
MARYIA DAVYDZENKA

**PECULIARITIES OF LEGAL STATUS
OF ADDITIONAL LIABILITY COMPANY**

Authors affiliation. *Maryia DAVYDZENKA, Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus).*

Abstract. Specific nature of an additional liability company is revealed; sources of its legal regulation are identified; peculiarities of the legal framework of such a company are described that allow to consider it as an entity of entrepreneurial activity and estimate a practical opportunity for using it in the sphere of business.

Keywords: business company, subsidiary liability, debtors, creditors, economic insolvency (bankruptcy), articles of incorporation, an additional responsibility.

UDC 346.27 (476)

*Статья поступила
в редакцию 17.10. 2014 г.*

Г. Н. МОСКАЛЕВИЧ

**АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЦЕН НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА: ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

Анализируются ценовая ситуация, складывающаяся на товарных рынках Евразийского экономического союза, а также его антимонопольное законодательство, регулирующее ценообразование в условиях монопольного рынка. Определяются понятия «монопольная цена», «монопольно высокая цена», «монопольно низкая цена».

Ключевые слова: антимонопольное регулирование, правовое регулирование, антимонопольное законодательство, ценообразование, монопольная цена, товарный рынок, Евразийский экономический союз.

УДК 338.242+338.532

Проблемы монополизации хозяйственной жизни, конкуренция на товарных рынках приобрели особую актуальность на современном этапе.

Крупные хозяйствующие субъекты, производящие значительное количество продукции определенного вида и благодаря этому занимающие доминирующее положение на товарном рынке, имеют возможность влиять на процесс ценообразования, устанавливать выгодные для них цены, получать более высокие (монопольные) прибыли.

Галина Николаевна МОСКАЛЕВИЧ (moskalevich74@gmail.com), кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданско-правовых дисциплин Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

Вследствие этого появляется новая разновидность цены — монополярная цена, рассчитанная на получение сверхприбылей или монополистических прибылей. Именно в цене реализуется выгода доминирующего положения хозяйствующего субъекта, что и приводит к ограничению конкуренции и нарушению прав потребителя.

Исходя из этого особого внимания требует вопрос ценовой политики монополистических образований.

Теоретическая и практическая значимость проблемы антимонопольного регулирования цен, а также ее недостаточная разработанность в современных условиях определяют актуальность настоящего исследования.

В отечественной науке проблема антимонопольного регулирования, в том числе цен на товарных рынках, представлена недостаточно, а для переходного периода она вообще является относительно новой и малоисследованной.

Отечественными и зарубежными учеными, среди которых С. Б. Авдашева, Л. М. Бадалов, В. Г. Василега, В. П. Горев, Р. Грин, М. Ивалди, И. В. Ивановская, А. Ю. Кинев, Н. И. Клейн, К. Кун, А. А. Матяс, А. Н. Сенько, В. И. Тарасов, А. Н. Тур, В. Н. Шимов и другие, в той или иной степени рассмотрены негативные последствия ценового сговора, разработаны методики определения доминирующего положения хозяйствующих субъектов и выявления монополярных цен на товарных рынках.

Широко известны исследования таких зарубежных ученых, как С. Фишер, А. Лернер, В. Ойкен, К. Макконнелл, М. Портер, Дж. Робинсон, С. Самуэльсон, Ф. Хайек, Й. Шумпетер и др.

В зарубежной литературе данная проблема рассматривается детально и глубоко, однако исследуется она только в рамках развитой рыночной системы. В связи с этим далеко не все может быть использовано в теории и практике экономики стран, входящих в состав Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Необходимо учитывать изменения экономических и социальных условий в этих странах, а также положение Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Республики Армения на международной арене и соотношение сил на международных рынках.

Антимонопольное регулирование в ЕАЭС реализуется в совокупности законодательных, административных и экономических мер, осуществляемых на государственном и наднациональном уровнях с целью ограничения возможностей производителей монополизировать товарные рынки.

При рассмотрении проблем в области антимонопольного регулирования цен на товарных рынках необходимо определить основные понятия и прежде всего понятия «монополия» и «монополярная цена».

Термин «монополия» (буквально — «единственный продавец товара») в его современном понимании означает разновидности рыночных ситуаций, характерные для несовершенной конкуренции. В качестве основных признаков монополизма выступают монополярные цены и монополярные прибыли.

В условиях монополистической конкуренции процесс формирования цен становится более сложным, чем при свободной конкуренции, когда цены формируются преимущественно под влиянием спроса и предложения. Стихийное рыночное регулирование цен в сочетании с управлением, осуществляемым монополиями и государством, позволяет монополии реализовывать товары, получая при этом максимальное количество прибыли, выбирая соответствующие объемы и цену. При этом ни один из потребителей данного товара не может оказать существенного влияния на формирование рыночных цен.

