

DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-28-52

Сравнительный анализ понятий «рыночная власть» и «переговорная сила» в контексте антимонопольного регулирования

С. В. Спектор^{1,2*}, Е. А. Назарова³, Р. А. Ахтемзянов³

¹Научная лаборатория «Центр развития потребительского рынка» МГУ имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия

²Институт прикладных экономических исследований РАНХиГС, Москва, Россия

³Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия

*spektorsv@my.msu.ru

Аннотация. Статья посвящена разграничению понятий рыночной власти и переговорной силы, что остается актуальным в условиях современного антимонопольного регулирования. В работе описаны существующие на данный момент подходы к пониманию этих явлений. Предпринята попытка включить в теоретическую модель не только рыночную власть, но и переговорную силу. Анализируются реальные ситуации, в которых правильное понимание рыночной власти и переговорной силы было крайне важно для принятия решения о необходимости применения мер антимонопольного регулирования. На сегодняшний день антимонопольное регулирование сконцентрировано на рассмотрении только рыночной власти, однако при определении оправданности применения тех или иных воздействий нужно учитывать, что проявления рыночной власти могут быть схожи с эффектами от асимметрии в распределении переговорной силы, а также четко разграничивать эти явления. Отмечается, что для каждого случая требуется индивидуальный подход к оценке влияния на общественное благосостояние как самих явлений, так и применяемых регулирующих воздействий. Выводы, полученные в статье, могут быть полезны для более детального анализа рынка в случае антимонопольных разбирательств, снижения вероятности допущения ошибок первого и второго рода в антимонопольном регулировании.

Ключевые слова: рыночная власть, переговорная сила, антимонопольная политика, конкуренция, двусторонняя монополия, экспериментальная экономика

Для цитирования: Спектор С. В., Назарова Е. А., Ахтемзянов Р. А. Сравнительный анализ понятий «рыночная власть» и «переговорная сила» в контексте антимонопольного регулирования // Современная конкуренция. 2025. Т. 19. №2. С. 28–52. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-28-52

Comparative Analysis of the Concepts of “Market Power” and “Bargaining Power” in the Context of Antitrust Regulation

S. Spektor^{1,2*}, E. Nazarova³, R. Akhtemzyanov³

¹Scientific Laboratory “Consumer Market Development Center” of the Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

²Institute of Applied Economic Research of the RANEPA, Moscow, Russia

³Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

*spektorsv@my.msu.ru

Abstract. The article aims to distinguish the concepts of market power and bargaining power, which remains relevant in the conditions of modern antitrust regulation. The paper describes the current approaches to understanding these phenomena. An attempt is made to include not only market power but also bargaining power into the theoretical model. It analyzes real situations in which a correct understanding of market power and bargaining power was crucial for deciding on the need to apply antitrust regulation measures. To date, antitrust regulation has been focusing on the consideration of market power only, but when determining the justification for the application of certain effects, it is necessary to take into account that the manifestations of market power may be similar to the effects of asymmetry in the distribution of bargaining power, as well as to clearly distinguish between these phenomena. It is noted that each case requires an individual approach to assessing the impact on public welfare of both the phenomena themselves and the applied regulatory impacts. Results of this article may be useful for a more detailed analysis of the market in case of antitrust proceedings, reducing the probability of making type I and II errors in antitrust regulation.

Keywords: market power, bargaining power, antitrust policy, competition, bilateral monopoly, experimental economics

For citation: Spektor S., Nazarova E., Akhtemzyanov R. Comparative Analysis of the Concepts of “Market Power” and “Bargaining Power” in the Context of Antitrust Regulation. *Sovremennaya konkurentsia*—Journal of Modern Competition, 2025, vol.19, no.2, pp.28-52 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-28-52

Введение

Разделение терминов рыночной власти и переговорной силы всё еще недостаточно хорошо освещено в литературе. Существование различных трактовок этих терминов приводит к неясности при проведении антимонопольной политики. Кроме этого, усложняет ситуацию существование двусторонней монополии с различными стратегиями поведения участников.

В данной работе описываются основные подходы к разграничению понятий перего-

ворной силы и рыночной власти. Поскольку невозможно оценить переговорную силу в абсолютном выражении, в данной статье речь будет идти об асимметрии ее распределения между участниками взаимодействия. Кроме того, приводятся примеры контролируемых экспериментов и реальных ситуаций, демонстрирующих различия между рыночной властью и переговорной силой. Новизна данной работы заключается в формулировании модели для оценки уровня злоупотребления монополистом своей рыночной властью

в зависимости от наличия переговорных преимуществ, а также в рассмотрении различий между рыночной властью и переговорной силой на примерах реальных рыночных взаимодействий и эксперимента.

Цель работы заключается в рассмотрении последствий применения рыночной власти и переговорной силы при различных вариантах их распределения между экономическими агентами с учетом действий антимонопольного регулятора.

Задачи данной работы:

1. На основе теоретического обзора проанализировать понятия «рыночная власть» и «переговорная сила», выделить их основные различия.
2. Сформулировать модель для оценки действий экономических агентов с учетом наличия или отсутствия переговорных преимуществ у продавца-монополиста, а также возможных действий регулятора.
3. Изучить варианты перехода к рыночному равновесию при асимметричном распределении переговорной силы.
4. Проанализировать практические примеры с точки зрения наличия рыночной власти и переговорного преимущества, оценить эффекты от действий ФАС в этих ситуациях.

Несмотря на то что в некоторых ситуациях переговорная сила и рыночная власть действительно схожи между собой, имеют подобные координационные и распределительные эффекты, есть примеры, когда одно может существовать без другого (рыночная власть без переговорной силы или переговорная сила без рыночной власти).

Рыночная власть и переговорная сила: определения, источники, различия

В экономической теории нет единого подхода к определению рыночной власти и переговорной силы. Разные исследователи по-разному трактуют эти понятия. Так,

можно выделить 6 определений рыночной власти.

Определение Гэлбрейта [1]: *способность навязывать свои цели другим*. Данное определение более сосредоточено на конечной цели применения рыночной власти, но не раскрывает, каким именно образом условия, выгодные контрагенту, обладающему рыночной властью, могут быть распространены на других участников рынка.

Определение Дэвиса [2]: *способность фирмы повышать цены на свою продукцию выше конкурентного уровня*. Определение Ландеса и Познера [3]: *способность фирмы (или группы фирм, действующих совместно) поднимать цену выше уровня конкуренции, не теряя в продажах столько, что повышение цены становится невыгодным и должно быть отменено*. Указанные определения содержат уже более конкретизированное описание проявления рыночной власти, однако в них не учитывается возможность максимизации прибыли посредством изменения уровня качества товаров, а также случай наличия рыночной власти на стороне покупателя.

Определение Тироля [4]: *способность фирм поднять цену существенно выше себестоимости или предложить низкое качество*. Это определение охватывает варианты проявления рыночной власти шире в сравнении с приведенными выше определениями, но в нем также не рассмотрена ситуация, когда рыночной властью обладает покупатель.

Определение Мэнкью [5]: *способность одного человека (или небольшой группы) неправоммерно влиять на рыночные цены*. Определение Пиндика и Рубинфельда [6]: *способность продавца или покупателя влиять на цену товара*. В приведенных определениях, в сравнении с определением Тироля, напротив, учитывается сторона спроса, но не упоминается возможность сторон влиять на качество товаров.

Кроме того, при рассмотрении рыночной власти нельзя не упомянуть индекс Лернера

($L = (P - MC) / P$, где P – цена, MC – предельные издержки), который в экономической литературе довольно часто используется как показатель рыночной власти.

Таким образом, по итогам проведенного анализа за основу для формирования рабочего определения рыночной власти можно взять определение Пиндика и Рубинфельда [6], так как оно затрагивает как сторону спроса, так и предложения, и дополнить его определением Тироля, поскольку оно наиболее полно характеризует варианты проявления рыночной власти. Исходя из задачи потребителя и производителя о максимизации своей полезности и прибыли, а также других определений, можно сформулировать рабочее определение рыночной власти: **способность продавца поднять цену товара или снизить его качество, а также способность покупателя понизить рыночную цену товара или поднять его качество.**

Понятие переговорной силы в экономической литературе также не определено однозначно. На данный момент в существующей литературе присутствует несколько подходов к пониманию этого явления и поиску основных аспектов, отличающих его от рыночной власти.

Вагнер [7] дает следующее определение переговорной силе: *возможность получения не только более выгодных условий торговли, но и значительных политических уступок.* Данный подход учитывает дополнительные преимущества, которые может получить экономический агент в случае наличия переговорных преимуществ, однако он не раскрывает различия в источниках этих преимуществ.

В работе Льюиса и Пфлама [8] *переговорная сила определяется возможностью извлечения большей доли излишка, полученного за счет заключения контрактов.* В данном определении описывается результат, к которому может привести асимметричное распределение переговорной силы, но, так же как и в определении Вагнера,

не упоминаются ее источники. Кроме того, подход к определению переговорной силы, основанный только на изучении эффектов, оказываемых асимметричным ее распределением, не дает возможности отличить рыночную власть от переговорной силы.

Как видно из приведенных вариантов определений рыночной власти и переговорной силы, их довольно сложно разграничить, так как проявления рыночной власти по воздействию на результаты обменов очень похожи на эффекты от асимметрии в распределении переговорных преимуществ. В связи с этим следует более подробно рассмотреть способы разграничения этих двух явлений.

В публикации ОЭСР [9] основным подходом при разграничении переговорной силы и рыночной власти является анализ результатов действий участников рынка. На примере разграничения монопсонной власти и преимуществ в переговорной силе на стороне покупателя приводятся результаты для указанных ситуаций: утверждается, что монопсонная власть приводит к снижению цены ниже конкурентного уровня, в то время как переговорная сила может компенсировать монопольную власть продавца, в результате чего цена приблизится к конкурентному уровню.

