**Федеральное регулирование в США**

В США главную работу по государственному контролю за монополистической деятельностью проводит антитрестовский отдел Министерства юстиции, который наделен полномочиями возбуждать судебные дела против лиц, которые нарушают антитрестовское законодательство. Кроме Министерства юстиции проведение государственного контроля за соблюдением антитрестовского законодательства осуществляет Федеральная торговая комиссия. Вместе с тем следует отметить, что основная нагрузка в проведении этих мероприятий падает на федеральные суды и, в первую очередь, на Верховный суд США, который оценивает законность или недействительность тех или иных ограничительных условий в договорах или методах хозяйственной деятельности.

# Антитрестовская политика Федеральных органов

В реальной экономической жизни США антитрестовская политика феде­ральных органов власти определяется не только антитрестовским законода­тельством. Дело в том, что указанные законодательные положения и нормы сформулированы достаточно широко. Конгресс США оставил за судебной властью право решать, что составляет «попытку монополизации», «существенное уменьшение конкуренции на свободном рынке», «нечестные методы ведения конкурентной борьбы» и т. д. Два основных государственных органа—Феде­ральная торговая комиссия и антитрестовский отдел Министерства Юстиции — также обладают широкими полномочиями в этой сфере.

Рассмотрим трансформацию средств и методов воплощения антимонопольных мероприятий в экономическую жизнь США с течением времени по следующему ряду узловых вопросов: фиксация цен, слияние фирм и предприятий я ограничения в этой сфере, дискриминация цен.

**Фиксация цен**

Закон Шермана считает практику фиксации цен на товар незаконной. Конкурирующие фирмы обязаны вести самостоятельную и не­зависимую ценовую политику, а попытки любого рода кооперации в этом вопросе должны немедленно пресекаться. Современная юридическая практика рассматривает фиксацию цен как нарушение закона само по себе. Это означает, что судебным властям нет необходимости доказывать успешность такого рода попыток, либо неразумность определенной цены—достаточно доказать факт наличия договора о координировании цен, чтобы выиграть дело. Более того, обвиняемые по этой статье закона не могут защищаться на том основании, что их действия могли повлечь какие-либо благоприятные пос­ледствия для экономической жизни.

Наряду с тем, что признается незаконным сам факт фиксации цен, закон распространяет свои полномочия и на другие виды совместных действий, могущих даже косвенно повлиять на цены. Некоторые виды предпринима­тельской активности, как-то: соглашения по ограничению выпуска продукции, разделении рынков сбыта, обмен информацией о ценах между конкурирующими предприятиями, — также приближаются по своей сути к прямым соглашениям о ценообразовании, однако суды в данном случае не всегда рассматривают такие действия как нарушение закона.

**Слияния**

Первоначальный вариант Закона Клейтона содержал в себе механизмы, направленные против подобной практики. Однако, они оказались малоэффективными и трудно реализуемыми в экономической действительности. И только по ратификации поправки к нему (Закон Селлера 1950 года) контроль за слиянием фирм и предприятий стал возможен. Более того, такого рода деятельность стала основной частью антитрестовских программ правоох­ранительных органов. С этого времени все подобные операции оказались «под прицелом» контролирующих органов. Кроме стандартных возражений против практики горизонтальных слияний, в законодательном порядке нередко опро­тестовывались и вертикальные слияния (т. е. слияния фирм, имевших отно­шения типа «поставщик—покупатель», как, например, автомобилестроительная фирма и концерн по производству покрышек). Иногда даже рассматривались дела о конгломератных слияниях различных фирм (т. е. слияния фирм, оперирующих на непересекающихся сегментах рынка, как, например, нефтяная компания и сеть розничных магазинов).

