

Авдашева Светлана Борисовна avdash@hse.ru

*Национальный исследовательский университет Высшая школа
экономики*

Лекция 2. Горизонтальные соглашения: экономическая теория и законодательство

Лекция 2. Горизонтальные соглашения: экономическая теория и законодательство

- 1. Экономическая теория явного и молчаливого сговора**
- 2. Запреты на явный сговор**
- 3. Программа освобождения от ответственности**
- 4. Проблема незаконности молчаливого сговора**

1. Экономическая теория явного и молчаливого сговора

Горизонтальные соглашения

Как объяснить поддержание высокой цены продавцами

Парадокс Бертрана:

При независимом (одновременном) решении продавцов о ценах (в однопериодной игре) равновесием по Нэшу является комбинация стратегий «назначать цену, равную предельным издержкам»

Переход от однопериодной к многопериодной игре с конечным числом периодом не меняет равновесия по Нэшу

В бесконечно повторяющейся игре поддержание высокой цены объяснить можно

Рыночный спрос $P = 1 - Q$; $MC=0$ у обоих продавцов ($i, j, i \neq j$)

Равновесие по Нэшу может формироваться стратегией «руки, дрожащей на курске»

$$p_i^t = \begin{cases} \frac{1}{2} & \text{iff } p_j^{t-1} = \frac{1}{2} \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}$$

Проверяем, есть ли стимулы «отклоняться», если другой продавец придерживается этой стратегии.

Пусть δ - дисконтирующий множитель, $0 \leq \delta \leq 1$.

Выигрыш при следовании стратегии

$$\frac{1}{8} + \frac{1}{8}\delta + \frac{1}{8}\delta^2 + \dots = \frac{1}{8} \frac{1}{(1 - \delta)}$$

Горизонтальные соглашения

Сговор: механизмы поддержания

- При бесконечно повторяющемся взаимодействии высокая цена поддерживается в рамках независимого принятия решений (*народная теорема*), если дисконтирующий множитель достаточно высок

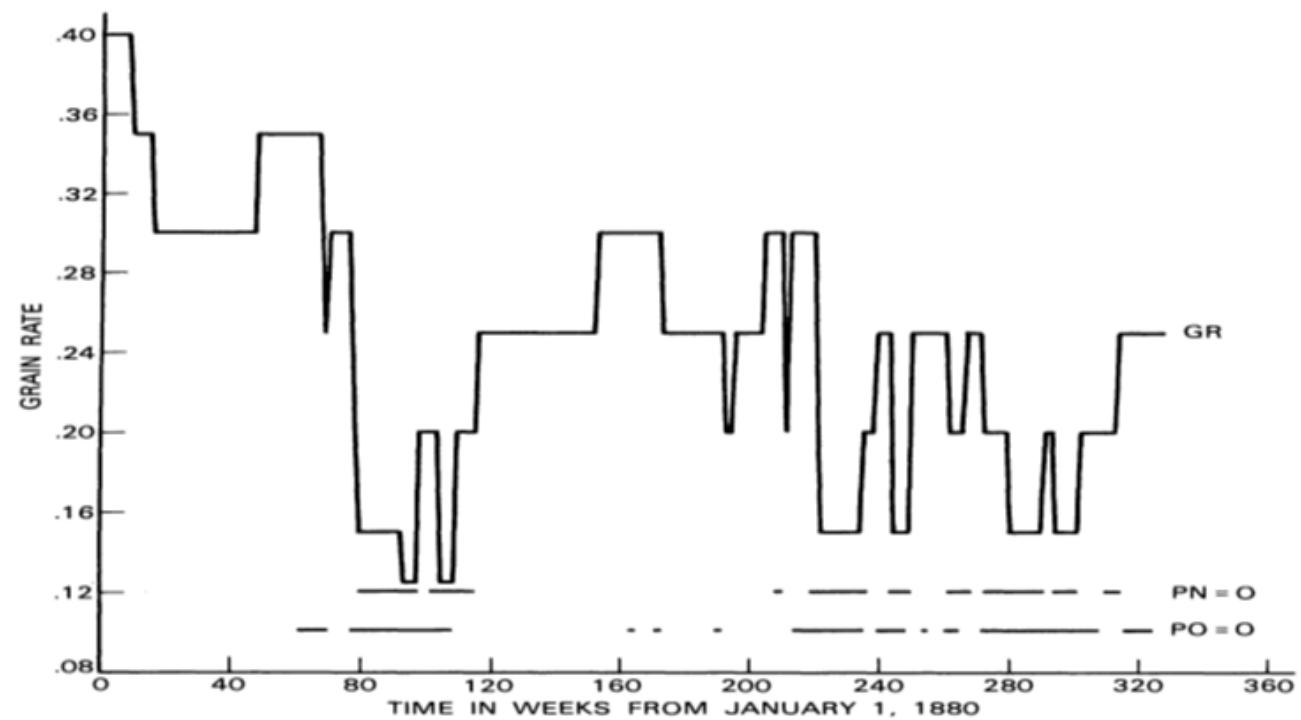
$$\frac{1}{8} \frac{1}{(1 - \delta)} \geq \frac{1}{4}$$

$$\delta \geq \frac{1}{2}$$

- Будем рассматривать дисконтирующий множитель как *характеристику достижимости (вероятности поддержания) картельного соглашения*
- Чем выше граничное значение дисконтирующего множителя, тем менее вероятно поддержание картельного соглашения
- Проблема наказания за отклонение от сговора