В качестве источников рыночной власти исследователи выделяют множество факторов. Во-первых, следует отметить высокие издержки переключения [10] вследствие особенностей товара. Действительно, если у покупателя высокие издержки переключения на другого продавца, то укрепившийся на рынке продавец может значительно увеличивать цены без опасения потери покупателя. Стоит отметить, что даже при низких долях рынка производителя на некоторых рынках могут быть высокие издержки переключения и высокая рыночная власть, например на рынке лекарств [11]. И наоборот, если продавец имеет высокие издержки переключения,

покупатель может требовать снижения цены. Примером рыночной власти покупателя может быть рынок труб большого диаметра, на котором фактически есть один покупатель (доли других покупателей крайне малы) и большое число продавцов.

Во-вторых, источниками рыночной власти могут являться структурные факторы, под которыми следует понимать множество разных показателей, таких как [12]:

1. Высокая доля рынка. Из высокой доли рынка следуют высокие издержки переключения, лидерство в цене и объемах. Всё это позволяет фирме назначать более высокие цены на свою продукцию без особого риска потери покупателей. Стоит отметить, что высокая доля рынка может быть следствием не агрессивной стратегии, а высокой эффективности фирмы [2].
2. Диверсификация товаров. Под диверсификацией в более узком плане следует понимать производство фирмой нескольких товаров, а в более широком – производство фирмой товаров на разных рынках. Диверсификация снижает зависимость фирмы от какого-либо одного товара и увеличивает широту выбора стратегии на одном конкретном рынке. Для конгломерата, производящего товары на разных рынках, это особенно актуально, он может участвовать в борьбе за рынки сбыта в одной отрасли, не затрагивая источники большей части своего дохода. Кроме того, диверсификация может являться источником рыночной власти, так как она дает возможность быстрой перестройки производства с одного вида продукции на другой, что может способствовать завоеванию большей доли рынка.
3. Географические границы рынка. Аналогично с диверсификацией фирма может участвовать в борьбе за рынки сбыта на одной территории, не подвергая риску свои активы на других рынках.

При этом деятельность фирмы в различных регионах позволяет производителю гибко перераспределять производство между различными регионами продаж, что также способствует увеличению доли на рынке [13].

4. Вертикальная интеграция. Вертикально интегрированная фирма может быть более эффективной и иметь более низкие транзакционные издержки, что дает большее пространство для разных, в том числе более рискованных, стратегий.
5. Большие по сравнению с конкурентами финансовые ресурсы. Это создает большее пространство для действий. Фирмы, обладающие большими финансовыми ресурсами, могут принять на себя больше риска, вкладывать больше в инновации. Всё это является серьезным конкурентным преимуществом, позволяет достигнуть других вышеупомянутых показателей.

Основные источники переговорной силы подробно описаны в статье [10]:

1. Структурные. Данные источники представлены рыночными долями, которые в то же время являются и источниками рыночной власти. При этом также учитывается соотношение излишков, определяемое свойствами спроса и предложения на рассматриваемом рынке.
2. Институциональные. Представляют собой внешние правила, регламентирующие действия агентов на рынке: возможность участников выдвигать предложения, преимущество первого хода для определенной группы участников, обязанность одной стороны принимать предложения другой стороны и др.
3. Стратегические. Предполагают выбор участниками обмена стратегий поведения при определенных внешних правилах.

Также в [10], исходя из источников переговорной силы, приведены варианты ее

понимания в широком (включающем рыночную власть и переговорную силу, складывающуюся из распределения излишков) и узком (только как следствие правил – внешних по отношению к участникам обменов и индивидуальных) смысле. В дальнейшем в данной работе используется понимание переговорной силы в узком смысле согласно Шаститко, Павловой [10].

На основе подхода Князевой и Заикина [14] можно выделить следующие различия между рыночной властью и переговорной силой:

1. Рыночная власть предполагает возможность воздействовать на условия сделки в одностороннем порядке, в то время как переговорная сила определяет возможность влиять на результат двусторонних переговоров.
2. Перевес в переговорной силе может существовать вне структурных преимуществ (например, если источником переговорной силы являются институциональные или стратегические преимущества), в то время как для рыночной власти характерны именно структурные источники.
3. Переговорная сила сторон зависит от различных условий, в которых они находятся, в то время как рыночная власть объясняется только различием в рыночных долях контрагентов и не зависит от других условий.

Дополнительно можно выделить следующее различие между рыночной властью и переговорной силой: рыночная власть

влияет на границы области торга за счет таких факторов, как издержки переключения или экономия на масштабе, в то время как переговорная сила сторон скорее определяет положение цены внутри этой области. Следует отметить, что переговорная сила проявляется не только через установление цены, но и через неценовые условия контракта, такие как срок платежа, отсрочки, вертикальные ограничения и т. д. В настоящем исследовании рассматривается в первую очередь связь между переговорной силой и ценой.

В зависимости от наличия у игрока рыночной власти и переговорной силы можно выделить разные случаи (табл. 1).

Для анализа разных соотношений рыночной власти и переговорной силы, а также последствий применения рыночной власти и переговорной силы можно рассмотреть модель, похожую на модель уклонения от налогов (например, описанную в работе [15]). Аналогично выбору, какую часть дохода скрывать от налогового регулятора, в предлагаемой модели монополист выбирает, какую часть своей рыночной власти применять. Рассмотрим монополиста, обладающего полной рыночной властью. Его прибыль определяется формулой $\pi = a + f(M)$, где a – прибыль, не связанная со злоупотреблением рыночной властью; $f(M)$ – прибыль от злоупотребления рыночной властью, которая заключается в повышении соотношения «цена/качество» через рост цены или снижение качества товара. $0 \leq M \leq 1$ – доля рыночной власти, используемой монополистом.

Таблица 1. Классификация ситуаций по соотношению рыночной власти и переговорной силы

Table 1. Classification of situations by the relation between market power and bargaining power

	Рыночная власть есть	Рыночной власти нет
Преимущество в переговорной силе есть	Монополия с переговорной силой	«Серый кардинал»
Преимущества в переговорной силе нет	«Скованный монополист»	Конкуренция (совершенная или монополистическая) без переговорных преимуществ

$f'(M) > 0$, то есть монополист получает больше прибыли, если использует больше рыночной власти. Для упрощения вычислений положим $f(M)$ линейной: $\pi = a + qt$.

На рынке есть потребитель, функция полезности которого описывается формулой $U(M) = b - \varphi(M)$, где b – полезность от потребления; $\varphi(M)$ – негативные эффекты от рыночной власти. $\varphi'(M) > 0$, $\varphi''(M) > 0$, то есть потребитель теряет больше с ростом применения рыночной власти.

Злоупотребление рыночной властью сопряжено с сокращением полезности потребителя, поэтому при заключении контракта за несоблюдение условий прописана компенсация ущерба в виде излишка прибыли $f(M)$, а также фиксированной величины F . В связи с тем, что оценка злоупотребления рыночной властью затруднительна, монополист будет вынужден выплачивать компенсацию с тем большей вероятностью, чем больше на рынке применяется рыночная власть. Тем не менее в зависимости от переговорной силы эта вероятность может принимать разные значения. Функция вероятности поимки

монополиста: $P(\theta, M) = k + g(\theta, M)$, где k – вероятность ошибки первого рода (неверного обвинения в злоупотреблении рыночной властью); θ – переговорная сила монополиста. $g_M'(\theta, M) > 0$, то есть вероятность растет с применением монополистом рыночной власти. Общая компенсация описывается функцией $L = P(\theta, M) \times (f(M) + F)$.

Вид функции вероятности зависит от переговорной силы (рис. 1). Переговорная сила в данной модели задается следующим образом: пусть θ_H – высокая переговорная сила, а θ_L – низкая, тогда:

1. $g_M''(\theta_H, M) < 0$. Из-за высокой переговорной силы монополиста у потребителя мало инструментов воздействия, а также у монополиста есть больше возможностей скрывать применение рыночной власти через переговоры с потребителем, производителями из смежных областей и контрагентами.
2. $g_M''(\theta_L, M) > 0$. При низкой переговорной силе потребителю проще воздействовать на монополиста и обнаруживать злоупотребление рыночной властью.

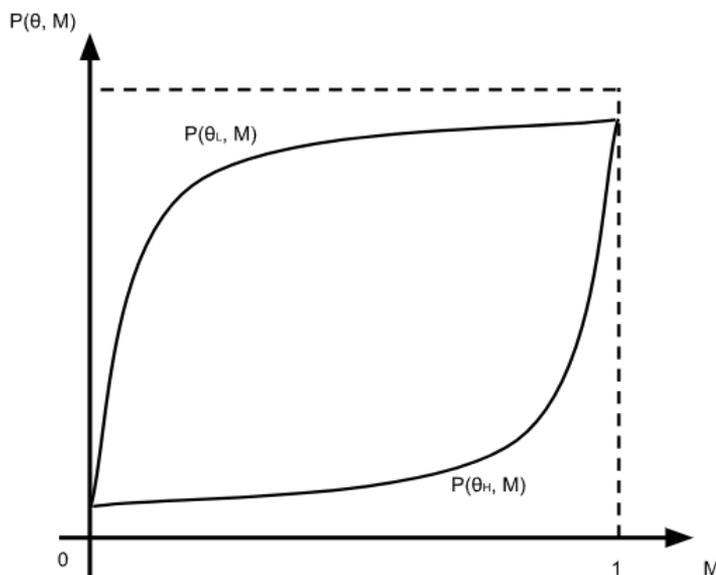


Рис. 1. Вероятности выявления нарушений контракта

Fig. 1. Probabilities of detecting contract violations

Следует отметить, что существует возможность допустить ошибку второго рода – не обнаружить злоупотребление рыночной властью, если оно в действительности есть, а также возможность допустить ошибку первого рода – обнаружить злоупотребление рыночной властью там, где его не было.

