

**А.Е. Шаститко**  
МГУ, РАНХиГС, Москва

**Н.С. Павлова**  
РАНХиГС, МГУ, Москва

## **Переговорная сила и рыночная власть: варианты соотношения и выводы для политики**

**Аннотация.** В современной экономической литературе существует неясность в разграничении концепций рыночной власти, переговорной силы и уравнивающей силы покупателя. Частично это объясняется методологическими ограничениями подходов, используемых для анализа данных категорий. Однако вопрос не сводится к теоретическому спору, поскольку та или иная трактовка соотношения данных терминов может существенно повлиять на меры антимонопольной политики. Особенное значение данная проблема приобретает при двусторонних монополиях. В статье предпринята попытка предложить вариант разграничения рыночной власти и переговорной силы на основании результатов теоретических моделей и экспериментальных эмпирических исследований. Предлагаемый подход дает возможность определить переговорную силу в широком и узком смыслах, раскрыв роль институциональных факторов и выбранных стратегий поведения. Переговорная сила в узком смысле исключает аспекты, связанные с рыночной властью, а отображает институциональные характеристики организации обменов, а также индивидуальные стратегии фирм в ходе взаимодействия с контрагентом. Для объяснения вариантов соотношения между переговорной силой и рыночной властью рассмотрены ситуации симметричной и асимметричной переговорными силами в отсутствие рыночной власти, а также симметричной и асимметричной переговорными силами с рыночной властью обеих сторон. Показано, что эффекты рыночной власти – координационные и распределительные – могут быть похожи на эффекты асимметричной переговорной силы, что является одним из оснований их ошибочного смешения. Сложившиеся в России подходы к правоприменению свидетельствуют о необходимости поиска баланса в оценке действий, квалифицируемых в терминах ограничения конкуренции, и действий, сопряженных с асимметричной переговорной силой в узком смысле.

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

Классификация JEL: K21, L4.

### **Введение**

В экономической литературе отсутствует единообразие в трактовках терминов, используемых для объяснения результатов добровольных экономических обменов с применением механизма цен. Это связано с недостаточной проработкой вопроса о соотношении рыночной власти, переговорной силы и уравнивающей силы покупателя на рынках товаров, а также выигрышных стратегий поведения отдельных участников. Между тем смешение указанных понятий в плане принятия практических решений, в том числе в области экономической политики, может приводить к ошибкам как в правоустанов-

лении, так и в правоприменении – например, если речь идет о применении в качестве критерия достижения целей конкурентной политики выигрышей потребителей. Причем проблема даже не столько в самом критерии, сколько в способе его применения.

Особую актуальность данный вопрос приобретает в свете дискуссий о модернизации антимонопольной политики, инструменты которой направлены на предупреждение (пресечение) как эксплуатирующих, так и исключающих практик. Ведь если последние направлены в первую очередь на ограничение конкуренции, то вторые связаны с созданием распределительных эффектов, тогда как к конкуренции прямого отношения данные действия могут и не иметь. Основная цель данной работы состоит в том, чтобы показать соотношение переговорной силы и рыночной власти через призму концепций из теории организации рынков, экспериментальной экономики и новой институциональной экономической теории. Прояснение такого соотношения является важным шагом в построении интеллектуального (smart) антимонопольного регулирования (Шаститко и др., 2016) как одного из возможных приоритетов модернизации политики защиты и развития конкуренции.

Для объяснения вариантов соотношения между переговорной силой и рыночной властью может быть рассмотрено несколько ситуаций:

- 1) симметричная переговорная сила в отсутствие рыночной власти;
- 2) асимметричная переговорная сила без рыночной власти;
- 3) симметричная переговорная сила с рыночной властью одной из сторон;
- 4) асимметричная переговорная сила с рыночной властью одной из сторон:
  - а) совпадение;
  - б) несовпадение субъектов рыночной власти с обладателями переговорной силы, когда переговорная сила компенсирует отсутствие рыночной власти;
- 5) симметричная переговорная сила с рыночной властью обеих сторон;
- 6) асимметричная переговорная сила с рыночной властью обеих сторон. Блок дополнительных вопросов – рыночная власть и переговорная сила в контексте связанных рынков вдоль технологической цепочки, в том числе механизмы транслирования и рыночной власти, и, возможно, переговорной силы с одного рынка на другой.

