднем по от-

расли составляла от 24,0 до 29,0 %; до 33,0 %.
 ДСП – от 25,0 до 31,0 %, ДВП – от 11,0

Табл. 3. Динамика себестоимости продукции анализируемых предприятий в период с 2006 по 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»					

Табл. 4. Динамика доли постоянных издержек в стоимости продукции анализируемых предприятий в период с 2006 по 2010 гг.

Показатель	Производитель фанеры					Производитель ДСП					Производитель ДВП				
	Год					Год					Год				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
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»															

Результаты анализа условий производства позволяют утверждать, что, с одной стороны, их несхожесть для анализируемых деревообрабатывающих предприятий не способствует установлению единых цен и заключению ценовых соглашений; с другой, – невысокая доля постоянных издержек в стоимости товара 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;

– определении однородности продукции у разных поставщиков, видов ее потребления и наличия взаимозаменяемых товаров. Продукция (фанера, ДСП и ДВП) анализируемых производителей является слабодифференцированной. 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 коли-

чественных показателей оценки влияния на вероятность существования 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 – облегчена возможность согласования цен и прочих условий соглашения. В то же время, в случаях, когда товары взаимозаменяемы, ценовой сговор практически не имеет смысла;

– 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» [7] и включает в себя следующие этапы:

а) 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. 5...7).

Табл. 5. Динамика отпускных цен анализируемых предприятий в период с 2006 по 2010 гг.

В рублях

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<i>Производители фанеры</i>					
Среднее значение	596418	794647	929080	793697	1000430
Стандартное отклонение	53957,2	76360	34949	66276,8	34843
<i>Производители ДСП</i>					
Среднее значение	249106	299120	345417	345438	376104
Стандартное отклонение	14608,8	19845,04	22821,3	27580,1	28782,2
<i>Производители ДВП</i>					
Среднее значение	1341822	1765098	2136846	1826077	2132296
Стандартное отклонение	35116,2	187680,7	244093,6	189376	174278
Примечание – Расчеты авторов на основе данных концерна «Беллесбумпром»					

Табл. 6. Динамика рентабельности производства продукции анализируемых предприятий в период с 2006 по 2010 гг.

В процентах

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	Год					Год					Год				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
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»															

Табл. 7. Динамика показателей экономической и социальной эффективности деятельности анализируемых предприятий в период с 2006 по 2010 гг.

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	Год					Год					Год				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
<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»															

Данные, представленные в табл. 5 и 6, 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 могут указывать на

существование (возникновение) ценового сговора товаропроизводителей.

В результате анализа темпов роста объемов производства продукции, численности и средней заработной платы работников (см. табл. 7) анализируемых предприятий авторами установлено: 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; опережение темпов роста величины прибыли по отрасли над темпами роста прибыли в структуре цены проверяемых товаров; превышение в большинстве лет рассматриваемого периода темпов роста средней заработной платы работников анализируемых предприятий над среднеотраслевыми; отставание темпов рос-

та численности работников от средних по отрасли.

Таким образом, полученные в ходе анализа данных, подтверждающих признаки установления монопольно высоких цен, результаты не позволяют сделать однозначный вывод об отсутствии монополистической деятельности субъектов хозяйствования на исследуемых товарных рынках;

б) 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 с 2006 по 2010 гг. представлена в табл. 8.

Согласно данным табл. 8, в рассматриваемом периоде загрузка производственных мощностей анализируемых предприятий по выпуску фанеры, ДСП и ДВП сократилась на 22,0; 4,0 и 15,0 % соответственно. При этом запасы готовой продукции производителей фанеры увеличились в среднем на 20,0 %, ДСП – 13,0 %, ДВП – на 9,0 %. 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».

Табл. 8. Динамика показателей потенциальных возможностей анализируемых предприятий по производству монополизованного товара в период с 2006 по 2010 гг.

Показатель	Рынок фанеры					Рынок ДСП					Рынок ДВП				
	Год					Год					Год				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
<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»															

За 2007 г. на биржевых торгах было реализовано на экспорт 56,3 тыс. м³ фанеры на общую сумму 21,9 млн евро. В 2007 г. на мировом рынке произошел существенно возросли цены по большинству позиций фанеры клееной, что

нашло отражение на итогах биржевых торгов – увеличились 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 «Белорусская универсальная товарная биржа» 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 объема.

Таким образом, апробация методики выявления монопольных цен не позволяет сделать однозначный вывод о наличии либо отсутствии ценового сговора товаропроизводителей, в том числе и по той причине, что 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) апробирована быть не может по причине невозможности получения информации о значениях баз сравнения.

