

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПРАКТИКА И ЦЕНЫ

Майкл Ф. СПРАУЛ

Университет Калифорнии,
Лос-Анжелес

Оікономіа • Політика

OIKONOMIA • POLITIKA

1. Введение

Способствует ли антимонопольная деятельность развитию конкуренции и соответственно снижению цен или же, напротив, она является разрушительной для созданных продавцами схем сотрудничества, а следовательно, влечет за собой повышение цен? Большинство экономистов, а возможно, и большая часть сотрудников антимонопольных органов скажут, что судебные иски против картелей должны привести к снижению цен¹. Совсем недавно, в 1976 году, действия, направленные на горизонтальное фиксирование цены, вполне справедливо назвали «практикой, которую не защищает никто из экономистов»², однако было также отмечено, что создание картелей потенциально может привести к снижению издержек³. Сотрудничая в отдельных областях (например, в рекламе и исследованиях), компании могут снизить издержки. Горизонтальное фиксирование цены сотрудничающими компаниями в этом случае служит правомерной цели, препятствуя размыванию в конкурентной борьбе тех преимуществ, которые сделали сотрудничество полезным.

Если бы создание картелей вызвало только рост цен, то антимонопольные иски, вероятно, приводили бы к их снижению. Но если картель снижает издержки, то его преследование привело к росту цен. Поскольку теоретически возможно и то и другое, приходится решать вопрос эмпирическим путем: приво-

¹ *Kearl J., Pope C., Whiting G., Wimmer L.* A Confusion of Economists // A.E.R. Papers and Proc. 1979. Vol. 69. May. P. 28.

² *Stelzer I.* Selected Antitrust Cases. 5th ed. Homewood, IL: Irwin, 1976. P. 1.

³ *Bork R.* The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself. N. Y.: Basic Books, 1978. P. 265.

дят ли антимонопольные иски к росту или к снижению цен? В ходе исследований, пытавшихся ответить на этот вопрос, выяснилось, что антимонопольное судебное преследование приводило к снижению цен на 2% или еще меньше. Так, Дж. Стиглер и Дж. Киндал рассмотрели случаи применения антимонопольного законодательства с 1959 по 1964 год по девяти товарам, производители которых обвинялись в фиксировании цен⁴. При этом было обнаружено, что в среднем цены упали на 0,7—4% в зависимости от метода исследования. К. Ньюмарк исследовал вопрос о ценах на хлеб в Сиэтле и обнаружил, что антимонопольные меры на них практически не сказались⁵.

Другие эмпирические исследования, обращаясь к рентабельности, ценам или к обоим показателям, показывали противоречивые результаты. Так, П. Эш и Дж. Сенека обнаружили, что при наличии сговора рентабельность снижается⁶, а Р. Файнберг и Д. Чой с Дж. Филиппатосом показали, что осуждение по антимонопольным искам оказывает лишь незначительное негативное влияние на рентабельность⁷. М. Блок и Дж. Файнштейн изучили состояние дел в автомобильном бизнесе, обнаружив, что более суровые наказания приводили к значительному снижению цен не только в штате, где имело место нарушение, но и по всей стране⁸.

Популярные работы, посвященные фиксированию цен, обычно преувеличивают значимость его последствий. Так, У. Шепард утверждает, что фиксирование цен приводит к их росту на 10—30%, Д. Грир — что эта цифра может быть даже выше — 30—60%, а Р. Познер приводит данные о росте цен на 30—100%⁹. В газете *Washington Post* была опубликована статья, в которой говорилось, что процесс над семью эфиопскими торговцами, обвиненными в завышении цен, привел к снижению цен на 60%¹⁰. Этот случай неоднократно цитировался в публичных выступлениях сотрудников антимонопольных органов как блестящий пример «эффективности» антимонопольного законодательства¹¹.

В настоящей работе мы рассмотрим воздействие антимонопольных процедур на цены в 1973—1984 годы. Этот период представляется удачным для рассмотрения, поскольку затрагивает 1976 год, когда министерство юстиции начало квалифицировать нарушения антимонопольного законодательства как тяжкие преступления в соответствии с принятыми в 1974 году законодательными актами. Особое внимание я собираюсь уделить горизонтальному фиксированию цен. Тому есть две причины: 1) горизонтальное фиксирование цен является наиболее частым видом нарушения антимонопольного

⁴ *Stigler G., Kindahl J.* The Behavior of Industrial Prices. N. Y.: Columbia University Press, 1970. P. 92.

⁵ *Newmark C.* Does Horizontal Price Fixing Raise Price? A Look at the Bakers of Washington Case // *Journal of Law and Economics*, 1988. Vol. 31. October. P. 469—484.

⁶ *Asch P., Seneca J.* Is Collusion Profitable? // *Review of Economics and Statistics*. 1976. Vol. 58. February. P. 1—11.