Монополист максимизирует функцию с априорно заданной переговорной силой (рис. 2):

$$\text{Pr}(\theta, M) = a + f(M) - P(\theta, M) \times (f(M) + F).$$

Как показывает анализ модели (рис. 3), если у монополиста нет переговорной силы, то ему выгодно не использовать преимущества от рыночной власти ($M = 0$). Однако в зависимости от параметров модели, предельной прибыли от рыночной власти, а также вероятности ошибки второго рода монополисту может оказаться выгоднее использовать рыночную власть полностью.

Что касается монополиста с переговорной силой, то существует оптимальный ненулевой уровень рыночной власти, который максимизирует его прибыль.

Общественное благосостояние в данной модели (см. рис. 4) описывается формулой:

$$\begin{aligned} SW &= \text{Pr}(\theta, M) + U(M) + P(\theta, M) \times L = \\ &= a + f(M) - P(\theta, M) \times L + b - \varphi(M) + P(\theta, M) \times L = \\ &= a + f(M) + b - \varphi(M). \end{aligned}$$

Если регулятор максимизирует общественное благосостояние как суммарные полезности монополиста и потребителя, то для достижения общественно оптимального состояния возможно введение дополнительного штрафа в пользу пострадавшей стороны. Если регулятор максимизирует потребительское благосостояние, то оптимальный уровень применения рыночной власти равен нулю, поэтому для достижения этого уровня возможно введение крайне высоких штрафов. Однако существует риск ошибки первого рода – ложного обвинения в злоупотреблении рыночной властью, – из-за чего ожидаемая прибыль монополиста от операций на рынке может быть отрицательной и оптимальной стратегией будет уход с рынка.

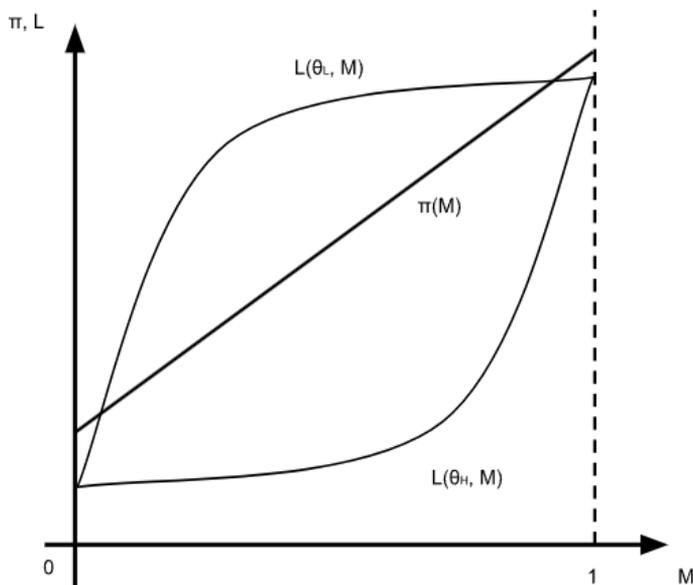


Рис. 2. Соотношение прибыли монополиста и неустойки за нарушение контракта

Fig. 2. The ratio of monopolist profit to penalty for breach of contract

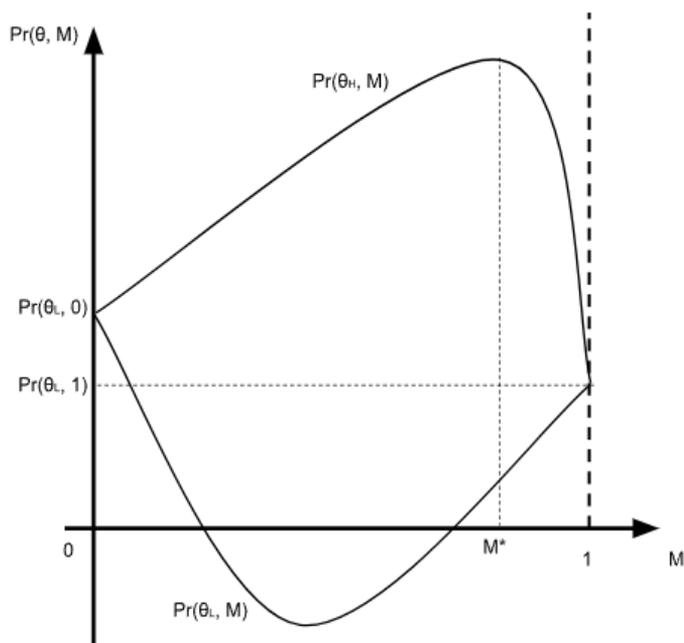


Рис. 3. Ожидаемая прибыль монополиста при разных соотношениях переговорной силы
 Fig. 3. Expected profit of a monopolist under different bargaining power ratios

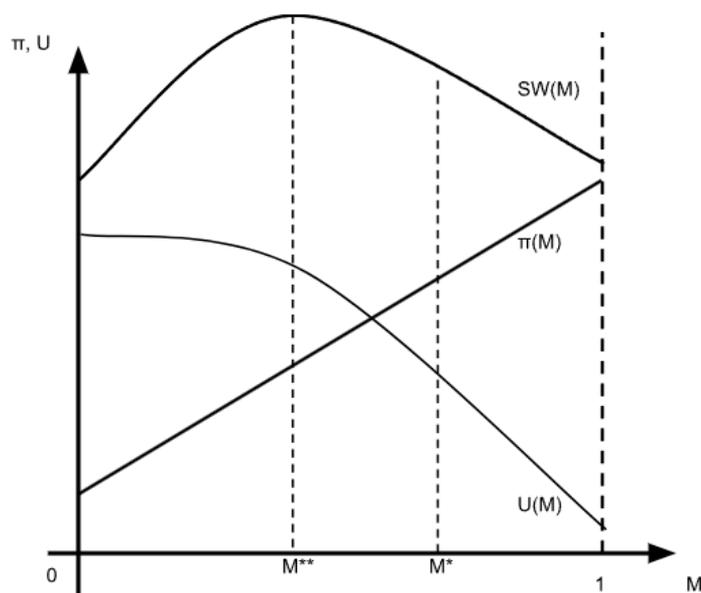


Рис. 4. Полезности участников и общественное благосостояние
 Fig. 4. Agents' utilities and social welfare

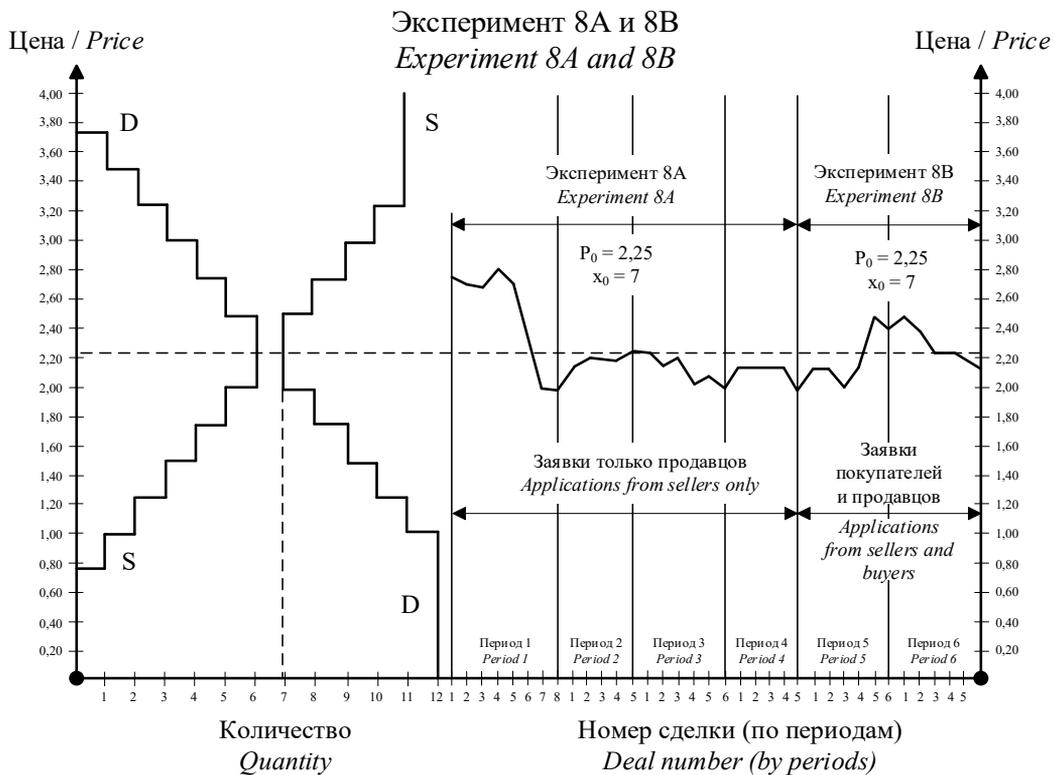
Экспериментальная экономика и распределительные эффекты при различных вариантах соотношения переговорных преимуществ

Одним из способов исследования влияния асимметричного распределения переговорной силой на рынок в динамике могут служить контролируемые экономические эксперименты. Рассмотрим пример эксперимента, описанный в книге Смита [16]. Группа участников эксперимента произвольно разбивалась на две подгруппы: покупателей и продавцов. Покупатели получали карточки со значениями максимальных цен, на которые могут согласиться представители данной группы. Продавцам были выданы карточки с минимальными ценами. Каж-

дый участник стремился максимизировать свой выигрыш, равный разнице между его резервной и реальной контрактной ценой.