Вместе с тем наступает и момент удовлетворения спроса, когда продажа каждой дополнительной единицы товара приносит все меньше дохода. В этом случае приходится понижать цену, монополия продает товары не по самой высокой цене, а по такой, которая обеспечивает оптимальное сочетание объема продажи и цены за единицу изделия и получение наивысшего общего объема прибыли.

Под *монопольной* ценой понимается цена, которая устанавливается хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, или вступившими в сговор предприятиями в целях реализации своих экономических интересов за счет злоупотребления монопольной властью. Монопольная цена значительно отличается от цены на данный товар, которая сложилась на конкурентном рынке под воздействием спроса и предложения.

Монопольные цены подразделяются на несколько видов: монопольно высокие, монопольно низкие и монопсонически низкие.

Монопольно высокой является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом (субъектом рынка), если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли, а также цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование при наличии такого рынка на единой таможенной территории в рамках Таможенного союза или за ее пределами, или цену, установленную на этом же товарном рынке ранее, если такая цена сформировалась в условиях конкуренции. Не может быть признана монопольно высокой цена, установленная субъектом естественной монополии в пределах тарифа на такой товар, определенного в соответствии с законодательством сторон [1, ст. 2; 2, п. 1 ст. 6].

Монопольно высокие цены можно установить по ряду признаков, например, повышение цены для компенсации необоснованных затрат или получения сверхприбыли в результате преднамеренного явного или скрытого сокращения объемов производства (снижение качества продукции при формально неизменной величине выпуска), сокращения объемов производства или скрытого повышения цены (неизменность цены при снижении качества товара) и др.

Монопольно низкой считается цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом (субъектом рынка), если эта цена ниже суммы необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли, а также ниже цены, которая сформировалась в условиях конкуренции на сопоставимом товарном рынке при наличии такого рынка на единой таможенной территории в рамках Таможенного союза или за ее пределами [1, ст. 2; 2, ст. 7].

Пунктом 3 ст. 8 Модельного закона «О конкуренции» определено, что *монопсонически низкой* ценой является цена товара, установленная хозяйствующим субъектом (субъектом рынка), занимающим монопсоническое положение, если эта цена позволяет хозяйствующему субъекту (субъекту рынка), занимающему монопсоническое положение, получить дополнительный доход путем снижения затрат на производство и (или) реализацию товаров; если данная цена ниже суммы необходимых хозяйствующему (субъекту рынка), осуществляющему производство и реализацию такого товара, расходов и прибыли для его производства и реализации [2].

Под монопсоническим положением хозяйствующего субъекта понимается его доминирующее положение на рынке данного товара в качестве потребителя (покупателя), дающее ему возможность получения сверхприбыли и (или) компенсации необоснованных затрат за счет поставщика (путем снижения собственных издержек производства или реализации).

В п. 4 ст. 8 оговаривается, что законодательством может быть предусмотрен иной порядок установления монопсонически низкой цены [2].

Признаками монопольно или монопсонически низких цен могут быть, например, создание на рынке ситуации, при которой приобретение товара у других хозяйствующих субъектов становится экономически невыгодным; по-

купка продукции по ценам ниже того уровня, который сложился бы на конкурентных рынках, и др.

Приведенные выше определения позволяют классифицировать цены и при выявлении монопольного характера цен воздействовать на них всеми предназначенными для этого средствами и способами.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что не всегда наличие признаков монопольной цены является доказательством злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующим положением на рынке. Только в результате комплексного экономического анализа (уточнение границ товарного рынка, на котором хозяйствующий субъект реализует свою продукцию; исследование динамики цен, себестоимости, прибыли и рентабельности, объемов производства и средней заработной платы на рассматриваемом предприятии) можно доказать наличие злоупотребления со стороны хозяйствующего субъекта. Необходимо сопоставить монопольную и конкурентную цены, правильно выбрав базу для сравнения.

Свидетельством присутствия монопольного эффекта может послужить динамика объемов производства, прежде всего, высокие темпы роста цен на продукцию, сочетающиеся с высокими темпами спада производства по сравнению с отраслевыми показателями.

Одной из действенных мер антимонопольного регулирования является регулирование цен монопольных организаций, поскольку цель антимонопольного регулирования — сократить монопольные цены, вынудить монополистов назначать такую цену за товар, которая обеспечивала бы им лишь нормальную прибыль, а не сверхприбыль. Антимонопольное регулирование включает ценовую политику также в сфере естественных монополий.

В свою очередь доминирующий на товарном рынке хозяйствующий субъект, преследуя цель получения максимальной прибыли от продажи товара или услуги, естественно, заинтересован в том, чтобы поставить цену выше, чем та, которая была бы в условиях конкурентного рынка, и всячески стремится к этому. Такие действия вступают в противоречие с интересами потребителя (чтобы цена на товар была как можно ниже). Условия монополистического товарного рынка неблагоприятны для покупателя — в связи с отсутствием для него выбора по причине наличия лишь одного вида товара по данной цене. Приходится выбирать только между двумя возможностями — либо совершить покупку, либо отказаться от нее.