⁷ *Feinberg R.* Antitrust Enforcement and Subsequent Price Behavior // *Review of Economics and Statistics*. 1980. Vol. 62. November. P. 609—612; *Choi D., Philippatos G.* Financial Consequences of Antitrust Enforcement // *Review of Economics and Statistics*. 1983. Vol. 65. August. P. 501—506.

⁸ *Block M., Feinstein J.* The Spillover Effect of Antitrust Enforcement // *Review of Economics and Statistics*. 1986. Vol. 68. February. P. 122—131.

⁹ *Shepherd W.* The Economics of Industrial Organization. 2nd ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1985. P. 245; *Greer D.* Industrial Organization and Public Policy. 2nd ed. N. Y.: Macmillan, 1984. P. 264; *Posner R.* Antitrust Law: An Economic Perspective. Chicago: University of Chicago Press, 1978. P. 254.

¹⁰ *Washington Post*. 1976. August 9th. P. A21.

¹¹ *Clabault J., Block M.* Sherman Act Indictments, 1955—1980. N. Y.: Federal Legal Publishers, 1981. Vol. 2. P. 537, 593, 607.

законодательства. За рассматриваемый период под закон Шермана подпадала примерно тысяча исков, из которых около 40% касалось горизонтального фиксирования цен. Еще одну распространенную категорию составили слияния — около 30% случаев; 2) теоретические доводы против фиксирования цен относительно просты и ясны. Если применяемые антимонопольные законы являются в целом эффективными, они обязательно будут эффективно работать в исках против горизонтального фиксирования цен.

2. Данные

Все рассмотренные случаи были взяты из «Сборника правил торговли торговой клиринговой палаты» («Синей книги»), в котором зафиксированы по годам все случаи осуждения компаний, нарушивших закон Шермана. Из приблизительно 400 дел по горизонтальному фиксированию цен 25 содержат данные о ценах. Эти случаи отражены в табл. 1. Среди отраслей, в которых наиболее часто возбуждались судебные преследования и по которым мы не располагаем данными о ценах, — дорожное строительство, электротехническое строительство, финансовые услуги. Оставшиеся случаи в основном относятся к искам против компаний местного масштаба, и те ценовые данные, которыми мы располагаем в этом контексте, являются средними данными по стране. Ценовые данные в основном взяты из Подробного отчета индекса цен производителей (Бюро трудовой статистики). В четырех случаях, где речь идет о бензине, ценовые данные взяты из издания *Platt's Oilgram and Oilmanac*, делового журнала, который публикует ежемесячные сведения о средних ценах в 50 городах страны. Следует отметить, что иски по делам, связанным с бензином, в основном касались сговоров компаний местного масштаба, так что мы можем, например, посмотреть цену бензина в Солт-Лейк-Сити и сравнить ее со средней по стране за тот же период.

Т а б л и ц а 1

Товары, по которым имело место судебное преследование
в соответствии с Законом Шермана

Товар (код PPI)	Дата предъявления обвинения	Компания	Эталон (код PPI)	R ² *
<i>До 1976 года</i>				
Антрацит (0511)	Ноябрь 1976	Признала вину	Битуминозный уголь (0512)	0,9
Алмазные абразивы (1136-15)	Декабрь 1974	Признала вину	Абразивы на основе оксида алюминия (1136-0261)	0,68
Красители (0612-03)	Июль 1974	Признала вину	Все товарные группы (0000)	0,51
Картонная тара (0915-0321)	Февраль 1976	Признала вину	Бумажные товары (0915)	0,99
Сухая штукатурка (1371-0111)	Декабрь 1973	Признала вину	Строительные материалы (2200)	0,47
Сахароза (0253)	Март 1977	Признала вину	Сахар-сырец (0251-0101)	0,95
Поташ (0652-03)	Июнь 1976	Невиновна	Азотные удобрения (0652-01)	0,76
Бензин на атлантическом побережье (по Платту)	Июнь 1976	Виновна**	Бензин в розничной продаже в США (по Платту)	0,99
Сахар-рафинад (0253)	Декабрь 1974	Признала вину	Сахар-сырец (0251-0101)	0,97