**Текущая практика надзора за слияниями**

Хотя Закон Селлера не отменен и по сей день, нынешняя политика федерального правительства несколько смягчилась по сравнению с 50—60-ми годами. Частично это возможно объяснить некоторой трансформацией экономической теории, произошедшей за эти годы. Дело в том, что ныне ведущие экономисты не полностью разделяют господствовавшее ранее мнение о росте концентрации ринка, как о пагубном последствии для его функционирования. Более того, с точки зрения эффективности слияния компаний способны представить ряд потенциальных преимуществ. Ранее эффект слияний рассматривался экономистами в весьма узком аспекте *--*лишь относительно вероятной экономии на масштабе производства. Теперь общепринятый взгляд на перераспределение границ фирм и деловых предприятий, происходящее в рамках слияния компаний, постулирует, что этот процесс способен сильно сократить непроизводственные затраты, и, кроме того, положительно сказаться на рыночном процессе с позиций предпринимательства и повышения статической эффективности процесса. Далее, слияние компаний и корпораций рассматриваются сегодня как важный механизм, посредством которого держатели акций способны оказывать влияние и некоторым образом «дисциплинировать» управляющих и членов советов директоров фирм и предприятий. И последнее: если прежде практика слияний рассматривалась исключительно в контексте внутренней экономической системы, то сейчас учитывается международная конъюнктура и конкуренция. Иногда слияние нескольких национальных компаний может только усилить их конкуренто­способность на мировом рынке, приводя к возрастанию, а не к уменьшению конкуренции на транснациональном уровне.

Ряд директивных документов 1982—1984 годов, принятых Министерством Юстиции США, позволили провести такие мероприятия в этой области, которых ранее, вне всякого сомнения, были бы единодушно приняты не соответству­ющими духу и букве антимонопольного законодательства.

Для определения законности практики горизонтальных слияний в качестве оценочного параметра обычно использовался индекс Герфиндаля\*. Федеральные органы власти (суд, министерство юстиции) как правило не возражают против слияний, если индекс Герфиндаля по реализации этих намерений не превышает 1000 пунктов. Такое мероприятие будет признано вполне законным для рынка, на котором оперирует 10 равноценных фирм.

На более насыщенных рынках слияния, которые приводят к росту индекса Герфиндаля на 100 и более пунктов, уже могут оспариваться в законодательном порядке, если не существует иных факторов, указывающих на то, что подобная мера не грозит потребителям неприятными последствиями. Во внимание принимаются следующие обстоятельства:

* менее охотно слияния признаются в тех отраслях промышленности, которых выпускают более однородную продукцию;
* более охотно слияния признаются в тех отраслях промышленности, которые сталкиваются с наличием на рынке товаров-субститутов.
* более охотно слияния признаются в отраслях промышленности, претерпевающих активные и быстрые технологические изменения;
* менее охотно слияния признаются в тех отраслях промышленности, где ранее было доказано существование тайных соглашений между различными группами предпринимателей.

Инструкция 1984 года разрешает слияния крупных фирм и корпорации, если «имеются ясные и убедительные доказательства повышения в этом случае эффективности производства, сокращения непроизводственных затрат, либо в случае близкого краха одной из фирм». Так, например, решение о слиянии корпораций «Крайслер» и «Американ Моторс» не было опротестовано, несмотря на то, что в этом случае индекс Герфиндаля для объединенной фирмы намного превышал 2000, поскольку «Америкен Моторс» был признан «гибнущей фирмой». Однако в том же 1987 году слияние компании «Кока-Кола» и фирмы «Доктор Пеппер» было блокировано, так как суд не увидел к тому «соответ­ствующих обстоятельств». Вертикальным и конгломератным слиянием в мень­шей степени грозит запрет и децентрализация, нежели горизонтальным объединениям фирм приблизительно равной величины. Однако ряд фактов может препятствовать и этим процессам. К ним относятся: слияние, создающее искусственные барьеры для выхода на рынок: препятствия для новых фирм с целью ограничения конкуренции с их стороны; тенденции по заключению тайных сделок и соглашений относительно раздела рынка.

**Ограничения вертикальных связей**

Подобно вертикальным слияниям ограничения вертикальных связей в торгово-промышленном комплексе распространяются на отношения «поставщик—потребитель». В данном случае пристального внимания заслуживали следующие вертикальные связи: согла­шение о поддержке цены продажи товара; эксклюзивные права торгующих организаций на реализацию на рынке определенного вида товаров; соглашение о продаже товара с принудительным (по выбору продавца) ассортиментом, территориальное деление рынков.