В данном эксперименте не предполагается наличия рыночной власти ни у одной из сторон, но разное распределение переговорной силы на разных этапах эксперимента определяется правилами для каждого из этих этапов. Каждый участник может заключить не более одной сделки в течение одного периода торгов (рис. 5).

1. Этап 8А (первые 4 периода): право называть цену предоставлено только продавцам, покупатели могут либо согласиться, либо отказаться. Переговорное преимущество на стороне продавца, и оно обусловлено правилами игры (институциональный источник переговорной силы).



Источник: [16].

Рис. 5. Результаты эксперимента при разных правилах для этапов 8А и 8В

Fig. 5. Results of the experiment with different rules for stages 8A and 8B

Нетрудно заметить, что в первом периоде рыночные цены большую часть времени находятся значительно выше прогнозируемого равновесного уровня. К концу этого периода остались только покупатели с низкими ценами резервирования, и в результате конкуренции между продавцами цена снизилась до равновесного уровня и даже немного ниже. Таким образом, можно говорить о распределительных эффектах, возникающих в результате применения описанных правил и позволяющих получить продавцам большой выигрыш. В последующих периодах (со второго по четвертый) покупатели, учтя опыт первого периода, отказываются от покупок по высоким ценам.

2. Этап 8Б (последние 2 периода): право называть цену есть не только у продавцов, но и у покупателей. На данном этапе цены не намного отклоняются от предполагаемого равновесного уровня, соответственно, преимущества в переговорной силе нет ни у одной из сторон и перераспределения выигрышей не происходит.

При рассмотрении указанного эксперимента можно сделать вывод, что переговорные преимущества на стороне продавцов, состоящие в правилах заключения сделок, позволили им получить дополнительный выигрыш при динамическом переходе к ситуации равновесия, однако само равновесие не изменилось по сравнению с ситуацией отсутствия переговорных преимуществ у одной из сторон. Получение продавцами дополнительного выигрыша не может быть объяснено злоупотреблением рыночной властью, так как на рассматриваемом рынке присутствует множество продавцов и условия эксперимента исключают возможность сговора между ними. Таким образом, наблюдаемый эффект объясняется асимметричным распределением переговорной силы (институциональные преимущества на стороне продавцов).

Рыночная власть и переговорная сила в динамике

Как было продемонстрировано в описанном эксперименте, переговорная сила влияет на траекторию движения к равновесию. Наличие переговорного преимущества может позволить группе участников, обладающей им, забирать дополнительную долю выигрыша другой группы при переходе от старого равновесия к новому. Таким образом, наличие асимметрии в распределении переговорной силы становится заметным при рассмотрении исследуемого рынка в динамике (рис. 6).

Движение из точки А в точку Б может осуществляться по одной из следующих траекторий: по серой – в случае наличия переговорного преимущества на стороне продавца, по штрихпунктирной черной – в случае преимущества на стороне покупателя; по сплошной черной – в случае симметричного распределения переговорной силы. Соответственно, сторона, обладающая преимуществом, получает часть излишка другой стороны, равную площади между линией траектории и линией предположения.

Понятия рыночной власти и переговорной силы непосредственно связаны и с повторяющимися контрактами. Именно при анализе повторного взаимодействия можно обнаружить негативные последствия рыночной власти. Как уже упоминалось ранее, одним из источников рыночной власти являются высокие издержки переключения [10]. Поэтому в случае роста издержек переключения и рыночной власти и, как следствие, повышения цен или снижения качества сделки будет становиться менее выгодной потребителю. Несмотря на это, вероятность повторного взаимодействия с монополистом будет только расти, так как нежелание повторного взаимодействия будет компенсироваться ростом издержек переключения.

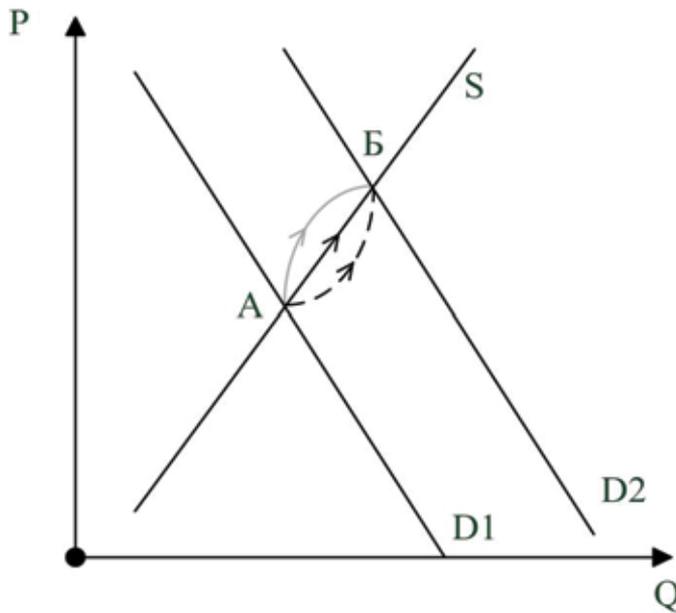


Рис. 6. Траектория движения к равновесию при разных соотношениях переговорной силы
 Fig. 6. Trajectory of movement to equilibrium under different ratios of bargaining power

Иллюстрацией такого накопления рыночной власти вместе с высокой переговорной силой может быть рынок инсулина в США [17]. В 1979 г. Федеральная торговая комиссия (ФТК) США завершила расследование, по итогам которого выявила, что доминирующая на рынке инсулина компания Eli Lilly (на тот момент занимающая более 85% рынка) злоупотребляет своим положением. Согласно расследованию ФТК, компания могла сохранять за собой значительную долю рынка за счет институциональных преимуществ: смогла заключить эксклюзивные лицензионные соглашения с фирмами, владеющими ключевыми производственными патентами, и по сути стала патентообладателем производства инсулина. Производитель монополизировал рынок, обеспечив, чтобы каждая скотобойня получала только одно предложение контракта на покупку желез, необходимых для производства инсулина. Это было сделано через контроль Eli Lilly брокеров и коллекторских компаний.

Данные действия позволили устранить конкуренцию, сдержать расходы и обеспечить большую прибыль от продажи инсулинозависимым диабетикам. Производитель обеспечивал соблюдение этого сговора путем стимулирования выхода коллекторских и брокерских фирм с рынка. Таким образом, компания создала высокие барьеры входа для конкурентов – производителей инсулина. Из-за высоких издержек переключения (инсулин жизненно необходим покупателям) покупатели не могли отказаться от покупки у Eli Lilly, тем самым повышая объемы продаж производителя. Наличие переговорных преимуществ, имеющих институциональный источник – владение ключевыми патентами, позволило компании наращивать свою долю на рынке и повышать цены на протяжении 27 лет до вмешательства Федеральной торговой комиссии, обязавшей Eli Lilly лицензировать производство инсулина другим компаниям. На сегодняшний день проблема роста цен на инсулин в США остается

крайне острой [18], однако на рынке наблюдается более активная конкуренция: помимо Eli Lilly, инсулин выпускают еще 4 крупных производителя.

Описанная ситуация в контексте эффектов от наличия переговорных преимуществ, наблюдаемых в динамике, во многом схожа с описанным выше механизмом присвоения одной группой агентов излишка другой при переходе к равновесному состоянию, так как полученные компанией в результате заключения эксклюзивных соглашений переговорные преимущества позволяли в течение долгого времени сохранять доминирование на рынке и навязывать потребителям невыгодные для них условия.

Прикладные следствия

Особую важность вопрос различий между переговорной силой и рыночной властью приобретает в контексте обсуждения мер по борьбе с негативными последствиями, возникающими вследствие изменения соотношения переговорной силы между сторонами рынка. Такие изменения могут быть не связаны с использованием доминирующего положения на рынке или с преднамеренными действиями, направленными на завышение цен, и потому для принятия решения о целесообразности применения регулирования, в том числе и монопольного, крайне важно правильно оценить сложившуюся ситуацию и определить причины, вызвавшие ее. Для иллюстрации такого рода примера рассмотрим дело ФАС о нарушении антимонопольного законодательства открытым акционерным обществом «ЭНЕРГОПРОМ – Новочеркасский электродный завод».

Изменение переговорной силы на рынке графитированных электродов в 2017 году

Причина: внешние изменения, не связанные с рыночной властью участников рынка, асимметричное распределение переговорной силы.

На рынке графитированных электродов в 2017 г. наблюдался дефицит и существенный рост цен [19]: за период с конца 2016 г. по второе полугодие 2017 г. цена выросла в 10 раз (с 2500 долл/т до 25 000 долл/т). До указанных событий рассматриваемый рынок можно было охарактеризовать как рынок покупателей – переговорная сила была на их стороне. В связи с этим покупатели не считали нужным формировать большое количество запасов рассматриваемого товара, и при внезапном возникновении значительного шока на рынке переговорные преимущества получил продавец, что сопровождалось ростом цен.

Согласно [20], доля группы «Энергопром» на мировом рынке графитированных электродов всех марок составляет менее 5%. Соответственно, существенных структурных источников переговорных преимуществ на стороне предложения нет, а значит, сложившаяся ситуация не связана с наличием рыночной власти.

Основными причинами стремительного роста цен стали [20, 21]:

1. Резкое снижение производства графитированных электродов в Китае в связи с изменением экологической политики.
2. Недостаточные запасы продукции у производителей и покупателей, а также достаточно длительный срок изготовления графитированных электродов (3 месяца).
3. Заметное повышение спроса на рынке стали и, как следствие, повышение спроса на рынке графитированных электродов, так как последние необходимы при производстве стали.
4. Рост спроса на ресурсы, необходимые для изготовления электродов (игольчатый кокс).
5. Отсутствие взаимозаменяемости между электродами различных марок, взаимозаменяемость между электродами разного диаметра с лагом не менее чем в 3 месяца.