О к о н ч а н и е т а б л и ц ы 1

Товар (код PPI)	Дата предъявления обвинения	Компания	Эталон (код PPI)	R ^{2*}
Бензин на западном побережье (по Платту)	Март 1975	Достигла внесудебного соглашения	Бензин в цистернах в США (по Платту)	0,97
<i>После 1976</i>				
Медная проволока (1026-0106.03)	Сентябрь 1978	Достигла внесудебного соглашения	Медная водопроводная труба (1025-0252.03)	0,98
Медная водопроводная труба (1025-0252.03)	Март 1983	Невиновна**	Медная проволока (1026-0106.03)	0,84
Картонные ящики (0915-0323)	Январь 1978	Признала вину	Бумажные товары (0915)	0,98
Кокосовое масло (0272-0141)	Февраль 1981	Достигла внесудебного соглашения	Растительное масло (0272)	0,68
Товары для творчества (SIC39521, PI 3952-11111)	Июль 1980	Признала вину	Все товарные группы (0000)	0,96
Электрические предохранители (1175-06)	Сентябрь 1978	Признала вину	Электронные компоненты (1178)	0,85
Электрическая фурнитура (1171)	Октябрь 1977	Признала вину	Электрические тумблеры (1175)	0,97
Нитроцеллюлоза (0622-0191)	Январь 1980	Достигла внесудебного соглашения	Окрасочные материалы (0622)	0,99
Бензин во Флориде (по Платту)	Сентябрь 1979	Признала вину	Бензин в розничной продаже в США (по Платту)	0,98
Бензин у Соленого Озера (по Платту)	Январь 1984	Признала вину	Бензин в розничной продаже в США (по Платту)	0,99
Шурупы (1081-0131)	Июль 1980	Признала вину	Гвозди (1013-0291, 088-0213)	0,92
Титановые профили (1025-05)	Сентябрь 1978	Признала вину	Алюминиевые профили (1025-01)	0,85
Водонагреватели (1066)	Январь 1979	Признала вину	Котлы (1061-0102)	0,92
Стальные трубы 1 (1017-0276, 1013-0276)	Декабрь 1979	Виновна**	Литая стальная продукция (1017)	0,99
Стальные трубы 2 (1017-0276, 1013-0276)	Декабрь 1982	Невиновна	Литая стальная продукция (1017)	0,99

* Скорректированный коэффициент корреляции действительной и предсказанной цен до обвинения. Среднее R² = 0,88.

** Существенное меньшинство фирм и физических лиц признались в других нарушениях.

Для каждого рассмотренного случая сведения о штрафах, сроках тюремного заключения и условных сроках содержатся в «Синей книге». Информация о гражданских делах, как правило, не хранится в систематизированном виде, а суммы, выплаченные по гражданским искам, обычно держатся в тайне по соглашению сторон. В подобных случаях информация по суммам таких исков поступала из *Wall Street Journal* и *Antitrust Reporter* (издание *Bureau of National Affairs, Inc.*). Сведения по суммам гражданских исков оказались доступны для 12 отраслей, однако эти данные не систематизированы. Так, *Wall Street Journal* сообщает о суммах произведенных выплат, но информация издания не всегда подробна. С этим ничего не поделаешь, если речь идет об исках к мелким

компаниям, однако в том, что касается громких дел, *Wall Street Journal* в основном давал точную информацию о выплаченных суммах. Учитывая все вышеизложенные обстоятельства, отметим, что некоторые сомнения вызывает точность данных о трех исках: против Industrial Cane Sugar, Educational Art Materials и об иске 1979 года против Welded Steel Tubing case.

3. Эконометрическая стратегия

Основным для всякой отрасли является вопрос, упадут или поднимутся цены после таких значительных событий, как вынесение обвинительного приговора, прекращение существования сговора компаний, наложение штрафов в пользу государства или взыскания убытков в гражданском порядке. При том, что цены никогда не стоят на месте, бывает сложно определить, как они изменились бы в отсутствие указанных событий. Чтобы дать точный ответ на этот вопрос, следует руководствоваться неким эталоном цен, который был бы независим от исковых событий. Вслед за Дж. Стиглером и Дж. Киндалом в нашем исследовании в качестве такого эталона для фиксированных цен используются цены сопутствующих товаров¹². Например, цены на поташ определяются по ценам на азотные удобрения.

Товары, служащие эталоном цен (предиктором), должны удовлетворять как минимум трем условиям: 1) они должны продаваться в схожих условиях спроса и предложения, 2) на их цене не должны серьезно сказываться обвинительные заключения и иные факторы, влияющие на товары с фиксированными ценами, 3) еще до указанных исковых событий цены на обе группы товаров должны быть тесно связаны. С теоретической точки зрения выбор «оптимального» эталона по этим критериям является неразрешимой задачей, и единственным способом с ней справиться будет приблизительная оценка значимости всех трех критериев. На практике, однако, из-за ограниченности доступа к необходимым данным таких проблем почти никогда не возникает — простое правило отбора срабатывает не хуже любого другого подхода. На примере такого товара, как медная строительная проволока, мы обнаруживаем, что индекс цен производителей указывает на пять товаров, которые, на первый взгляд, удовлетворяют первому условию — сходство ситуации спроса и предложения. Речь идет о следующих товарах: телефонный провод, алюминиевая проволока для электропроводки, медные водопроводные трубы, медные трубы для холодильников и медные штыри для заземления. Теперь для этих товаров попробуем применить второй критерий, а именно — отсутствие влияния антимонопольных действий на служащий индексом продукт. И в данном случае становится очевидно, что телефонный провод изготавливается некоторыми из компаний, подпавшими под действие антимонопольного закона по установлению фиксированных горизонтальных цен на медную строительную проволоку, так что телефонный провод отпадает.