Однако простое повышение цены на товар может и не привести к желаемому эффекту — спрос на этот товар может упасть. Но у монополиста есть и другой способ — снизить количество выпускаемой продукции (в этом случае спрос на продукцию возрастет) и повысить цену без ущерба для своей выручки.

На монополистическом рынке может присутствовать ценовая дискриминация — практика применения на различных рынках разных цен со стороны монополиста, который использует свое доминирующее рыночное положение в целях получения дополнительного дохода. Ценовая дискриминация считается нарушением практики торговли.

Дифференциация цен отнюдь не зависит от качества товаров и услуг, а также не связана с различиями в расходах на доставку и хранение в регионах. Цена устанавливается в зависимости от эластичности спроса (различной реакции спроса на изменение цены) на обособленных рынках, соответственно от готовности отдельных покупателей приобрести необходимое количество товара по цене выше средней рыночной.

Вследствие географического обособления рынков друг от друга или по причине тарифных барьеров (рынки могут различаться по группам потребителей, по территориям, во времени — сезонные и иные распродажи и т. п.) появляется возможность для монополиста применять разные цены с целью получения максимальной прибыли.

Ценовая дискриминация также используется монополистом в конкурентной борьбе для переманивания покупателей у других фирм, стремящихся отвоевать у него право монополии.

Следует подчеркнуть, что последствия ценовой дискриминации могут быть самыми различными, причем как положительными, так и отрицательными. Дифференцируя цены, монополист увеличивает свой доход за счет покупателей, но в то же время ценовая дискриминация способствует росту эффективности функционирования рынка, росту объема предложения и спроса, обслуживания даже таких участков рынка, которые не получили бы никаких товаров и услуг в случае единой цены, так как монополисту становится выгодно увеличивать объем производства.

С одной стороны, ценовая дискриминация дает монополистам возможность сохранить и усилить свои монопольные позиции с помощью покупки сырья по более низким ценам, завоевывая покупателей, предоставляя скидки на более крупные партии товаров и затрудняя проникновение на рынок новых конкурентов. С другой стороны, систематическая ценовая дискриминация может повысить эффективность ценообразования в ситуации, когда создание монополии неизбежно, в то время как несистематическая дискриминация может укрепить конкуренцию.

Основным инструментом проявления политики антимонопольного регулирования является формирование антимонопольного законодательства, которое запрещает заключение корпорациями и другими организациями соглашений о разделе рынков и согласовании цен. Фактически антимонопольное регулирование цен — это ограничение монопольного установления цен посредством правовых актов и судебной практики.

Одним из признаков монополизации рынка является сговор о ценах — любое фиксирование, резкое снижение или взвинчивание цен.

Экономист И. В. Ивановская определяет экономическую категорию «ценовое соглашение» (явный сговор) как предшествующую совершению экономических операций неоглашаемую договоренность двух и более субъектов хозяйствования о ценах и (или) условиях, влияющих на их установление, направленную на максимизацию прибыли ее участников и (или) ограничение доступа на рынок потенциальных конкурентов, имеющую место при наличии договоренности о распределении рыночных долей, механизма компенсации убытков участников в случае ее нарушения одним из них, методов и критериев мониторинга соблюдения указанной договоренности, реализуемую путем регламентации процедуры изменения цены и (или) условий, влияющих на ее установление, и имеющую своим следствием ограничение конкуренции и снижение эффективности функционирования рынка [3, 6].

Такие действия преследуются по закону. Национальные законы о конкуренции в странах, входящих в состав ЕАЭС, определяют порядок выявления и пресечения антиконкурентных соглашений (согласованных действий) о ценах, а также порядок выявления монопольных цен.

В соответствии со ст. 29 Соглашения о единых принципах и правилах конкуренции [1] в числе других важных документов разработана методика определения монопольно высоких (низких) цен [4]. Данное Соглашение предусматривает и определенное ценовое регулирование. Установлен перечень, в отношении которого не применяются положения Соглашения, т. е. сторона имеет право сама регулировать цены. Соглашение не распространяется на государственное регулирование цен на услуги, включая услуги естественных монополий, а также на сферу государственных закупочных и товарных интервенций.

Нарушения установленного порядка ценообразования, приводящие к повышению цен, относятся к разряду злоупотреблений хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением на рынке. Регулирование цен являет-

ся одной из наиболее действенных мер борьбы с монополиями. К одному из основных видов государственного регулирования экономики корпораций можно отнести регулирование цен и тарифов.