Рассматриваемый случай можно классифицировать как ситуацию «серого кардинала» (см. табл. 1). Кроме того, данная ситуация наглядно иллюстрирует описанный выше механизм изменения условий контрактов в динамике при переходе к новому равновесному состоянию при наличии асимметрии в переговорной силе (краткосрочный рост цены до изменения покупателями и продавцами политики формирования запасов).

Таким образом, в рассматриваемой ситуации можно говорить о внешних источниках переговорных преимуществ продавца, таких как изменения на ниже- и вышестоящих рынках, а также политика формирования запасов покупателями.

Сложившаяся ситуация стала источником значительных отрицательных эффектов для покупателей графитированных электродов. Для производителей эффекты оказались положительные, так как был зафиксирован значительный рост цен без существенного снижения объема спроса. Для общественного благосостояния эффекты нельзя оценить однозначно.

Для борьбы с возникшими негативными эффектами могут быть рассмотрены следующие институциональные альтернативы: вертикальная интеграция, применение антимонопольного регулирования, отсутствие вмешательства.

Рассмотрим каждый из этих вариантов применительно к изучаемой ситуации:

1. Вертикальная интеграция. Согласно [20], покупатели графитированных электродов не готовы приобретать производство, что связано со значительными капитальными вложениями и может также указывать на ограниченную переговорную силу потребителей. Таким образом, применение данной альтернативы не представляется возможным.
2. Применение антимонопольного регулирования. В рассматриваемом примере производитель не обладал доминирующим положением на рынке и не произ-

водил изъятия продукции из обращения с целью повышения цены. Негативные эффекты появились вследствие изменения внешней конъюнктуры, соответственно, применение антимонопольного регулирования в подобных ситуациях может быть источником ошибок первого рода в правоприменении и, как следствие, может создавать дополнительные риски для производителей и приводить к ухудшению условий конкуренции.

3. Отсутствие вмешательства. Наиболее предпочтительным вариантом при рассматриваемых обстоятельствах является отсутствие регулирования.

Кроме того, применение антимонопольного регулирования и само может создавать антиконкурентные эффекты. В случае неправильного определения границ рынка, неверных выводов о злоупотреблении доминирующим положением могут возникнуть дополнительные распределительные эффекты, которые способны отрицательно повлиять на состояние конкуренции.

В качестве примера подобной ситуации можно рассмотреть следующее дело ФАС.

Решение ФАС по делу АО «Оптическое волоконные системы» против Corning Inc.

В рассматриваемом случае источником переговорной силы выступают институциональные преимущества, проявляющиеся в политике протекционизма.

Данный случай иллюстрирует риски, связанные с поддержкой недостаточно эффективных российских производителей путем неоправданного применения антимонопольного регулирования.

Согласно заявлению АО «Оптическое волоконные системы» [22], производящего оптоволокно, имелась косвенная информация о возможном наличии в договорах между Corning и кабельными заводами условий, предполагающих обязанность покупателя приобретать не менее чем 70–80% оптического волокна от годового потребления завода только у компании Corning, что

можно отнести к вертикальным ограничениям неценового характера.

ФАС было принято решение о нарушении антимонопольного законодательства компанией Corning. Приведенный в статье [23] анализ показывает, что географические границы рынка одномодового оптоволоконного кабеля гораздо шире, чем те, что определены в решении ФАС (в решении ФАС границы рынка определены границами Российской Федерации, в статье – выходят за их пределы). В связи с этим представляется нецелесообразным применение антимонопольного регулирования, так как на рынке, границы которого определяются территорией шире границ Российской Федерации, российские потребители составляют незначительную долю. Таким образом, возникает вопрос о возможности применения в данном случае антимонопольного регулирования в качестве инструмента осуществления политики протекционизма – предоставления менее эффективному отечественному производителю существенных переговорных преимуществ. Решение, принятое ФАС по рассматриваемому случаю относительно компании Corning, можно охарактеризовать, скорее, как ошибку первого рода в правоприменении.

Описанная выше ситуация может привести к ряду отрицательных эффектов, среди которых: отрицательные эффекты далее по технологической цепочке (покупатели оптоволоконного кабеля), проявляющиеся в ухудшении конкурентоспособности кабельных заводов в связи с худшим качеством используемых при производстве кабелей ресурсов – оптоволоконного кабеля. Кроме того, неоправданное применение антимонопольного регулирования может привести к росту неопределенности относительно правил и действий ФАС, что, соответственно, ведет к росту транзакционных издержек для производителей, а также к риску снижения инвестиций в иннова-

ции в данной производственной сфере. В этом случае отрицательные эффекты для остальных участников рынка (покупателей оптоволоконного кабеля и конечных потребителей продукции, иностранных производителей оптоволоконного кабеля) будут превосходить положительные эффекты для российских производителей оптоволоконного кабеля, что в итоге приведет к снижению общественного благосостояния.

Если рассматривать решение ФАС как действие, направленное на поддержку российских производителей, то для достижения подобных целей могут быть рассмотрены следующие альтернативы:

1. Протекционистская политика, осуществляемая через негативное воздействие государственных органов на иностранных производителей. Отрицательные эффекты от подобного решения описаны выше.
2. Стимулирование инвестиций в инновационные разработки для повышения качества производимого оптоволоконного кабеля путем внедрения программ льготного кредитования при поддержке государства либо предоставления налоговых льгот. Данный вариант выглядит более приемлемым, хотя и может быть связан с большими государственными вложениями, так как не ограничивает возможности потребителя выбирать более эффективного производителя и не вносит искажений в распределение переговорной силы между агентами.

Важным аспектом рассмотрения переговорной силы является исследование этого явления в контексте двусторонних монополий, при которых результаты процессов обмена могут зависеть от соотношения переговорной силы, не обусловленной структурными преимуществами, между сторонами, так как в подобной ситуации рыночная власть продавцов может быть уравновешена рыночной властью покупателя. Одним из наиболее ярких примеров,

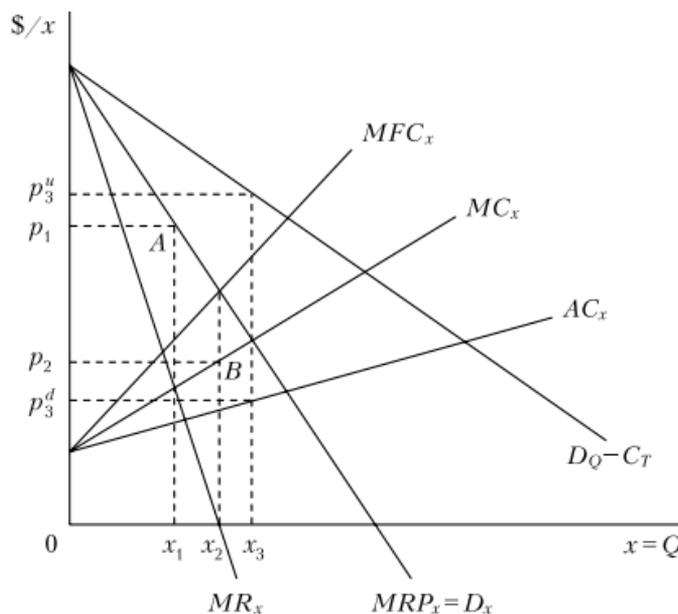
иллюстрирующих описанную проблему, является дело ФАС ОАО «ОК РУСАЛ ТД» против ОАО «ММК».

ММК против Русала – порядок определения цены на жидкий каменноугольный пек

Каменноугольный пек, производимый ОАО «ММК» как побочный продукт, является сырьем, необходимым при производстве алюминия. При этом ММК занимает доминирующее положение на рынке как производитель пека, а Русал – доминирующее положение как покупатель. Компании не смогли прийти к соглашению по поводу цены товара. Следствием стала жалоба ММК в ФАС России по поводу злоупотребления ОАО «ОК РУСАЛ ТД» своим доминирующим положением и навязывания невыгодных условий контракта. Для обеих сторон сложившаяся ситуация повлекла значительные издержки [24]: проблемы с продажей пека в короткие сроки привели к аварийной

остановке производства на ММК, а Русал был вынужден закупать пек у иностранных производителей, что с учетом стоимости доставки существенно увеличило издержки на закупку сырья.

Такая ситуация могла сложиться в связи с тем, что обе компании в данном случае обладают примерно равной переговорной силой и ни у одной из них нет явного преимущества. Обе компании можно охарактеризовать как монополии с переговорной силой (см. табл. 1). В статье [25] дано теоретическое объяснение рассматриваемому случаю: «привычным» решениям моделей монополии и монополии будут соответствовать точки А и В на рисунке 7, и так как каждая из этих точек предполагает конкуренцию на другой стороне рынка, для двусторонней монополии ни одна из них не соответствует релевантному решению.



Источник: [26].

Рис. 7. Модель двусторонней монополии

Fig. 7. Bilateral monopoly model

Для урегулирования описанного конфликта ФАС было принято решение [27] о вынесении предупреждений обеим сторонам с требованием о прекращении действий, нарушающих антимонопольное законодательство.

При рассмотрении данной ситуации важно упомянуть о том, что речь идет о ресурсах с высокой специфичностью, а значит, имеется необходимость правильного проектирования механизмов управления транзакциями. Возникновение подобной ситуации указывает на то, что описанный вопрос был не учтен или учтен ненадлежащим образом [25].