Однако в данной работе мы остановимся на более узком множестве ситуаций (ситуации 1, 2 – в разд. 1, 5–6 – в разд. 2) и на этой основе сформулируем основные теоретические выводы и рекомендации для экономической политики (заключение).

Анализ указанных ситуаций основан на предположении, что мы не знаем, в каких показателях количественно оценивается абсолютная переговорная сила. Мы можем говорить лишь об относительной переговорной силе. Отсюда возникает идея о симметрии или асимметрии ее распределения между сторонами рынка. В этой связи обозначим еще одно важное допущение. Осознавая, что, помимо механизма цен, есть и другие способы координации действий экономических агентов, мы рассматриваем проблематику переговорной силы именно через призму механизма цен. В первую очередь это связано с необходимостью установления соотношения понятия переговорной силы с концепцией рыночной власти. Для параметризации мы будем использовать оценки, полученные экспериментальным путем для рынков гипотетических товаров, и сравнивать их с теоретически предсказанными в моделях. В этой связи мы должны учитывать еще одно ограничение предложенного подхода к исследованию. Если эталонный (теоретически предсказываемый) результат рассматривается в терминах равновесия, то фактический (экспериментальный) результат – неравновесная ситуация с точки зрения эталона.

### **1. Рыночная власть, переговорная сила, уравнивающая сила: подходы к определению и оценке экспериментальными методами**

Рыночную власть и переговорную силу часто бывает весьма сложно разделить, так как в большом числе случаев они сопутствуют друг другу. Действительно, монопольное положение продавца рождается из высоких издержек переключения для покупателя (ограничение на заменяемость товаров), создавая для продавца переговорные преимущества, позволяющие устанавливать на рынке завышенные цены<sup>1</sup>.

Для покупателя ситуация будет аналогичной, но обратной: высокие издержки переключения создают у покупателя рыночную власть, и сопутствующие этому переговорные преимущества способствуют снижению цены. В данном разделе мы сосредоточимся именно на этом случае, поскольку вопросы монополии и власти покупателя обсуждаются исследователями гораздо реже, в результате чего неопределенность в соотношении рыночной и переговорной сил в среде теоретиков и практиков антимонопольного регулирования представляется более высокой.

<sup>1</sup> В базовой литературе (см., например, (Pindyck, Rubinfeld, 2009; Mankiw, 2014; Carlton, Perloff, 2005; Motta, 2004)) распространено определение рыночной власти продавца как способности фирмы назначать на товар цену, превышающую предельные издержки. Вместе с тем указанное определение во многом определяется теми целями, которые ставят авторы данных работ, и принятыми ими подходами – как правило, анализом рынков через призму концепции равновесия, а последовательно сменяющих друг друга равновесий – в терминах сравнительной статистики, с одной стороны, и соответствующей им оптимизационной логике индивидуального выбора – с другой. При таком подходе рыночная власть определяется через результат, а не через процесс, вследствие чего сам путь, через который достигается превышение цены над предельными издержками, оказывается за пределами фокуса исследований. Более того, рыночная власть – концепция, основанная на предположении о равновесном состоянии рынка и соответствующих ему условиям максимизации прибыли участников данного рынка. Вместе с тем с точки зрения задачи построения сбалансированной системы регулирования немаловажным является вопрос о том, какой процесс позволяет достигать то или иное состояние на рынке. Кроме того, необходимо понимать, как анализировать ситуации на неравновесных рынках – применима ли к ним концепция рыночной власти, и если применима, то с какими оговорками. Осознавая данные ограничения, мы предлагаем свой подход к разграничению рыночной власти и переговорной силы.