В Советском Союзе вся экономическая деятельность находилась под контролем государства. В советские времена невозможно было даже представить себе такую ситуацию, что государство не занимается ценовым регулированием, а установление цен — это задача производителей товаров и услуг, сами же цены полностью зависят от спроса и предложения. С распадом СССР и переходом на так называемые рыночные рельсы в 90-х гг. XX в. хозяйствующие субъекты стали больше руководствоваться принципом соотношения спроса и предложения, будучи уверенными, что саморегулирующаяся рыночная экономика сбалансирует интересы как производителя, так и потребителя.

Государственное вмешательство в хозяйственные дела производителя, в частности в ценообразование, осуждалось и отвергалось, поскольку эффективная рыночная экономика не предусматривает государственного регулирования цен, так как это не согласуется с принципами конкуренции на товарных рынках.

Вместе с тем практика показала, что государственное вмешательство в ценовое регулирование необходимо, особенно в отношении монопольных предприятий. Отказ от государственного ценового регулирования отрицательно сказывается как на экономике, так и на социальных процессах.

В отношении цен в качестве мер современного антимонопольного регулирования со стороны государственных органов применяются административно-экономическое воздействие, направленное на преследование государством торговцев, осуществляющих ценовую дискриминацию (завышение цен, не обусловленное издержками производства); использование разных приемов ведения налоговой политики, которые вынуждают монополию назначать цены на выпускаемую продукцию, близкие к условиям свободной конкуренции.

Основным направлением антимонопольной политики должно стать дальнейшее сужение сферы прямого государственного регулирования цен на товары (работы, услуги) монополистов на основе дифференцированного подхода к товарным рынкам и разным группам товаропроизводителей. Необходим постепенный переход от ценового регулирования к системе антимонопольного регулирования и контроля.

В рамках Единого экономического пространства следует активизировать деятельность по созданию условий для ликвидации самих возможностей злоупотребления монопольным положением хозяйствующих субъектов, в том числе и освобожденных от ценового регулирования.

При проведении антимонопольной политики на территории ЕАЭС возникают определенные проблемы, связанные с наднациональным антимонопольным законодательством, которое, несмотря на большую проведенную законодателем работу в этом направлении, пока не является совершенным и нуждается в доработках и уточнениях. Национальные антимонопольные законы стран ЕАЭС уступают антитрестовским законам США. В отличие от них в национальных законах отсутствует система конкретных и четких мер, направленных против сложившихся монополий; не разработаны эффективные формы ответственности нарушителей законов.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Соглашение о конкуренции от 9 декабря 2010 года [Электронный ресурс] // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>. — Дата доступа: 01.02.2015.

2. Модельный закон «О конкуренции» [Электронный ресурс]: решение совета Евразийской экономической комиссии от 9 окт. 2013 г. № 66 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>. — Дата доступа: 01.02.2015.

3. *Ивановская, И. В.* Ценовой сговор товаропроизводителей: выявление и предупреждение (на примере рынков продукции деревообработки Республики Беларусь) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / И. В. Ивановская; Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2013. — 28 с.

Ivanovskaya, I. V. Tsenovoy sgovor tovaroproizvoditeley: vyiyavlenie i preduprezhdenie (na primere ryinkov produktsii derevoobrabotki Respubliki Belarus) [Price collusion: detection and prevention (for example, the markets of wood products of the Republic of Belarus)] : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05 / I. V. Ivanovskaya; Belorus. gos. ekon. un-t. — Minsk, 2013. — 28 p.

4. О методике определения монопольно высоких и монопольно низких цен [Электронный ресурс]: решение совета Евразийской экономической комиссии от 17 дек. 2012 г. № 117 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. — Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/>; http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_139278/ 18.12.2012. — Дата доступа: 01.02.2015.

HALINA MOSKALEVICH

**ANTITRUST PRICE REGULATION
IN COMMODITY MARKETS OF THE EURASIAN
ECONOMIC UNION: LEGAL ASPECTS**

Authors affiliation. *Halina MOSKALEVICH* (moskalevich74@gmail.com), *Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus)*.

Abstract. The price situation in the commodity markets of the Eurasian economic Union is analyzed, as well as its anti-monopoly legislation regulating pricing under monopolistic market conditions. The notions of «monopoly price», «monopolistically high price», and «monopolistically low price» are defined.

Keywords: antitrust regulation, legal regulation, antitrust legislation, pricing, monopoly price, the commodity market, the Eurasian Economic Union.

UDC 338.242+338.532

*Статья поступила
в редакцию 10.02. 2015 г.*

В. М. БОНДАРЕНКО

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОГРАНИЧНОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

В статье акцентируется внимание на основных вызовах современности, которые могут оказать влияние на пограничную и, следовательно, национальную безопасность

Виталий Михайлович БОНДАРЕНКО (vitabone@mail.ru), *аспирант, ассистент кафедры теории и истории права Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).*