Рассмотрим более подробно возможные альтернативы решения описанной проблемы:

1. Отсутствие вмешательства антимонопольного органа. Такой вариант не выглядит наилучшим в связи с риском затягивания конфликта, невозможностью хранить каменноугольный пек в течение длительного времени и вероятными экологическими последствиями.
2. Применение регулирования к одной из сторон. Доминирующим положением и рыночной властью обладают обе стороны конфликта, в связи с этим говорить о злоупотреблении положением одной из сторон в данном случае некорректно.
3. Применение регулирования к обеим сторонам. Одной из причин возникновения проблемы является равномерное распределение переговорной силы между сторонами, поэтому важно подтолкнуть и покупателя, и продавца к созданию соглашений, которые удовлетворяли бы обе стороны. Применение мер к обеим сторонам способно побудить стороны конфликта к диалогу. При этом если компромисс будет достигнут, перераспределение части дополнительной прибыли в сторону покупателя или потребителя пека не повлияет в значи-

тельной степени на общественное благосостояние – оно останется примерно на том же уровне, как и до конфликта. В то время как затягивание конфликта при невмешательстве ФАС могло бы привести к снижению общественного благосостояния, так как создавало бы отрицательные эффекты и для ММК, и для Русала.

Таким образом, с учетом доминирующего положения на рынке и покупателя, и продавца действия регулятора в данном случае нельзя классифицировать как ошибку первого рода. Напротив, отсутствие каких-либо действий со стороны ФАС или применение мер только к одной из сторон скорее попало бы под определение ошибки второго рода (ненаказание нарушителя).

Отдельно следует отметить возможность создания переговорных преимуществ на стороне покупателя путем применения государственного регулирования. Для этого рассмотрим государственное регулирование цен на социально значимые товары.

Регулирование наценок на социально значимые товары в России

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 г. № 530 была определена категория социально значимых товаров. В данный перечень вошли отдельные виды продовольственных и непродовольственных товаров, которые, по мнению Правительства РФ, являются особенно важными для населения. К таким товарам применяются особые правила ценообразования, их наценка ограничивается определяемыми Министерством экономического развития предельными границами.

Как пишет М. И. Кутернин в статье [28], товары первой необходимости всегда существуют в потребительской корзине и обяза-

тельны для любой семьи. К таким продуктам относятся основные продукты питания: молоко или хлеб, повседневная одежда, предметы гигиены и т. п. Спецификой таких товаров является то, что они приобретаются в определенном количестве независимо от рыночной ситуации и колебаний цен на них (низко эластичный спрос). Важной задачей является обеспечение возможности их приобретения для малообеспеченных слоев населения.

Существует два подхода, как можно это обеспечить: установление максимально допустимых цен (или ограничение наценок) или использование рыночных механизмов конкуренции за счет антимонопольного регулирования со стороны государства.

Как правило, ситуация совершенной конкуренции не возникает на практике, и рынок представляет собой олигополию. Автор на основе теоретико-игровой модели дуополии ретейлеров, используя математический аппарат, приходит к выводу, что если удастся предотвратить сговор продавцов, то рыночный способ регулирования (посредством антимонопольной политики) дает возможность эффективно сдерживать цены на такие товары. Способ регулирования цен обычно используется в странах с рыночной экономикой только в крайних случаях и временно, поскольку может привести к негативным последствиям, например дефициту.

Для моделирования автор использует следующую функцию спроса в условиях дуополии:

$$d_1 = \left(\frac{p_2}{p_1} \right)^\alpha; d_2 = \left(\frac{p_1}{p_2} \right)^\alpha, \alpha > 1.$$

Минимум суммарного спроса достигается при равенстве цен p_1 и p_2 (ситуация сговора производителей) и равен 2. В любой другой ситуации минимальная цена меньше цены в случае сговора, и суммарный спрос также увеличивается. Следовательно, при-

веденная выше функция спроса хорошо подходит для описания рынков социально значимых товаров.

Таким образом, данный кейс можно рассмотреть как иллюстрацию переговорной силы государства (которое выступает от лица населения, однако руководствуется собственными представлениями о том, что будет более предпочтительно для жителей страны) с институциональным источником преимуществ. Указанное преимущество в переговорной силе, как мы видим, в данном случае может быть не связано с наличием рыночной власти на стороне потребителей. При этом подобный перевес в распределении переговорной силы вынуждает производителей и продавцов товаров из категории социально значимых снижать цену. Однако при снижении цены производитель может снижать качество товаров, что, в свою очередь, создаст значительные отрицательные эффекты для покупателя (снижение полезности) и в итоге приведет к снижению общественного благосостояния.

Примером выравнивания переговорного дисбаланса за счет вмешательства государства может служить принятие Закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ, предпосылкой для разработки ряда норм в котором стала ситуация, сложившаяся на рынке продуктового ретейла.

Доминирование сетей продуктового ретейла над поставщиками продуктов

В 2007–2008 гг. между сетями продуктового ретейла и поставщиками продуктов возник ряд конфликтов, связанных с длительными отсрочками платежей за товар со стороны ретейлеров, взимаемыми ими дополнительными платежами и значительным снижением цены товара [29, 30]. Соответственно, в данном случае можно говорить о вертикальных ограничениях. По итогам рассмотрения указанной ситуации ФАС опубликовала список условий договоров между ретейлерами и постав-

щиками, искажающих конкурентное поле на данном рынке и ставящих поставщиков в невыгодное положение [30]. Кроме того, ФАС приступила к разработке норм закона «О торговле» (от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации») с целью выравнивания условий для различных участников рынка розничной торговли [31].

В данном случае можно говорить о стратегических источниках переговорных преимуществ у ретейлеров, связанных с особенностями организации рынка, когда поставщикам продуктов было важно не только продать свой товар, но и сделать его более узнаваемым за счет размещения в крупных торговых сетях [29]. С этой точки зрения ретейлер предстает не только как посредник между производителем и конечным потребителем (розничным покупателем), но и как своего рода «рекламная площадка», что может быть особенно важно для малых и средних компаний. В связи с этим индивидуальные алгоритмы поставщиков продуктов оказываются такими, что переговорные преимущества перераспределяются в сторону ретейлеров: для поставщиков более приемлемой стратегией оказывается принятие невыгодных условий контрактов, чем отказ от сотрудничества с ретейлерами. При этом нельзя с уверенностью говорить о наличии рыночной власти у какого-либо из отдельных ретейлеров, так как ни один из них не обладал достаточно большой долей на рынке (более 35%) [32].

Возможны следующие альтернативы решения описанной проблемы:

1. Отсутствие вмешательства антимонопольного органа. Затягивание ретейлеров отсрочек по платежам поставщикам могло привести к ухудшению финансовой устойчивости поставщиков, особенно это касалось малых предприятий. Кроме того, весьма болезненным

для малых и средних поставщиков был вопрос занижения цен на продукцию, так как это могло создать дополнительные барьеры для таких компаний. В связи с этим для устранения дисбаланса в переговорной силе, существовавшего на тот момент, требовалось вмешательство ФАС.

2. По действовавшему на тот момент законодательству применить какие-либо меры к ретейлерам было нельзя, так как они не обладали доминирующим положением, в связи с чем требовалась разработка нового регулирования для ограничения недобросовестных практик на рассматриваемом рынке. Однако нормы, представленные на данный момент в Законе № 381-ФЗ, потенциально могут создавать преимущества уже для поставщиков, так как они накладывают ограничения в большей мере на ретейлеров (например, более низкий порог доминирования и односторонние ограничения по наценке). Особенно это может коснуться поставщиков с большой долей на рынке.

Как указывают исследователи, принятый закон не смог полностью решить поставленные задачи [33]: поставщики не получили значительных преимуществ перед торговыми сетями. Тем не менее ограничение доли торговых сетей в 25% в регионе частично ограничило их рыночную власть. Кроме того, сам факт принятия закона и дальнейших правок к нему в 2016 г. можно рассматривать как сигнал дополнительного внимания со стороны антимонопольного регулятора.

Основные выводы для бизнеса и политики

Разграничение переговорной силы в узком смысле (обеспечивается институциональными или стратегическими источниками преимуществ) и рыночной власти очень важно при применении инструментов эко-

номической политики, в том числе и инструментов антимонопольного регулирования. При этом следует учитывать, что проявления рыночной власти могут быть схожи с эффектами от асимметричной переговорной силы.

Антимонопольное регулирование на данный момент основано на понятии рыночной власти, однако оправданность применения тех или иных воздействий должна быть рассмотрена как в контексте действий, квалифицируемых как злоупотребление доминирующим положением, так и в контексте действий, связанных с переговорными преимуществами. В последнем случае возникает вопрос об эффективности традиционной антимонопольной политики применительно к подобным ситуациям. Соответственно, требует дополнительного рассмотрения вопрос о возможности применения других институциональных альтернатив с целью корректировки негативных эффектов, вызванных неравномерностью в распределении переговорных преимуществ.

Кроме того, следует отметить, что иногда представителям ФАС для правильной оценки ситуации и вынесения правильного решения могут потребоваться не только экономические знания, но и знания, связанные с технологическим процессом (что можно видеть в кейсе рынка графитированных электродов).

Важно отметить и то, что к каждой ситуации требуется индивидуальный подход. Для каждого случая требуется оценка влияния рассматриваемых явлений на общественное благосостояние – не всегда рыночная власть приводит к его снижению, также как не всегда приводит к ухудшению общественного благосостояния и перевес в распределении переговорной силы (что можно наблюдать в конфликте ММК и Русала, где к ухудшению благосостояния привело как раз равномерное распределение переговорной силы между сторонами). Также важна оценка влияния на общественное

благосостояние самого применения мер антимонопольного регулирования (пример о производителях оптоволокна).