В частности, рассуждая о разнице между монопосонной властью и переговорной силой покупателя, специалисты ОЭСР приходят к выводу, что различия между двумя данными явлениями кроются в их источниках и результатах действий участников рынка (OECD, 2008):

- 1) относительно источников подчеркивается, что монопосонная власть возникает тогда, когда рыночная доля покупателя настолько велика, что он может снизить цену на рынке, покупая меньше, и поднять ее, покупая больше. Переговорная сила возникает тогда, когда на рынке существует относительно небольшое число как покупателей, так и продавцов, и цена определяется по итогам двусторонних переговоров: переговорная сила покупателя проявляется в его способности перераспределить в свою пользу излишек поставщика;
- 2) второе различие – в том, что монопосонная власть приводит к снижению цены в результате фактического сокращения объема закупки, в то время как переговорная сила – к снижению цены в результате угрозы сокращения закупаемого объема;
- 3) третье и наиболее существенное различие заключается в том, что монопосонная власть проявляется в установлении цены ниже конкурентной, в то время как переговорная сила может уравновесить монопольную власть продавца и снизить цену ближе к конкурентному уровню;
- 4) что касается последствий проявления монопосонной власти и переговорной силы, монопосонная власть наносит ущерб не только поставщикам, но и покупателям на рынке следующего передела. Злоупотребление монопосонной властью приводит к сокращению выпуска и на рынке вниз по цепочке до уровня меньше конкурентного – к установлению на этом рынке цен выше конкурентных, даже если монопосония конкурирует на рынке товара следующего передела. Последствия же переговорной силы покупателя для общественного благосостояния оцениваются как не столь однозначные, но в целом принимается, что переговорная сила, если она уравновешивающая, приводит к увеличению благосостояния потребителей на следующем рынке, а если негативные эффекты проявляются, то они скорее косвенные и возникают из-за воздействия на конкурентов покупателя, обладающего переговорной силой.

На первый взгляд, подобное разграничение рыночной власти и переговорной силы покупателя кажется вполне разумным: монопосонная власть, в отличие от переговорной силы, приводит к установлению цены ниже конкурентной путем сокращения объема продаж, а полученные выгоды от снижения цены не ретранслируются покупателям на рынке следующего передела. Однако в реальных рыночных ситуациях провести разграничение между рыночной властью и пере-

говорной силой по указанным критериям может быть не так просто, если вообще возможно.

Во-первых, следует отметить, что определение конкурентного уровня цены — один из сложнейших методологических вопросов антимонопольного регулирования. Какой бы метод ни использовался для этой цели, полученная оценка уровня конкурентной цены будет являться предметом оспаривания с применением альтернативных методов. Вполне возможна ситуация, при которой применение одного метода определения конкурентной цены приведет к заключению о наличии монопсонной власти, а второй — к выводу об ее отсутствии.

Во-вторых, учитывая, что рыночная власть традиционно определяется как возможность установить цену ниже (для случая рыночной власти покупателя) предельных издержек производителя, неоднозначным становится критерий разграничения потенциального (характерного для переговорной силы) и фактического (характерного для монопсонной власти) сокращения объема закупки как способа добиться снижения цены. Представляется, что если снижение цены было достигнуто путем фактического сокращения объема закупки, то скорее налицо признаки злоупотребления рыночной властью, а не наличия такой власти вообще — по аналогии с тем, как монопольно высокая цена не является обязательным признаком наличия доминирующего положения продавца на рынке (поскольку может сформироваться, например, в результате сговора продавцов), но в случае наличия такого положения необоснованное повышение цены является формой злоупотребления.

В-третьих, неочевидно, что при малом числе продавцов и покупателей на рынке (а в предельном случае — одного продавца и одного покупателя) имеет смысл полностью отказываться от обсуждения вопроса установления равновесной цены в связке с рыночной властью и рассматривать только переговорную силу участников.

На наш взгляд, на рынках несовершенной конкуренции гораздо более плодотворным может быть подход, при котором рыночная власть, определенная концептуально с учетом обозначенных выше ограничений, рассматривается как один из источников (но не единственный) переговорной силы. Как будет продемонстрировано ниже, особенное значение иные источники приобретают в ситуации двусторонней монополии, где теоретически имеются основания для проявления рыночной власти как одной, так и другой стороны (уравновешивающая сила). В отличие от ситуации, когда по структуре рынка преимущества в переговорной силе быть не должно, в данном случае мы сталкиваемся с двумя усложнениями — наличием рыночной власти продавца и уравновешивающей силы покупателя.