Третий из критериев, тесная связь цены выбираемого продукта-эталона с ценой на товар, о котором идет речь, легко поддается измерению и, таким образом, подходит для окончательного отбора эталонного товара. При сравнении линейной регрессии для строительной проволоки с константой и четырьмя оставшимися эталонными товарами медные водопроводные трубы показали коэффициент корреляции 0,98 — наиболее высокий из всех рассмотренных. (Результаты сравнения по другим нелинейным показателям ничем не лучше, поэтому из соображений простоты мы остановили свой выбор на линейной

¹² *Stigler G., Kindahl J. Op. cit.*

регрессии.) Отметим, что эта регрессия относится к периоду, предшествующему антимонопольному иску, а результаты будут использованы для предсказания цен на период, следующий за ним. Вполне вероятно, что переменная, которая наилучшим образом подходит для сравнения с ценами до антимонопольных действий, окажется не самой подходящей, если принимать во внимание также период после таких действий. И все же мы не гонимся за тем, чтобы эталонный товар был в равной степени релевантным в течение всего периода. Наиболее подходящий в качестве эталона товар в любом случае испытает на себе воздействие антимонопольного иска и, следовательно, не будет отвечать второму критерию — неподверженности эталона влиянию данных событий.

Одна из очевидных проблем с использованием взаимосвязанных товаров в качестве эталонов — наличие некоторой взаимозаменяемости или взаимодополняемости между эталоном и товаром с горизонтально фиксированной ценой, и, таким образом, изменение фиксированной цены товара может соответственно оказаться либо недооцененным, либо переоцененным. Эти же соображения относятся и к предыдущим исследованиям, так что прецеденты данного подхода есть. Также отметим, что подобная критика никак не относится к торговле бензином, где прогноз местных цен основан на общих ценах по стране. Точно так же эта критика не относится к случаям, когда цена на определенную группу товаров (например, на сухую штукатурку) прогнозируется с использованием широкого ценового индекса (например, строительные материалы в целом). Рассматривая график цен в этих случаях (рис. 2), обнаруживаем, что они не слишком отличаются от других.

В целом для исследования в каждой отрасли была использована следующая методика: ежемесячные данные временного ряда отбирались начиная от наиболее ранних из доступных по месяцам и заканчивая месяцем, предшествовавшим обвинительному заключению (или иному выбираемому событию). В случае с медной проволокой, например, данные были доступны с января 1970 по декабрь 1986 года. Обвинение было оглашено в сентябре 1978 года. Таким образом, период выборки охватывал время с января 1970 по август 1978 года. На тот период времени наибольшей степени корреляции из потенциальных товаров-эталонов характеризовалась медная водопроводная труба. Затем контрольная выборка была расширена, с тем чтобы включить все доступные данные, была подобрана и вероятностная цена по всему указанному периоду с помощью доступных данных о цене на медные водопроводные трубы. Итоговый временной ряд был получен с помощью деления действительной цены медной проволоки на предсказанную.

4. Результаты

Данные на рис. 1 были получены делением действительной цены на предсказанную по каждой отрасли и вычислением невзвешенного среднего получившихся временных рядов по всем 25 случаям. Отражена также информация о стандартном отклонении того же временного ряда для данной группы. Наиболее примечательным результатом оказалось постепенное повышение цены сразу после вынесения обвинительного заключения. В течение четырех лет после обвинения средняя цена оказывалась примерно на 7% выше прогнозируемой. Отметим, что точность прогноза снижается с течением времени, что отражается в увеличении стандартного отклонения.

На рис. 2 результаты распределены по отраслям. Рис. 2а представляет антимонопольные иски, поданные до 1976 года (дела рассматривались в категории правонарушений), а рис. 2б — антимонопольные иски, рассмотренные после