3. Установление способности кого-либо из участников соглашения в отдельности или всех вместе путем согласованных действий ограничивать конкуренцию. Исследование влияния ценового сговора на конкуренцию авторами не осуществлялось, во-первых, по причине отсутствия в нормативных документах количественных показателей оценки; во-вторых, в связи с тем, что в антимонопольном законодательстве це-

новые соглашения являются запрещенными «per se».

Заключение

Таким образом, проведенная авторами апробация 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 (согласованных действий) о ценах не дают возможности сделать однозначный вывод о наличии либо отсутствии ценового сговора товаропроизводителей.

2. Определены основные причины недостаточной эффективности действующей методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей, заключающиеся 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;

- трудоемкости (а часто и невозможности) сбора исходных данных (необходимость при выявлении монопольных цен сопоставлять цену исследуемого субъекта хозяйствования с ценой, которая сложилась бы на конкурентном рынке и т. п.);

- определении факта наличия ценового сговора на основе анализа уровня цен и их структуры (выявление монопольных цен, установление пределов их изменения и др.);

- отсутствии количественных показателей экономической неэф-

фактивности ценового сговора товаро-производителей для общества и государства;

– неполном перечне, а также в отсутствии количественных показателей оценки величины оговоренных в законодательстве факторов, позволяющих определить предрасположенность товарных рынков к возникновению ценового сговора.

3. Определены основные направления совершенствования методической базы антимонопольного законодательства Беларуси в области выявления и предупреждения ценового сговора товаропроизводителей, состоящие 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, например, расчета индекса Лернера [8];

– выявлении сговора на основе анализа не уровня отпускных цен субъектов хозяйствования, а динамики и синхронности их изменения во времени всеми участниками на исследуемом товарном рынке. Новизна предлагаемого подхода заключается в установлении синхронности изменения цен товаропроизводителями путем определения статистического совпадения дат принятия ими ценовых решений, оценки статистического равенства частот изменения цен, установления ценового лидерства на рынке;

– пресечении ценового сговора не по факту его наличия, а на основе количественного определения соотношения величины потерь общест-

венного 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 [9]. 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;

– 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 ставки дисконтирования как функций количества участников ценового соглашения, наименьшей доли рынка в отрасли, вероятности входа на рынок нового производителя, длительности периода ожидания согласования действий участников соглашения и частоты корректировки ими отпускных цен, вероятности появления в отрасли продуктовой инновации и обнаружения факта нарушения соглашения его участниками, отношения индексов Лернера для участников соглашения, коэффициента использования ими располагаемых производственных мощностей, коэффициента избыточности производственных мощностей в отрасли, ценового дифференциала между продукцией участников соглашения, темпа роста и величины колебаний спроса [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20003470&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 22.08.2011.
2. Tacit vs Explicit : почему производители выбирают явный сговор? / В. И. Тарасов [и др.] // Вестн. Белорус. гос. ун-та. Сер. 3. История. Экономика. Право. – 2012. – № 2. – С. 61–67.
3. 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]. – 2011. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=W20208695&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 22.08.2011.
4. Промышленность Республики Беларусь : стат. сб. – Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2011. – 273 с.
5. Таможенная статистика внешней торговли Республики Беларусь : бюл. за январь–декабрь 2010 г. – Минск: Гос. таможенный ком. Респ. Беларусь, 2011. – 235 с.
6. **Ивановская, И. В.** Специфика отрасли и ценовые соглашения (моделирование их вероятности и устойчивости) / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Общество и экономика. – 2011. – № 8–9. – С. 194–215.
7. 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/main.aspx?guid=3871&p0=20003471&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 22.08.2011.
8. **Ивановская, И. В.** Определение согласованности действий предприятий в процессе установления отпускных цен / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D. Экономические и юридические науки. – 2012. – № 6. – С. 7–16.
9. **Ивановская, И. В.** Возникновение и предупреждение ценовых соглашений товаропроизводителей на рынке / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Белорус. экон. журнал. – 2012. – №. 2. – С. 107–121.

Статья сдана в редакцию 1 октября 2012 года

Ирина Викторовна Ивановская, аспирант, Белорусский государственный экономический университет. Тел.: +375-445-45-91-45. E-mail: ivanovskayaiv@gmail.com.

Николай Петрович Драгун, канд. экон. наук, доц., Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого. Тел.: 8-0232-42-38-26. E-mail: DragunNP@gmail.com.

Irina Viktorovna Ivanovskaya, PhD student, Belarusian State University of Economics. Tel.: +375-445-45-91-45. E-mail: ivanovskayaiv@gmail.com.

Nikolai Petrovich Dragun, PhD (Economics), Associate Prof., P. O. Sukhoi Gomel State Technical University. Tel.: 8-0232-42-38-26. E-mail: DragunNP@gmail.com.