Ценовая война может быть механизмом поддержания дисциплины в сговоре(Joint Executive Committee, США, перевозки зерна,)

FIGURE 1
PLOT OF GR, PO, PN AS A FUNCTION OF TIME



Горизонтальные соглашения

Влияние структуры рынка на стимулы к поддержанию сговора

Как влияет на стимулы сохранения картеля количество участников рынка?
Пусть вместо двух мы имеем n идентичных продавцов

$$\frac{1}{4n} \frac{1}{(1 - \delta)} \geq \frac{1}{4}$$

$$\delta \geq 1 - \frac{1}{n}$$

Вероятность входа?

Пусть в каждом периоде с вероятностью μ , $0 \leq \mu \leq 1$ входит новый участник (и больше не уходит) и происходит конкуренция по Берtrandу

$$\frac{1}{8} \frac{1}{(1 - \delta(1 - \mu))} \geq \frac{1}{4}$$

$$\delta \geq \frac{1}{2(1 - \mu)}$$

Экономическая теория картеля и молчаливого сговора

Стимулы к поддержанию сговора тем выше, чем:

- Меньше продавцов на рынке
- Выше издержки входа на рынок
- Ниже роль инноваций на рынке

А также:

- Выше прозрачность рынка (всем известны цены)
- Издержки продавцов более идентичны
- Продавцы чаще пересматривают цены...

Однако зная о воздействии условий стратегического взаимодействия на стимулы к сговору, участники рынка могут сами предпринять усилия по облегчению поддержания сговора...

- Перекрестное владение
- Особые схемы ценообразования

Сговор: механизмы поддержания

- При бесконечно повторяющемся взаимодействии высокая цена поддерживается в рамках независимого принятия решений (*народная теорема*), если дисконтирующий множитель достаточно высок

$$\frac{1}{8} \frac{1}{(1 - \delta)} \geq \frac{1}{4}$$

$$\delta \geq \frac{1}{2}$$

- Будем рассматривать дисконтирующий множитель как *характеристику достижимости (вероятности поддержания) картельного соглашения*
- Чем выше граничное значение дисконтирующего множителя, тем менее вероятно поддержание картельного соглашения
- Проблема наказания за отклонение от сговора

Экономическая теория картеля и молчаливого сговора

Стимулы к поддержанию сговора тем выше, чем:

- Меньше продавцов на рынке
- Выше издержки входа на рынок
- Ниже роль инноваций на рынке

А также:

- Выше прозрачность рынка (всем известны цены)
- Издержки продавцов более идентичны
- Продавцы чаще пересматривают цены...

Однако зная о воздействии условий стратегического взаимодействия на стимулы к сговору, участники рынка могут сами предпринять усилия по облегчению поддержания сговора...

- Перекрестное владение
- Особые схемы ценообразования

Экономическая теория картеля и молчаливого сговора

- Часть акций каждой компании находится в α , $0 \leq \alpha \leq 1$ собственности другого продавца
- Прибыль распределяется пропорционально доле в капитале
- Прибыль каждой компании $\pi_i(1-\alpha)+\alpha\pi_j$, $i, j = 1, 2$; $i \neq j$
- В случае отклонения от стратегии trigger выигрыш $\frac{1}{4}(1 - \alpha)$
- Условие поддержания молчаливого сговора
$$\frac{1}{8(1-\delta)} \geq \frac{1}{4}(1-\alpha) \Leftrightarrow \delta \geq \delta^*(\alpha) = 1 - \frac{1}{2(1-\alpha)}$$
- Чем выше масштабы перекрестного владения, тем устойчивее молчаливый сговор

Экономическая теория картеля и молчаливого сговора

- Обмен информацией о схемах ценообразования, тарифных планах и т.д.
- Специальные контракты с покупателями
 - Системы «наибольшего благоприятствования покупателям»: продавец обещает покупателю назначать цену, соответствующую наилучшему предложению
 - (1) снизив цену, не получишь существенного роста прибыли;
 - (2) знаешь, как ведут себя другие конкуренты;
- Действия компаний как «частные объявления». Информация понятна только в контексте:
Mannesmann и T-Mobile (1999), аукцион за лицензию на использование радиочастотного спектра
10 лотов, английский аукцион, шаг аукциона 10%
Заявка: 20 за лоты 1-5, 18.1818 за лоты 6-10