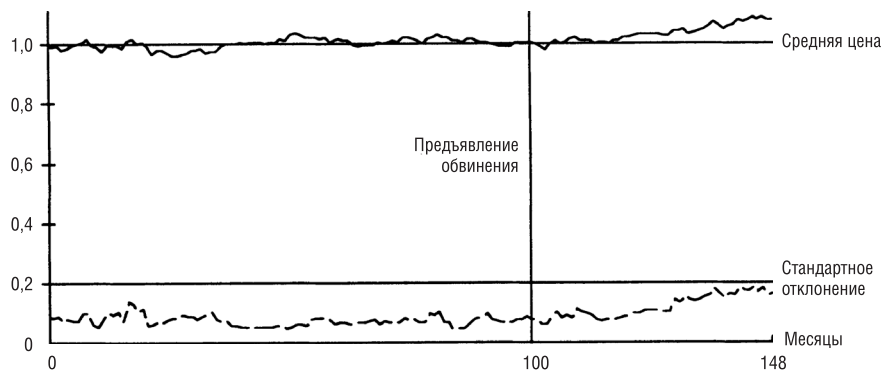


Рис. 1. Влияние обвинения на средние цены

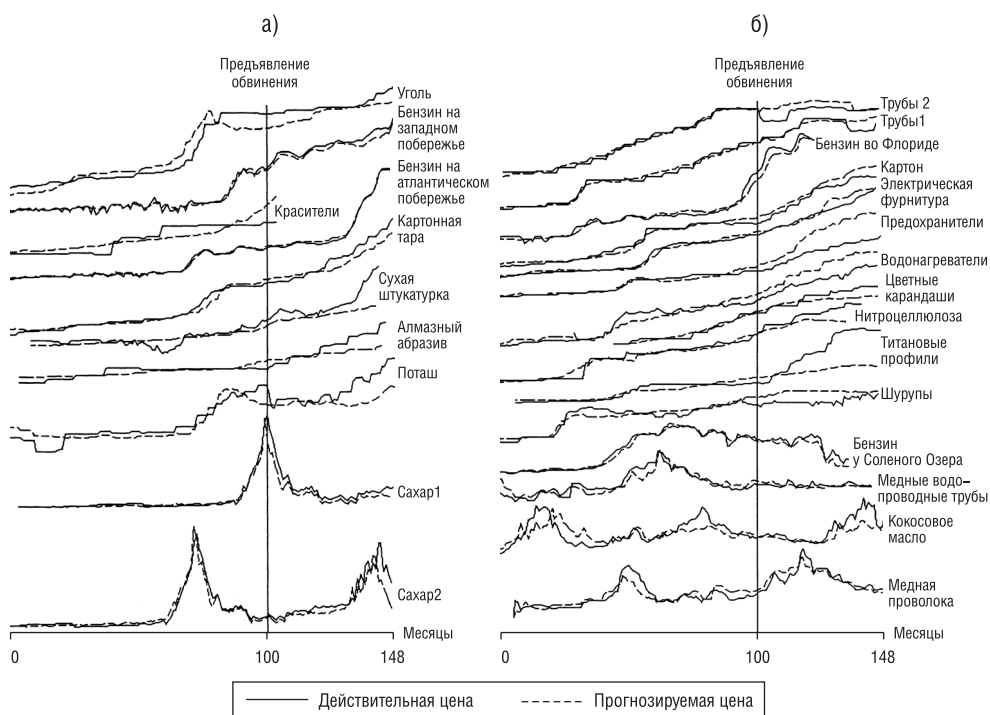


Рис. 2. Действительная и прогнозируемые цены по группам товаров для дел с вынесенным обвинением в правонарушении: а) до 1976 года; б) после 1976 года

1976 года в категории преступлений. Действительная цена каждого продукта указана рядом с его *прогнозируемой* ценой. В большинстве случаев очевидно, что цена не сильно отклоняется от прогнозируемого уровня после вынесения обвинения. Цены явно повысились на такие товары, как алмазные абразивы, сухая штукатурка и титановые профили, и столь же явно они понизились на предохранители, шурупы и трубы. Как поташ, так и трубы значительно падают в цене после вынесения обвинения. Следует отметить, что эти два случая являются единственными в выборке, где с ответчиков снято обвинение в фиксировании цен. Дело о цене на сахар № 1 показывает значительное снижение действительной цены в месяц вынесения приговора, однако этому

предшествовало соответствующее снижение цены на сахар-сырец. Изучение данного случая Федеральной комиссией по торговле позднее привело к выводу, что падение цены было результатом действия «естественных рыночных механизмов»¹³. Ни в одном случае не было зафиксировано явного и внезапного взлета цен сразу после вынесения обвинения.

5. Последствия наказаний

В табл. 2 показано влияние наказаний на цены с интервалами 3, 6, 12, 24 и 48 месяцев после события. Зависимая переменная ЦЕНА представляет собой невзвешенное скользящее среднее отношение действительной к прогнозируемой цене. Например, значение ЦЕНЫ через шесть месяцев измеряется как среднее за шесть месяцев после вынесения обвинения отношение действительной к прогнозируемой цене. Переменная ШТРАФЫ является отношением общей величины наложенного штрафа в долларах к объему продаж осужденных компаний. Переменная ЗАКЛЮЧЕНИЕ является отношением общего числа дней, действительно проведенных в заключении, к объему продаж. Переменная ПРОБАЦИЯ представляет собой отношение количества месяцев под наблюдением к объему продаж, а переменная ВЗЫСКАНИЕ есть отношение этих взысканий к объему продаж. Следует отметить, что данные о гражданско-правовых взысканиях были получены только для 12 случаев. Там, где такая информация оказалась недоступной, взыскания были приняты за нулевые.