Применение подходов экспериментальной экономики к анализу моделей теории организации рынков позволяет утверждать, что даже на рынках с одинаковой структурой есть ряд факторов, которые

определяют большую переговорную силу у той или иной стороны и, соответственно, обеспечивают предсказуемо иные результаты, чем в моделях, где по умолчанию предполагается симметричное распределение переговорной силы.

Правила организации обменов имеют существенное значение для исходов взаимодействия сторон на рынке. В (Holt, 1995) приводится обзор ряда экспериментальных работ, показывающих, как на рыночное равновесие и его достижение влияют такие альтернативные правила, как аукционы с объявленной ценой (posted-offer auction), аукционы с единой ценой (uniform price auction), односторонние последовательные аукционы (one-sided sequential auction), двусторонние аукционы (double auction), децентрализованные переговоры (decentralized negotiation) и ряд других вариантов. Часть правил позволяет сторонам почти полностью реализовать возможные выгоды от обмена и прийти к Парето-оптимальному равновесию, а часть не приводит к подобному результату – и, соответственно, в зависимости от того, насколько и в какую сторону сложившиеся по итогам эксперимента цены и количества отличаются от Парето-оптимальных, можно говорить о проявлении переговорной силы той или иной стороны. Помимо этого важную роль играет путь сходимости: сходятся ли цены к равновесным сверху или снизу.

Помимо правил организации обмена значение может иметь асимметричное распределение излишка. Так, в (Smith, Williams, 1982) через серию экспериментов с двусторонними аукционами показано: гипотеза о том, что цены будут сходить к равновесным сверху, в случае если теоретически предсказываемый<sup>2</sup> излишек потребителя превышает излишек производителя, не может быть отвергнута (при этом влияние преобладания того или иного излишка несимметрично влияет на сходимость). Однако Д. Дэвис и А. Уильямс (Davis, Williams, 1986) позднее воспроизвели данный эксперимент, применяя правило аукциона с объявленной ценой (posted-offer), и установили, что при такой организации обмена значимое влияние распределения излишка на сходимость отсутствует, что возвращает нас к тезису о важности институтов обмена.

Наконец, еще один источник переговорной силы – стратегия поведения. Поскольку существуют стратегии, которые позволяют стороне получить больший выигрыш по сравнению с контрагентами (Axelrod, 1984), выбранная стратегия поведения в ходе переговоров может создать переговорное преимущество, влияющее как на равновесие, так и на путь его достижения. В частности, активность, с которой торгуется та или иная сторона, может повлиять на результаты торговли.

Для модели двусторонней монополии и покупатель, и продавец при прочих равных обладают таким рыночным положением, которое может позволить каждому из них реализовать рыночную власть. И она

<sup>2</sup> Вопрос о взаимоотношении распределения теоретически предсказываемых излишков и переговорной силы подробно рассмотрен в разд. 2.

будет реализована в той мере, в какой рыночное положение сторон, наряду с другими источниками, предопределяет соотношение переговорной силы. При этом переговорная сила в ситуации двусторонней монополии может проявляться тремя способами.

Во-первых, в том, как будет выглядеть равновесие на рынке: будет ли оно соответствовать равновесию в ситуации монополии, монополии или же максимизирующему совокупную выгоду равновесию.

Во-вторых, как отмечалось выше, переговорная сила проявляется также в том, как именно достигалось равновесие в динамике и каковы были выигрыши сторон в то время, пока рынок находился в состоянии неравновесия.

В-третьих, даже в Парето-оптимальном равновесии, которое в базовой модели двусторонней монополии задается единственным значением объема сделок в натуральном выражении и множеством значений цен (Blair, Kaserman, Romano, 1989), существует простор для альтернативного распределения максимального совокупного выигрыша между сторонами. Результат такого распределения по сравнению с вариантом разделения выигрыша пополам также будет свидетельствовать о преобладании переговорной силы той или иной стороны.

Далее мы рассмотрим, как экономические эксперименты позволяют проводить необходимые различия между рыночной властью и переговорной силой в условиях различных рыночных структур.