Понимание природы рыночной власти и переговорной силы и оптимальной стратегии при разном распределении этих факторов для бизнеса является не менее важным, чем для регулятора. Во-первых, компаниям важно осознавать свою рыночную власть и возможность получить большую прибыль или преимущество перед конкурентами. Во-вторых, представителям бизнеса важно инвестировать в переговорную силу компании, так как даже при наличии большой рыночной власти отсутствие переговорной силы может препятствовать развитию потенциала компании. Тем не менее, как было проанализировано ранее на примере конфликта ММК и Русала, в некоторых случаях компаниям следует уступать в переговорной силе. Преимущество в переговорной силе может давать не только более благоприятный для одной и менее благоприятный для другой стороны исход, но и работать как механизм координации и достижения Парето-оптимального исхода, избегания неэффективного равновесия. Наконец, компаниям следует использовать свою рыночную власть осторожно, так как даже при небольшом давлении на потребителя бизнес рискует привлечь внимание регулятора, особенно на рынках товаров первой необходимости, шоки предложения и спроса на которых являются одними из основных источников социального напряжения.

Заключение

В данном исследовании были разграничены понятия рыночной власти и переговорной силы, рассмотрены различные ситуации с асимметрией в их распределении. Путаница в этих терминах часто возникает из-за того, что в некоторых ситуациях они имеют схожие эффекты.

Также были разделены переговорная сила в широком и узком смысле. Так, определение в широком смысле включает в себя и рыночную власть, что затрудняет анализ. В определении в узком смысле разделяются переговорная сила и рыночная власть: первая отражает институциональные факторы и стратегии фирм в ходе обмена, а вторая – характеристики спроса и предложения, издержки, эластичность спроса, резервные цены и т. п. Такое разделение является важным условием для проведения анализа с выводами для экономической политики в области антимонопольного регулирования. В частности, при практическом правоприменении нужно разделять действия, направленные на ограничение конкуренции, и обладание переговорной силой.

Асимметрия в рыночной власти и переговорной силе и их взаимодействие хотя и создают определенные трудности в правоприменении, связанные с отделением одного от другого, тем не менее позволяют при правильном подходе проводить более грамотную политику регулирования и максимизации общественного благосостояния. Важно выстроить правильное взаимодействие всех институтов: судов, ФАС, саморегулирования и других, чтобы в каждом случае, в зависимости от источников рыночной власти и переговорной силы, принимать наиболее оптимальное решение.

Следовательно, углубление теории рыночной власти и переговорной силы и дальнейшее изучение источников их асимметрии может принести как теоретическую, так и практическую пользу.

Список литературы

1. Galbraith J.K. Innocent fraud // *Across the Board*. 2004. Vol. 41. No. 2. P. 1–10.
2. Davis P., Garcés E. *Quantitative techniques for competition and antitrust analysis*. – Princeton University Press, 2009. – 560 p. DOI: 10.1515/9781400831869.
3. Landes W.M., Posner R.A. An economic theory of intentional torts // *International Review of Law and Economics*. 1981. Vol. 1. No. 2. P. 127–154. DOI: 10.1016/0144-8188(81)90012-0.
4. Tirole J. Market failures and public policy // *American Economic Review*. 2015. Vol. 105. No. 6. P. 1665–1682. DOI: 10.1257/aer.15000024.
5. Mankiw N.G. *Principles of economics*. – Cengage, 2023. – 816 p.
6. Pindyck R.S., Rubinfeld D.L., Rabasco E. *Microeconomía*. – Pearson Educación, 2013. – 743 p.
7. Economic interdependence, bargaining power, and political influence // *International Organization*. 1988. Vol. 42. No. 3. P. 461–483. DOI: 10.1017/S0020818300027703.
8. Lewis M.S., Pflum K.E. Diagnosing hospital system bargaining power in managed care networks // *American Economic Journal: Economic Policy*. 2015. Vol. 7. No. 1. P. 243–274. DOI: 10.1257/pol.20130009.
9. Monopsony and Buyer Power // OECD. 17.12.2009. URL: https://www.oecd.org/en/publications/monopsony-and-buyer-power_36a2b824-en.html (дата обращения: 20.04.2024).
10. Шаститко А. Е., Павлова Н. С. Переговорная сила и рыночная власть: варианты соотношения и выводы для политики // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2017. №2 (34). С. 39–57. DOI: 10.31737/2221-2264-2017-34-2-2.
11. Spektor S.V., Ionkina K.A. Estimating the effects of legalizing drug e-commerce // *Population and Economics*. 2023. Vol. 7. No. 1. P. 90–115. DOI: 10.3897/popecon.7.e96523.
12. Brandow G.E. Market power and its sources in the food industry // *American Journal of Agricultural Economics*. 1969. Vol. 51. No. 1. P. 1–12. DOI: 10.2307/1238302.

13. Мелешкина А.И. Фактор иностранной конкуренции в определении географических границ товарного рынка // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2021. Т. 13. №4 (42). С. 21–33. DOI: 10.38050/2078-3809-2021-13-4-21-33.
14. Князева И.В., Заикин Н.Н. Феномен переговорной силы на конкурентных товарных рынках // Современная конкуренция. 2022. Т. 16. №4. С. 5–18. DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-4-5-18.
15. Polinsky A.M., Shavell S. The optimal tradeoff between the probability and magnitude of fines // The American Economic Review. 1979. Vol. 69. No. 5. P. 880–891.
16. Смит В. Экспериментальная экономика. Комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия. – Социум, 2020. – 798 с.
17. Smith R.J. Eli Lilly Agrees Not to Monopolize Insulin Market // Science. 1979. Vol. 206. No. 4414. P. 34–35. DOI: 10.1126/science.206.4414.34.
18. Rajkumar S.V. The high cost of insulin in the United States: an urgent call to action // Mayo Clinic Proceedings. 2020. Vol. 95. No. 1. P. 22–28. DOI: 10.1016/j.mayocp.2019.11.013.
19. Решение №05/87758/19 по делу № 1-10-192/00-05-17 от 8 октября 2019 г. [Электронный ресурс] // ФАС. URL: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-promyshlennosti/82795675-812b-4c5a-abd0-5fc71c12bdc0/> (дата обращения: 20.04.2024).
20. Шаститко А.Е., Мелешкина А.И., Дозмаров К.В. Риски ошибок в применении антимонопольного законодательства: эффекты шоков спроса и предложения // Управленец. 2019. Т. 10. №3. С. 2–13. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-1.
21. Анализ состояния конкуренции на рынке графитированных электродов в Российской Федерации [Электронный ресурс] // ФАС. URL: <https://fas.gov.ru/documents/686291?ysclid=m1gtv5wa4s637205848> (дата обращения: 20.04.2024).
22. Решение № АД/91667-ДСП/20 по делу № 11/01/11-29/2019 от 21 октября 2020 г. [Электронный ресурс] // ФАС. URL: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-regulirovaniya-svyazi-i-informatsionnyh-tehnologiy/a7649c58-5435-486f-940c-307fb1002a0c/> (дата обращения: 20.04.2024).
23. Шаститко А.Е., Мелешкина А.И., Маркова О.А. Триада регулирования рынков: антиконтраст, промышленная политика и протекционизм на рынке оптического волокна // Управленец. 2021. Т. 12. №1. С. 47–61. DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-1-4.
24. Шаститко А.Е., Курдин А.А., Маркова О.А. и др. Конкуренция и конкурентная политика. На стыке будущего и прошлого. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. – 68 с.
25. Шаститко А.Е., Павлова Н.С. Антиконтраст в условиях двусторонней монополии // Вопросы экономики. 2017. №8. С. 75–91. DOI: 10.32609/0042-8736-2017-8-75-91.
26. Blair R., Kaserman D., Romano R. A pedagogical treatment of bilateral monopoly // Southern Economic Journal. 1989. Vol. 55. No. 4. P. 831–841. DOI: 10.2307/1059465.
27. Решение №05/36813/17 по делу № 1-10-172/00-05-15 от 1 июня 2017 г. [Электронный ресурс] // ФАС. URL: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-promyshlennosti/05-36813-17/?query=%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%BB%20%D0%BC%D0%BC%D0%BA> (дата обращения: 20.04.2024).
28. Кутернин М.И. О возможности рыночного регулирования цен на социально значимые товары // Инновации и инвестиции. 2021. №2. С. 118–121.
29. Радаев В.В. Рыночная власть и рыночный обмен: отношения розничных сетей с поставщиками // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. №2. С. 3–30.
30. Обобщенный анализ ФАС России по содержанию договоров поставки [Электронный ресурс] // ФАС. 13.03.2007. URL: <https://fas.gov.ru/documents/-51844609-171b-478e-af73-63b06f15032d> (дата обращения: 05.04.2025).
31. Протокол №1 заседания экспертного совета при ФАС России по развитию конкуренции в сфере розничной торговли от 12 марта 2007 года [Электронный ресурс] // ФАС. 20.03.2007. URL: <https://fas.gov.ru/p/protocols/270?ysclid=m94o5ifgkk543494635> (дата обращения: 05.04.2025).

32. Анализ положения крупных торговых сетей на розничном рынке продовольствия Санкт-Петербурга и практики их взаимодействия с предприятиями – поставщиками продовольствия [Электронный ресурс] // ФАС. 06.10.2006. URL: <https://fas.gov.ru/documents/575511?ysclid=m94pscxx5r366447246> (дата обращения: 05.04.2025).
33. Радаев В.В. Кто выиграл от принятия Закона о торговле? // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. №2. С. 33–59.

Сведения об авторах

Спектор Станислав Викторович, ORCID 0000-0002-1287-3867, младший научный сотрудник, научная лаборатория «Центр развития потребительского рынка», Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова; младший научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Россия, spektorsv@my.msu.ru

Назарова Екатерина Александровна, ORCID 0009-0006-4732-889X, магистрант (период обучения – по 2024 г.), кафедра конкурентной и промышленной политики, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, kate019815@gmail.com

Ахтемзянов Рафаэль Анварович, ORCID 0000-0003-0070-1774, магистрант, кафедра конкурентной и промышленной политики, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Москва, Россия, Rafael-css@yandex.ru

Благодарности

Выражаем благодарность Андрею Евгеньевичу Шаститко и проекту «Научный старт» экономического факультета МГУ.