Т а б л и ц а 2

Воздействие наказаний на средние цены через 3, 6, 12, 24 и 48 месяцев после обвинения
(зависимая переменная: ЦЕНА — средняя цена после обвинения)*

	Количество месяцев после обвинения				
	3	6	12	24	48
КОНСТАНТА	1,003 (61,99)	1,015 (51,11)	1,022 (46,99)	1,026 (52,86)	1,054 (39,57)
ШТРАФЫ	-4,726 (-2,286)	-5,128 (-2,023)	-5,407 (-1,947)	-5,907 (-2,383)	-7,961 (-2,340)
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	-0,046 (-2,034)	-0,044 (-1,567)	-0,035 (-1,158)	-0,015 (-0,567)	-0,006 (-0,161)
ПРОБАЦИЯ	0,085 (2,032)	0,072 (1,404)	0,072 (1,247)	0,070 (1,392)	0,080 (1,158)
ВЗЫСКАНИЕ	-0,040 (-0,408)	-0,041 (-0,343)	-0,038 (-0,288)	-0,043 (-0,368)	-0,095 (-0,590)
R ²	0,130	0,053	0,012	0,067	0,071

* В скобках приведена t-статистика.

Совершенно очевидно, что ШТРАФЫ являются наиболее важной переменной, причем с течением времени это ее значение остается неизменным. Переменная ЗАКЛЮЧЕНИЕ оказывает существенный эффект сразу после события, но ее значимость падает с течением времени. Переменная ПРОБАЦИЯ позитивно коррелирует с ценой. Тому есть два возможных объяснения: 1) участники эффективных (то есть снижающих издержки) картелей чаще получают условное наказание и чаще стараются поднять цены после вынесения обвинения; или 2) относительно мягкое условное наказание

¹³ Wall Street Journal. 1975. August 13. P. 18.

провоцирует фиксирование компаниями цен в дальнейшем. Переменная ВЗЫСКАНИЕ, как и ожидается, негативно сказывается на цене, однако статистическая значимость этой переменной невелика.

6. Вопрос отсчета времени

Интересно понять, в какой момент сговор с целью фиксирования цен можно считать раскрытым, поскольку именно этот момент станет точкой отсчета времени, когда все ожидаемые виды наказания начнут воздействовать на цены. Ранее мы проанализировали цены до и после обвинения, но, вполне возможно, стоит поискать и другую точку отсчета в качестве значимого события. Здесь, вероятнее всего, интерес могут вызвать такие события, как раскрытие сговора (с точки зрения министерства юстиции),