## 2. Конкуренция и переговорная сила

Традиционно за точку отсчета в сравнении структурных альтернатив организации экономических обменов выбирают конкуренцию. В первую очередь это связано со стандартами определения ожидаемых результатов, которые могут быть представлены в терминах Парето-оптимальности или максимизации суммарных выигрышей покупателей и продавцов (при условии их сопоставимости и равноценности каждой единицы).

В данном случае мы также будем придерживаться этой же логики. Соответственно, далее рассматриваются две ситуации: конкуренция, основанная на институциональных характеристиках организации обменов (бесконечная эластичность остаточного спроса/предложения для каждого из участников в отдельности) и стратегии (конкуренция по Бертрону – в первую очередь для предложения).

Значимость переговорной силы может быть проиллюстрирована с помощью сопоставления теоретической модели конкуренции с экспериментальными аналогами.

Теоретические предсказания дают оценки

$$TB_i = CS_i + RS_i, \quad (1)$$

где  $TB_t, CS_t, RS_t$  – теоретически предсказываемые суммарные выигрыши покупателей и продавцов, премия потребителей и рента продавцов соответственно. Причем теоретически предсказываемая премия потребителя, как уже отмечено ранее, необязательно должна быть равна ренте продавца. Наличие такого равенства лишь затрудняет обсуждение данного вопроса, так как это – лишь частный случай возможного соблюдения условий симметрии. Вместе с тем, как следует из упомянутых выше экспериментальных исследований, вопрос о соотношении теоретически предсказываемых размеров излишка потребителя и ренты продавца все же поднимается в связи с обсуждением траектории сходимости ряда цен.

В частности, такие условия должны проявляться в применяемых правилах организации обмена. Например, правила двустороннего аукциона дают возможность участнику рынка с каждой из сторон дать свои предложения, причем неоднократно в рамках одного раунда. В то же время ценовые заявки продавцов и покупателей дают право лишь на один ход в рамках одного раунда. Однако именно это обстоятельство может быть источником распределительного преимущества – на основе преимущества первого хода и достоверности обязательств (в части определения ценового предложения), значение которых подробно рассмотрены в литературе по теории игр (см., например, (Harsanyi, Selten, 1988)).

В результате эксперимента

$$TB_e = CS_e + RS_e, \quad (2)$$

где  $TB_e, CS_e, RS_e$  – экспериментальные значения, соответственно, суммарных выигрышей покупателей и продавцов, премии потребителей и ренты продавцов. Причем

$$0 < k_T = TB_e / TB_t < 1. \quad (3)$$

Соответственно, если

$$d_e = \frac{CS_e}{RS_e} = \frac{CS_t}{RS_t} = d_t, \quad (4)$$

то в первом приближении можно говорить о симметричности распределения переговорной силы, определенной методом сопоставления теоретических предсказаний с результатами серии контролируемых экономических экспериментов.

Обратим внимание: такой подход оказывается нейтральным к таким аспектам, как соотношение резервных цен спроса и предложения, а также чувствительности величины спроса (предложения) по цене, т.е. таким аспектам, которые имеют значение для упомянутых выше соотношений между теоретически предсказываемыми значениями премии потребителей и ренты продавцов. Соответственно, даже большие различия в общей величине выигрышей покупателей и продавцов сами по себе не дают оснований для выводов об асимметричном распределении переговорной силы и актуализации такого распределения в выигрышах сторон рынка.



Чистый с точки зрения теоретических предсказаний результат в рамках контролируемых экспериментов, как показано ранее, не представляется возможным получить, поскольку правила, обуславливающие симметричность распределения переговорной силы, не обеспечивают получения такого суммарного выигрыша, как это ожидается в теоретической модели (строгое неравенство). Кроме того, в экспериментах вряд ли можно обеспечить четкое соответствие одной из базовых предпосылок модели конкуренции – бесконечную эластичность индивидуального остаточного спроса по цене (аналогично – по предложению) ввиду элемента дискретности во всех экспериментах (как минимум, в натуральных объемах). Наконец, стратегии, применяемые участниками рынка, могут как компенсировать, так и усиливать эффекты переговорной силы, обусловленные правилами игры (а более точно – институциональными рамками экономических обменов),