Подобно вертикальным слияниям в понятие ограничения вертикальных связей включаются любые соглашения между поставщиком и потребителем. От горизонтальных ограничений (фиксирование цен, рассмотренное в начале главы, которое содержало в себе соглашение между прямыми конкурентами) они отличаются весьма разительным образом. Многие из указанных выше ограничений вертикальных связей становились предметом судебных разбирательств, основанных на существующем антитрестовском законода­тельстве, хотя эти попытки далеко не всегда были успешными для органов юстиции.

Соглашения о поддержке цены продажи товара предусматривают некий договор между розничными торговцами и фирмами о запрещении снижения цены товара ниже определенного уровня, что рассматривается как незаконное ограничение торговля посредством затруднений чековой конкуренции. На практике преследование таких действий в законодательном порядке весьма не просто, что доказывает обширный опыт последних лет. Аналогичная ситуация складывается и при анализе существующих территориальных делении рынка сбыта среди розничных торговцев.

Далее Закон Клейтона признает незаконными соглашение о продаже то­варов с принудительным ассортиментом, если результатом этих мер является значительное сокращение конкуренции. Так например, Верховный Суд США признал незаконным требования корпорации «IВМ», выставленные покупате­лям персональных компьютеров этой фирмы, об обязательном приобретении дополнительного периферийного оборудования («в нагрузку»).

При заключении эксклюзивных соглашений по реализации на рынке опре­деленного вида товаров производитель товаров заручается поддержкой пред­ставителей торговой сети о продаже через эту сеть исключительно продукции данной конкретной фирмы. В ряде отраслей промышленности подобная практика весьма прочно укоренилась.

Хотя большинство ограничений вертикальных связей в сути своей являются противоречащими Закону Клейтона, официальные органы менее ретиво прес­ледуют практику их заключений. Дело в том, что ныне широко признается тот факт, что ряд этих мероприятий зачастую имеет весьма позитивный эффект – сокращает непроизводственные затраты и усиливает контроль за экономической недобросовестностью. Бытует мнение о том, что покупателю не особенно страшны любые виды соглашений между производителями и розничными торговцами до тех пор, пока существует институт конкурирующих производителей. В этих условиях некоторые производители могут принять на вооружение одну рыночную стра­тегию — высокие цены, высококачественные услуги, тогда как другие восполь­зуются иным механизмом — низкие цены, минимальное количество услуг. Реализация этих схем предоставляет покупателю широчайшие возможности выбора в стихии рынка.

**Дискриминация цен**

Закон Клейтона определил дискриминацию цен как незаконное деяние, однако первоначально внедрение этих статей закона в повседневную экономическую жизнь столкнулось с рядом трудностей. Поло­жение вещей изменилось только в 1936 году, когда к Закону Клейтона была принята поправка Робинсона—Патмана. Ее основная цель состояла в запре­щении использования различных торговых скидок при отсутствии ясных и недвусмысленных доказательств отражения этих скидок как реальной экономии издержек и производственных затрат, либо попыток соответствия конкуренции.

Заметим, что Федеральная Торговая Комиссия, а также Министерство Юстиции США имеют право возбудить судебное дело на основании поправки Робинсона-Патмана, хотя практически это бремя полностью несет на себе ФТК; при нарушении положений, предусмотренных поправкой Робинсона-Патмана, также предусматривается возбуждение исков частными лицами ипоследующая компенсация нанесенного им ущерба.

Эта поправка вызывала и вызывает наиболее ожесточенные споры среди всех антимонопольных законов. Суть в том, что этот закон из средства, способствующего усилению конкуренции, может быть с легкостью обращен ворудие защиты от конкуренции извне. В связи с этими обстоятельствами сферы применения данной поправки ныне несколько сокращены, а в 1976 году была сделана попытка—справедливости ради, безуспешная—добиться ее полной отмены.