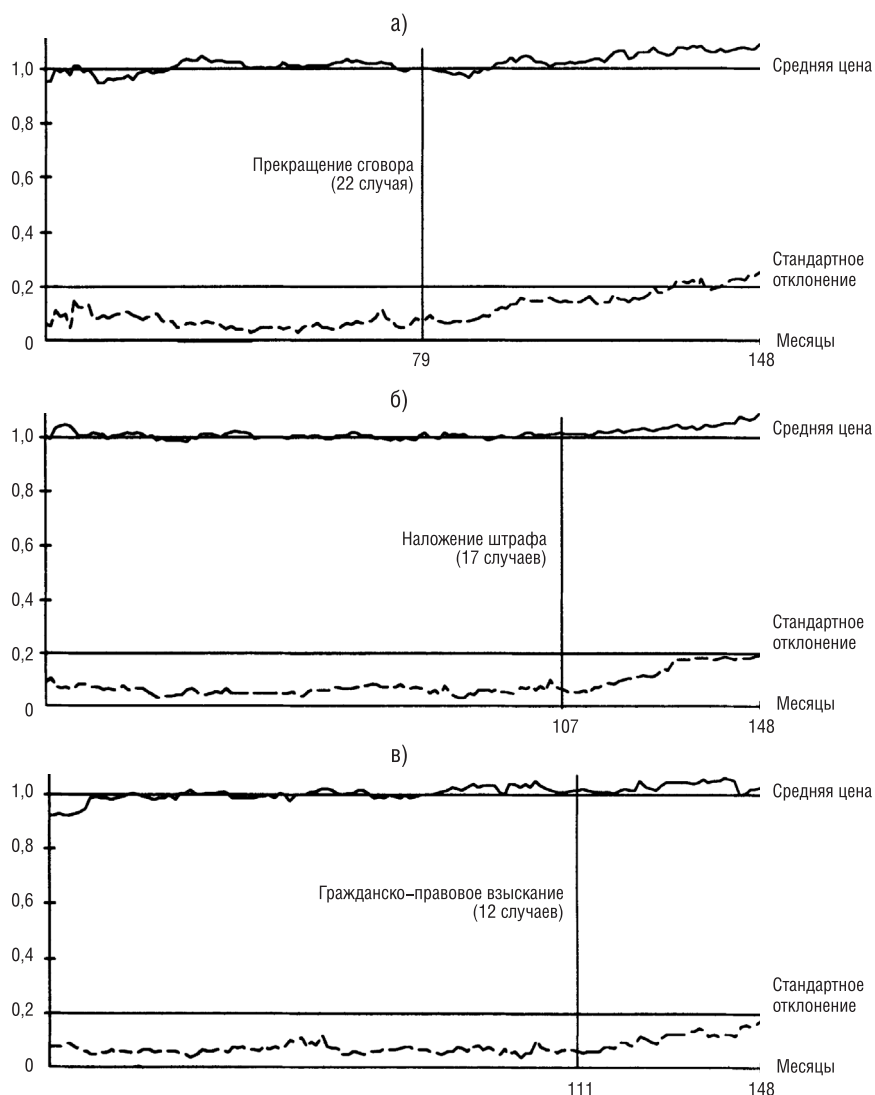


Рис. 3. Ценовой эффект прекращения сговора, наложения штрафа или гражданско-правового взыскания причиненного ущерба

наложение штрафов или гражданско-правовых взысканий. Рис. 3 показывает влияние этих трех событий на цены. Временные ряды выстроены таким образом, чтобы показать, что конец действия сговора приходится на 79 месяц, штрафы — на 107 месяц, а гражданско-правовые взыскания — на 111. Эти цифры в среднем соответствуют срокам, проходящим между обвинением и другими событиями. Например, в среднем случае промежуток времени между окончанием действия сговора и обвинением составляет $100 - 79 = 21$ месяц.

На рис. 3а показано, как прекращение сговора о фиксировании цен влияет на цены. Во всех случаях данные об окончании действия сговора получены по оценке правительственных органов, как следует из записи в обвинительном заключении. На рис. 3, как и на рис. 1, показаны невзвешенные средние данные по всем известным случаям соотношений действительной и прогнозируемой цены. Данные о сроках действия сговора были доступны в 22 случаях. Отмечаемая общая тенденция указывает на повышение цен, хотя в первый после разоблачения сговора год цены могут слегка упасть (на один—два процента). Рис. 3б и 3в показывают схожие результаты. Цены поднимаются после наложения штрафных санкций, равно как и после наложения гражданско-правовых взысканий.

Поскольку результаты демонстрируют сходство независимо от принимаемого за точку отсчета события, мы можем заключить, что результаты нечувствительны к выбору события. Настоящее исследование принимает во внимание дату обвинения, так как эта дата является в большей степени официально установленной, чем, скажем, дата прекращения сговора. Кроме того, дата вынесения обвинения известна точно, в отличие от дат других событий, и для большинства дел такие данные доступны.

7. Интерпретация результатов

Итак, мы убедились в наличии следующих результатов: 1) средняя цена постепенно растет после вынесения обвинения по иску о фиксировании цены; 2) наиболее значительное падение цен сразу после обвинения (на поташ и трубы-2) колебалось от 9 до 10%; 3) цены после вынесения обвинения негативно коррелируют с суровостью наказания.

Первый из результатов указывает на то, что антимонопольные действия в настоящее время приносят больше вреда, чем пользы. Второй говорит о том, что в некоторых случаях судебное преследование давало положительные результаты, хотя факт оправдания всех обвиняемых несколько настораживает. Существует соблазн предположить, что, даже если судебное преследование не в состоянии повлиять на цены в конкретной отрасли, оно все же может предотвратить образование сговоров в других отраслях. Тем не менее не следует забывать, что наряду с препятствованием образованию сговоров такие действия препятствуют как желательным, так и нежелательным картелям, и трудно сказать, какие влияния возьмут верх.

Третий результат представляет собой загадку: можем ли мы заключить, что а) очевидный провал антимонопольных законов можно исправить введением более суровых наказаний, или б) негативная корреляция цен и наказаний всего лишь означает, что более грубые нарушения наказываются более сурово, а также что это приводит к более резкому снижению (или менее значительному повышению) цен после вынесения вердикта? Первый ответ, разумеется, исходит из довольно сомнительного предположения, что если мягкое наказание приводит к неудовлетворительному результату, то суровые