Статья поступила 10.12.2024, рассмотрена 25.12.2024, принята 03.02.2025

References

1. Galbraith J. K. Innocent fraud. Across the Board, 2004, vol.41, no.2, pp.1-10.
2. Davis P., Garcés E. Quantitative techniques for competition and antitrust analysis. Princeton University Press, 2009, 560 p. DOI: 10.1515/9781400831869.
3. Landes W. M., Posner R. A. An economic theory of intentional torts. International Review of Law and Economics, 1981, vol.1, no.2, pp.127-154. DOI: 10.1016/0144-8188(81)90012-0.
4. Tirole J. Market failures and public policy. American Economic Review, 2015, vol.105, no.6, pp.1665-1682. DOI: 10.1257/aer.15000024.
5. Mankiw N. G. Principles of economics. Cengage, 2023, 816 p.
6. Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., Rabasco E. Microeconomía. Pearson Educación, 2013, 743 p.
7. Wagner R. H. Economic interdependence, bargaining power, and political influence. International Organization, 1988, vol.42, no.3, pp.461-483. DOI: 10.1017/S0020818300027703.
8. Lewis M. S., Pflum K. E. Diagnosing hospital system bargaining power in managed care networks. American Economic Journal: Economic Policy, 2015, vol.7, no.1, pp.243-274. DOI: 10.1257/pol.20130009.
9. Monopsony and Buyer Power. OECD, 17.12.2009. Available at: https://www.oecd.org/en/publications/monopsony-and-buyer-power_36a2b824-en.html (accessed 20.04.2024).
10. Shastitko A. E., Pavlova N. S. Bargaining Power and Market Power: Comparison and Policy Implications. *Zhurnal Novoi ekonomicheskoi assotsiatsii*=The Journal of the New Economic Association, 2017, no.2(34), pp.39-57 (in Russian). DOI: 10.31737/2221-2264-2017-34-2-2.
11. Spektor S. V., Ionkina K. A. Estimating the effects of legalizing drug e-commerce. Population and Economics, 2023, vol.7, no.1, pp.90-115. DOI: 10.3897/popecon.7.e96523.

12. Brandow G. E. Market power and its sources in the food industry. *American Journal of Agricultural Economics*, 1969, vol.51, no.1, pp.1-12. DOI: 10.2307/1238302.
13. Meleshkina A. I. Foreign competition as a factor defining geographic boundaries of market. *Nauchnye issledovaniya ekonomicheskogo fakul'teta. Elektronnyi zhurnal*=Scientific Researches of Faculty of Economics. *Electronic Journal*, 2021, vol.13, no.4(42), pp.21-33 (in Russian). DOI: 10.38050/2078-3809-2021-13-4-21-33.
14. Knyazeva I., Zaikin N. The Phenomenon of Bargaining Power on the Competitive Product Markets. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2022, vol.16, no.4, pp.5-18 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2022-16-4-5-18.
15. Polinsky A. M., Shavell S. The optimal tradeoff between the probability and magnitude of fines. *The American Economic Review*, 1979, vol.69, no.5, pp.880-891.
16. Smith V. *Eksperimental'naya ekonomika. Kompleks issledovaniy, po sovokupnosti kotorykh avtoru prisuzhdena Nobelevskaya premiya* [Experimental Economics: A Collection of Studies That Earned the Nobel Prize]. *Sotsium Publ.*, 2020, 798 p.
17. Smith R. J. Eli Lilly Agrees Not to Monopolize Insulin Market. *Science*, 1979, vol.206, no.4414, pp.34-35. DOI: 10.1126/science.206.4414.34.
18. Rajkumar S. V. The high cost of insulin in the United States: an urgent call to action. *Mayo Clinic Proceedings*, 2020, vol.95, no.1, pp.22-28. DOI: 10.1016/j.mayocp.2019.11.013.
19. *Reshenie № 05/87758/19 po delu № 1-10-192/00-05-17 ot 8 oktyabrya 2019 g.* [Decision no. 05/87758/19 in case no. 1-10-192/00-05-17 dated October 8, 2019]. *FAS*. Available at: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-promyshlennosti/82795675-812b-4c5a-abd0-5fc71c12bdc0/> (accessed 20.04.2024).
20. Shastitko A. E., Meleshkina A. I., Dozmarov K. V. Error risks under antitrust law enforcement: Effects of demand and supply shocks. *Upravlenets*=The Manager, 2019, vol.10, no.3, pp.2-13 (in Russian). DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-1.
21. *Analiz sostoyaniya konkurentsii na rynke grafitirovannykh elektrodov v Rossiiskoi Federatsii* [Analysis of the state of competition in the graphite electrodes market in the Russian Federation]. *FAS*. Available at: <https://fas.gov.ru/documents/686291?ysclid=m1gtv5wa4s637205848> (accessed 20.04.2024).
22. *Reshenie № AD/91667-DSP/20 po delu № 11/01/11-29/2019 ot 21 oktyabrya 2020 g.* [Decision no. AD/91667-DSP/20 on case no. 11/01/11-29/2019 dated October 21, 2020]. *FAS*. Available at: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-regulirovaniya-svyazi-i-informatsionnyh-tehnologiy/a7649c58-5435-486f-940c-307fb1002a0c/> (accessed 20.04.2024).
23. Shastitko A. E., Meleshkina A. I., Markova O. A. The market regulation triad: Antitrust, industrial policy and protectionism in the optical fiber market. *Upravlenets*=The Manager, 2021, vol.12, no.1, pp.47-61 (in Russian). DOI: 10.29141/2218-5003-2021-12-1-4.
24. Shastitko A. E., Kurdin A. A., Markova O. A. et al. *Konkurentsia i konkurentnaya politika. Na styke budushchego i proshlogo* [Competition and competition policy. At the junction of the future and the past]. Moscow, «Delo» RANEPА Publ, 2019, 68 p.
25. Shastitko A., Pavlova N. Antitrust in bilateral monopoly. *Voprosy ekonomiki*, 2017, no.8, pp.75-91 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2017-8-75-91.
26. Blair R., Kaserman D., Romano R. A pedagogical treatment of bilateral monopoly. *Southern Economic Journal*, 1989, vol.55, no.4, pp.831-841. DOI: 10.2307/1059465.
27. *Reshenie № 05/36813/17 po delu № 1-10-172/00-05-15 ot 1 iyunya 2017 g.* [Decision no. 05/36813/17 in case no. 1-10-172/00-05-15 dated June 1, 2017]. *FAS*. Available at: <https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-kontrolya-promyshlennosti/05-36813-17/?query=%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B0%D0%BB%20%D0%BC%D0%BC%D0%BA> (accessed 20.04.2024).
28. Kuternin M. I. On the possibility of market price regulation for socially significant goods. *Innovatsii i investitsii*=Innovation and Investment, 2021, no.2, pp.118-121 (in Russian).

29. Radaev V. V. Market power and market exchange: Retailer-supplier relationships in contemporary Russia. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta*=Russian Management Journal, 2009, vol.7, no.2, pp.3-30 (in Russian).
30. *Obobshchennyi analiz FAS Rossii po sodержaniyu dogovorov postavki* [Generalized analysis of the FAS Russia on the content of supply contracts]. *FAS*, 13.03.2007. Available at: <https://fas.gov.ru/documents/-51844609-171b-478e-af73-63b06f15032d> (accessed 05.04.2025).
31. *Protokol № 1 zasedaniya ekspertnogo soveta pri FAS Rossii po razvitiyu konkurentsii v sfere roznicnoi trgovli ot 12 marta 2007 goda* [Protocol no. 1 of the meeting of the expert council under the FAS Russia on the development of competition in the field of retail trade dated March 12, 2007]. *FAS*, 20.03.2007. Available at: <https://fas.gov.ru/p/protocols/270?ysclid=m94o5ifgkk543494635> (accessed 05.04.2025).
32. *Analiz polozheniya krupnykh trgovykh setei na roznicnom rynke prodovol'stviya Sankt-Peterburga i praktiki ikh vzaimodeistviya s predpriyatiyami – postavshchikami prodovol'stviya* [Analysis of the position of large retail chains in the retail food market of St. Petersburg and the practice of their interaction with enterprises – food suppliers]. *FAS*, 06.10.2006. Available at: <https://fas.gov.ru/documents/575511?ysclid=m94pscxx5r366447246> (accessed 05.04.2025).
33. Radaev V. V. Who Benefited from the New Trade Law. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya*=Public Administration Issues, 2012, no.2, pp.33-59 (in Russian).

About the authors

Stanislav V. Spektor, ORCID 0000-0002-1287-3867, Junior Researcher, Scientific Laboratory “Consumer Market Development Center”, Lomonosov Moscow State University; Junior Researcher, Institute of Applied Economic Research, Russian Academy of National Economy and Public Administration, Moscow, Russia, spektorsv@my.msu.ru

Ekaterina A. Nazarova, ORCID 0009-0006-4732-889X, Master's Student (period of study – until 2024), Competition and Industrial Policy Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, kate019815@gmail.com

Rafael A. Akhtemzyanov, ORCID 0000-0003-0070-1774, Master's Student, Competition and Industrial Policy Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, Rafael-css@yandex.ru

Acknowledgments

We would like to express our gratitude to Andrey Evgenievich Shastitko and the Scientific Start project of the Faculty of Economics of Moscow State University.

Received 10.12.2024, reviewed 25.12.2024, accepted 03.02.2025