2. Запреты на явный сговор

Горизонтальные соглашения

Запреты в антимонопольном законодательстве США: закон Шермана

■ Закон Шермана (1890):

- Ст.1: «Незаконны объединения... и тайные сговоры, ограничивающие торговлю между штатами»
- Применяется *per se* по отношению к соглашениям о ценах (price-fixing) и разделу рынка, а также сговору между участниками закупок
- По отношению к другим типам соглашений – может применяться rule of reason
- Уголовная ответственность: штраф до 100 млн.долл. , тюремное заключение на срок до 10 лет
- Фактически «типичная отсидка» около 500 дней
- Пострадавший имеет право взыскивать ущерб в трехкратном размере (закон Клейтона)

Европейский Союз: Договор о создании ЕС (Лиссабонский договор)

Статья 101: Горизонтальные и вертикальные соглашения

Запрещено

- (1) фиксирование (прямо или косвенно) цен;
- (2) ограничение или контроль производства, рынков, технического развития или инвестиций;
- (3) раздел рынков и источников предложения,
- (4) применение различных условий к подобным трансакциям, ставящих торговых партнеров в невыгодное положение по сравнению с другими,
- (5) навязывание условий, не относящихся к предмету договора (контракта)

Санкции: административные, штраф до 10% оборота, в формулу включена зависимость от срока длительности, от предмета соглашения, от поведения при расследовании

'Исключения'

Групповые исключения: заведомо законны при большей суммарной доле рынка (например, 25%)

- (1) соглашения об исследованиях и инновациях
- (2) соглашения о производстве (включая специализацию)
- (3) соглашения о централизованных закупках
- (4) соглашения о коммерциализации (включая, например, централизованный маркетинг и сертификацию)
- (5) соглашения о стандартах
- (6) соглашения об экологических нормах.

Отраслевые исключения:

Напр., сельское хозяйство

Закон «О защите конкуренции» (2006):

ст.11

Запрещаются соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные действия хозяйствующих субъектов на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- 1) установлению или поддержанию цен (тарифов)...;
- 2) повышению, снижению или поддержанию цен на торгах;
- 3) разделу товарного рынка...
- 4) необоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками)...
- 5) навязыванию контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора...;
- 6) необоснованному установлению различных цен (тарифов) на один и тот же товар;
- 7) сокращению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос,
- 8) созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам...

Санкции за участие в картельном соглашении

- Действуют сравнительно недавно, с 2007 года
- До 2007 года фиксированная сумма штрафов, кратных МРОТ (максимально – 500 тыс. руб.)
- Административные штрафы до 15% годового оборота на рынке, где заключено соглашение (правда, не более 4% от оборота компании и 3% от оборота специализированной компании)
- Уголовная ответственность: до 7 лет тюремного заключения, дисквалификация, возмещение ущерба
- Очевидно, следуя принципу Беккера, новая система штрафов должна повысить сдерживание

Полномочия ФАС по сбору улик

- Нет полномочий на самостоятельное осуществление оперативно-розыскных действий
- В отличие от большинства антимонопольных органов в мире
- Ограничивает возможность борьбы с картелями
- Даже если санкции сравнительно высоки, вероятность их применения невысока (поскольку вероятность раскрытия невысока)
- Оперативно-розыскные действия может осуществлять только МВД по представлению ФАС
- 2010-2011 годы – первые примеры совместных действий

Возможность применения «взвешенного подхода» к горизонтальным соглашениям

- Ст.11, ч.4 Хозяйствующий субъект вправе представить доказательства того, что заключенные им соглашения или осуществляемые им согласованные действия... могут быть признаны допустимыми
- Ст.13, ч.1. Соглашения и согласованные действия... могут быть признаны допустимыми, если
 - Не создается возможность для отдельных лиц устраниć конкуренцию
 - Не налагаются на их участников или третьих лиц ограничения, не соответствующие целям... соглашения, а также если результатом является или может являться(!)
 - 1) совершенствование производства, реализации товаров или стимулирование технического, экономического прогресса либо повышение конкурентоспособности товаров российского производства на мировом товарном рынке
 - 2) получение покупателями преимуществ (выгод), соразмерных преимуществам (выгодам), полученным хозяйствующими субъектами... в результате таких соглашений

Нотификация соглашений (ст.35)

Хозяйствующие субъекты, имеющие намерение достичь соглашение, которое может быть признано допустимым... вправе обратиться в антимонопольный орган с заявлением о проверке соответствия проекта соглашения в письменной форме требованиям антимонопольного законодательства

Решение в течение тридцати дней

Антимонопольный орган может выдать предписание, нацеленное на сохранение конкуренции