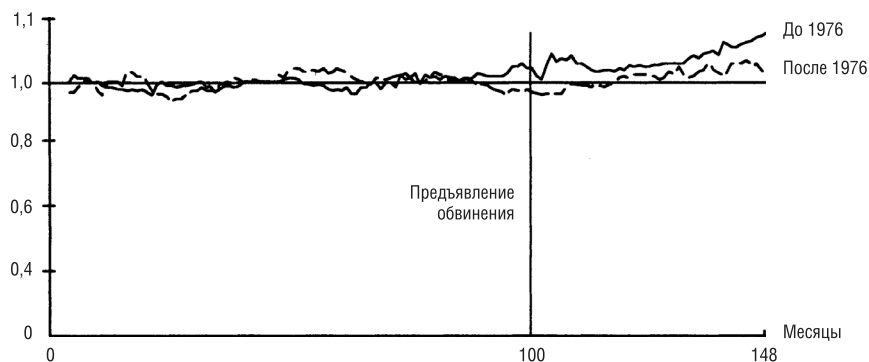


Рис. 4. Средние цены по отраслям, где предъявлялись обвинения, до и после 1976 года

меры непременно будут эффективны. Принимая во внимание только случаи с ценой на поташ и трубы, можно было бы прийти к выводу, что наилучшие результаты достигаются при вынесении оправдательных приговоров. Однако это, скорее, исключительные случаи — нормой является общее преобладание регрессивной зависимости цен от наказания.

Пытаясь разгадать загадку, воспользуемся в качестве подсказки фактом, что антимонопольные наказания стали гораздо более суровыми с 1976 года. Так, максимальный срок тюремного заключения поднялся с одного года до трех лет, а максимальные суммы штрафов выросли с 50 тыс. долл. до миллиона. В десяти случаях из рассмотренных нами иски к компаниям предъявлялись по старому законодательству, еще в пятнадцати — по новому. Как видно из рис. 4, цены, устанавливаемые осужденными по новым законам компаниями, были значительно ниже, чем те, что устанавливали компании, осужденные в соответствии со старым законодательством. Это дает основания полагать верным первый ответ, поскольку ужесточение наказания подействовало на все компании, независимо от тяжести нарушения закона. Этот же вывод напрашивается, если рассмотреть все гражданско-правовые взыскания, которые в среднем примерно в тридцать раз выше налагаемых в пользу государства штрафов. Информация о гражданско-правовых взысканиях была доступна в семи случаях для компаний, осужденных по старому законодательству, и в этих случаях средний размер исковых заявлений составлял 8,6% от суммы годовой выручки. Для пяти компаний, осужденных по новому законодательству, эти суммы составляли 16,7% от годовой выручки. Несмотря на то что небольшие размеры выборки не позволяют нам придавать слишком большое значение этим цифрам, по крайней мере результаты соответствуют предыдущим выводам о том, что более суровое наказание приводит к более значительному снижению цен.

Возвращаясь вновь к рис. 4, мы видим, что, хотя цены в последнее время снижаются более значительно, чем это имело место в более ранних случаях, все же нельзя говорить о значительном снижении цены в результате осуждения компании. Средняя цена не более чем на 4% ниже ее уровня до осуждения компании, кроме того, сниженные цены держатся не более одного года. Через семнадцать месяцев после осуждения средняя цена вновь начинает превышать этот уровень. Более того, снижение цены примерно соответствует уровню, о котором сообщали Дж. Стиглер и Дж. Киндаль в исследовании периода 1959—1964 годов, когда наказания за все нарушения были довольно мягкими.

8. Заключение

Не подлежит сомнению, что в абсолютном большинстве случаев антимонопольные иски не приводят к снижению цен. В целом, осуждение по статье «фиксирование цены» приводит даже к некоторому повышению цены. Даже в наиболее успешных случаях цены снижаются не более чем на 10%.

Тогда возникает вопрос: почему цены не снижаются? Если причина в том, что государство главным образом преследует те картели, которые эффективно снижают издержки, то следует признать, что Министерству юстиции лучше либо вовсе отказаться от практики применения антимонопольного законодательства, либо ограничиться наказанием наиболее отъявленных нарушителей. Однако, возможно, беда в том, что наказания не достаточно суровы, и следует прибегнуть к более энергичным действиям. Доступные свидетельства не дают ответа на этот вопрос. С одной стороны, мы видим, что суровость наказания негативно коррелирует с ценой, а также, что общее ужесточение наказаний в 1976 году заставило цены снижаться. Но с другой стороны, мы видим, что даже после 1976 года падение цен было малозаметным и недолгим. Кроме того, это падение цен было сопоставимо с тем, что имело место в 1959—1964 годах, когда наказания за все нарушения были значительно мягче.

Дополнительные данные могли бы обеспечить более правдоподобные объяснения. Самым удивительным, пожалуй, является то, что Министерство юстиции никогда серьезно не задавалось вопросом, действительно ли антимонопольное законодательство добивается достижения заявленной цели поощрения конкуренции и снижения цен. Не будет преувеличением сказать, что правительство, принимая антимонопольные законы, решительно берясь за их применение, а также постепенно и неуклонно расширяя сферу их действия и повышая суровость наказания за их нарушения, так и не удосужилось задуматься над тем, работают ли они вообще.