

Степанчук Валерія Віталіївна

*студентка 2-го курсу магістратури
факультету Цивільної та господарської юстиції
Національного університету «Одеська юридична академія»
Науковий керівник: доц. Мельник Світлана Борисівна*

КАРТЕЛІ ЯК ФОРМА КОЛЕКТИВНОГО ДОМІНУВАННЯ НА РИНКУ

Основою ефективного функціонування національної економіки є добросовісна конкуренція, яка спирається на торгові та інші звичаї ділового обороту. Беззаперечно, найвдаліший економічний розвиток можливий при дотриманні конкурентних правил задля забезпечення прозорості ринків.

Існує багато видів конкуренції: конкуренція продавців, конкуренція покупців, конкуренція продавців і покупців, галузева та міжгалузева, досконала та недосконала тощо. Серед них найбільшу увагу заслуговують конкуренція продавців. Оскільки основною метою здійснення підприємницької діяльності є отримання прибутку – за певних умов конкурентне змагання призводить до появи на товарних ринках таких суб'єктів господарювання, які, виробляючи переважну частину товарів та послуг, займають значну частку ринку та отримують перевагу над іншими учасниками у вигляді ринкової влади [1]. Фактори пошуку надприбутку та прагнення влади грають важливу роль в ціновій або будь-якій іншій узгодженій поведінці суб'єктів підприємницької діяльності. Суб'єкти господарювання створюються, між ними розпочинається боротьба – і перемагають у них ті, які або об'єдналися, або знизили ціни на товари. Це все веде до дисбалансу на національному ринку: незадоволеними залишаються і виробники, і споживачі.

Думка про те, що картель – форма узгодженої поведінки в умовах олігополістичного ринку, – не нова. Багато вчених, серед яких Дж. фон Нейман, О.Моргенштерн, Й. Шумпетер, приділили увагу причинам та умовам утворення картелів, зазначаючи, що такий процес є природнім та закономірним, саме з точки зору поширеності цього явища в наслідок необхідності внутрішньоринкової взаємодії, яка може бути корисною для економічного

розвитку. Теоретичні питання державного регулювання олігопольних ринків, зокрема, таких проявів поведінки фірм-олігополістів, як створення картелів досліджено багатьма вченими-економістами – С. Авдашевою, А. Герасименко, Е. Шаститко та іншими [2].

Індивідуальне або колективне домінування на ринку має на меті обмеження конкурентного змагання, що призводить до порушення принципів добросовісної конкуренції, свободи договору, та механізму ринкової взаємодії суб'єктів господарювання. Найбільш поширеною формою колективного домінування є картель – об'єднання декількох суб'єктів господарювання однієї галузі, які мають домовленість з приводу розподілу ринків збуту та визначенню цін на певну продукцію. Об'єктами такої домовленості є: ціноутворення, сфери впливу, використання патентів та ліцензій, регулювання обсягів виробництва, узгодження умов збуту продукції та найму робочої сили. Сучасне конкурентне законодавство забороняє картелі.

Поруч із поняттям «картель» йде поняття «картельна змова» – це домовленість двох и більше осіб на одному ринку, зазвичай для того, щоб вибити із конкурентної боротьби іншого учасника ринку, встановити для себе найвигіднішу максимальну ціну або підтримання ціни на визначеному рівні, та розподілу товарного ринку. В Україні з приводу картельної змови за останні кілька років Антимонопольний комітет України прийняв декілька рішень, наприклад: картельна змова великих торгівельних мереж, які приводили до обмеження конкуренції на ринку послуг з організації роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах, картельна змова при торгівлі нафтопродуктами тощо [3]. Як приклад, такі діяння суперечать статтям 101 та 102 Договору про функціонування Європейського союзу та відноситься до організованої злочинності.

Економічна наука визначає два основних види картельних змов. Явна змова – такий вид картелю, при якому обов'язковою є координація дій, така змова є умисним діянням, що спрямована на підвищення цін або обмеження виробництва. Змова стає явною, коли суб'єкти господарювання спільно

домовляються колективно використовувати їх потужності для обмеження виробництва, монополізації цін та розподілу ринку. Мовчазна змова – вид картелю, який за своєю природою не завжди є наслідком прямого умислу, та при якій суб'єкти господарювання не кооперуються. Така згода є доцільною, коли два та більше незалежних суб'єктів господарювання, які, як правило, взаємодіяли раніше на спільному ринку, без попереднього узгодження антиконкурентних дій, досягають тих результатів на ринку, які передбачає картель. Тобто, мовчазна згода припускає взаємне розуміння тих переваг, які завчасно вже були обумовлені між такими суб'єктами господарювання, з метою одержання переваг над іншими учасниками ринку, при цьому відмовившись від конкуренції між собою. Відмінністю такої згоди є те, що координація дій суб'єктів господарювання не цілеспрямована, а виникає в силу соціальних та персональних контактів. Формами неявної згоди, наприклад, можуть бути: прихильність галузевим традиціям; передбачуваність поведінки конкурентів; обмін інформацією щодо своїх стратегій торговельними представниками фірм; активна участь фірми у діяльності торговельних асоціацій, де неформально приймають правила взаємодії. На висококонцентрованих ринках суб'єкти господарювання зазвичай залежать один від одного. За цих обставин вони можуть враховувати поведінку конкурентів і координувати свої дії навіть при відсутності формальної угоди.

Фактори, які сприяють створенню картелів можна поділити на три групи: перша група факторів пов'язана із здатністю картелів підвищувати та утримувати ціни; друга група факторів спричинена низькою ймовірності санкцій за порушення антимонопольного законодавства, виходячи із латентності прояву картельних згод; третя група факторів зумовлена низькими витратами створення цінової змови.

Не дивлячись на те, що картелі мають відвертий антиконкурентний характер – дане питання не врегульовано українським законодавством. Суб'єкти картелю координують свої дії, розподіляючи ринок, що призводить до обмеження конкуренції. Після встановлення свого контролю на конкурентному

середовищі починають домінувати на ринку, оскільки картель, у цьому випадку, не зазнає значної конкуренції, починає встановлювати вигідні йому ціни та створювати бар'єри для інших суб'єктів господарювання.

Існує таке негласне правило: чим гірша конкурентна політика у державі, тим більша переплата споживачів за товари. Це безпосередньо пов'язано із тим, що суб'єкти господарювання не зазнають жодних санкцій з боку влади, й тому, замість того, аби конкурувати між собою (у тому числі за рахунок зменшення цін на товари, інноваційних розробок), домовляються між собою про фіксацію цін або розподілу ринку по групах товарів (наприклад, один суб'єкт виробляє ювелірні вироби, а інший – біжутерію), споживачам (один суб'єкт виробляє масовий продукт, а інший – преміум-сегмент), географічним ознакам (один суб'єкт продає в одному регіоні, а інший – у другому) тощо. Це дає можливість встановлювати завищені ціни, оскільки у споживача немає іншого місця для купівлі певного виду товарів – це й є головним недоліком картелізації економіки.

Тож, до основних факторів картелізації слід віднести: здатність встановлювати завищені ціни на тривалий час, низьку ймовірність застосування санкцій державою (або взагалі їх відсутність) та низькі витрати на виробництво, у порівнянні із тими, які би були при добросовісній конкуренції. До наслідків відносяться: для виробників – зменшення обсягу угод із іншими учасниками ринку, утруднений вхід для нових суб'єктів господарювання, відсутність мети поліпшення та підвищення ефективності виробництва; для споживачів – зменшення купівельної спроможності, збільшення необґрунтованих витрат за товари низької якості.

Але не дивлячись на всі ці мінуси – деякі держави допускають існування картелів для деяких галузей економіки (наприклад, сільське господарство у державах Латинської Америки та Західної Африки), при освоєнні нових ринків збуту або ж при обсязі картелізації ринку не більше ніж 5%. Також такий вид об'єднання є допустимим при реструктуризації промисловості, оскільки це дуже складний процес, який полягає у зміні масштабу, сфери діяльності та

внутрішньої структури суб'єкта господарювання, але все ж таки він носить тимчасовий характер.

Отже, негативні наслідки, які породжені з картелізації економіки, носять дуже негативний характер для розвитку національної економіки та призводять до зменшення конкуренції у цілому. Такий вид антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, як картельні змови, призводить до колективного домінування на ринку. Поки картелі розділяють ринок між собою, існує: неможливість вступу на такий ринок нових учасників, установлення необґрунтованих високих цін, гальмування нововведень для зниження витрат і поліпшення корисних властивостей товарів та нездатність задоволення потреб споживачів на більш високому рівні.

Список використаної літератури:

1. Захарова К. Ф. Державне регулювання картелізації національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук 08.00.03. *Університет економіки та права «КРОК»*. К., 2016. URL : https://library.krok.edu.ua/media/library/category/disertatsiji-avtoreferati-vidguki/zakharova_2016-aref.pdf (дата звернення: 21.12.2019).
2. Алімпієв Є.В., Захарова К.Ф. Економічні підходи протидії картельним угодам у практиці антимонопольного регулювання. *Ефективна економіка*. 2015. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4756> (дата звернення: 05.01.2020).
3. Новак А. Картельный сговор: для кого это хорошо, а для кого плохо. Інф. агентство ЛІГА:ЗАКОН. URL : http://uz.ligazakon.ua/magazine_article/EA012303. (дата звернення: 07.12.2019).