$$k_T = \frac{TB_e}{TB_i} = \frac{CS_e(1+d_e)}{CS_i(1+d_i)}. \quad (5)$$

Соответственно, для выигрыша потребителя, например, получаем

$$CS_e = k_T \frac{(1+d_i)}{(1+d_e)} CS_i. \quad (6)$$

Симметричное распределение переговорной силы должно обуславливать максимальное соответствие теоретически предсказываемых на основе стандартных моделей (согласно структуре цен спроса и предложения) результатов по ценам ожидаемым реальным результатам (например, по итогам экспериментов). В то же время соотношение между теоретически предсказываемыми выигрышами потребителей и экспериментальными излишками потребителей указывает на наличие множества факторов, в числе которых теоретически предсказываемые и экспериментальные распределительные эффекты. Строго говоря, в формуле (6) множитель  $k_T$  отвечает за координационные характеристики институтов организации торговли, а второй (дробь) – за распределительные.

Соответственно, если  $(1+d_i)/(1+d_e) > 1$ , то переговорная сила – на стороне покупателя. Если же  $(1+d_i)/(1+d_e) < 1$ , переговорная сила на стороне продавца, тогда как при  $(1+d_i)/(1+d_e) = 1$  переговорная сила распределена симметрично. Обратим внимание, что даже если  $(1+d_i)/(1+d_e) > 1$ , вполне возможна ситуация, когда  $CS_e < CS_i$ , если  $(1+d_i)/(1+d_e) < 1/k_T$ .

Какое отношение данные рассуждения имеют к практическим вопросам применения инструментов экономической политики, в данном случае связанной с защитой конкуренции? Отметим, что сопоставление теоретических предсказаний с фактическими результатами, например по выигрышу потребителя, дает основание для более осторожных выводов относительно нарушения условий конкуренции, хотя, как известно, именно размер выигрыша потребителя считается

критерием достижения целей конкурентной политики, например, в европейском исполнении (о некоторых проблемах см. (Daskalova, 2015)).

В частности, это связано с тем, что коэффициент исчерпания взаимных выгод от добровольного обмена  $k_r$  всегда меньше 1. Однако данный коэффициент свидетельствует больше о существовании транзакционных издержек, чем об ограничении конкуренции. Если же  $(1+d_i)/(1+d_e) < 1$ , то и в этом случае мы скорее наблюдаем преимущество, вызванное не структурой рынка, подразумевая в первую очередь под этим концентрацию рынка (ведь в плане условий вполне возможно обеспечить полную симметрию как по числу участников, так и по резервным ценам спроса и предложения – индивидуальным и рыночным), а правилами торговли.

Обсуждение вопроса о переговорной силе в условиях конкуренции было бы неполным, если не упомянуть об одном важном определении конкуренции. В рамках австрийской экономической теории конкуренция рассматривается как процесс выявления новых возможностей использования известных ресурсов, а также процесс создания новых ресурсов (Наук, 2002). Данное определение гораздо труднее использовать для формализации, чем случай с сопоставлением статического равновесия в теоретической модели с процессом экспериментирования, хотя именно он позволяет увидеть такие аспекты конкуренции, которые в ином ракурсе незаметны (Shastitko, Golovanova, 2016). Тем не менее использование динамических характеристик результатов конкуренции в терминах изменений предсказываемых выигрышей покупателей и продавцов в результате, например, продуктовых или технологических нововведений показывает, что у вопроса о соотношении конкуренции и переговорной силы есть, как минимум, еще одно важное измерение. И оно не сводится к ситуации, когда мы рассматриваем переговорную силу в случае со стохастическим изменением условий спроса под влиянием экзогенных факторов.

### 3. Двусторонняя монополия и переговорная сила

Для случая двусторонней монополии эксперименты по влиянию правил организации обмена на распределение выигрышей проводили Л. Фуракер и С. Сигел (Fouraker, Siegel, 1963). В частности, авторы показали, что при равномерном распределении переговорной силы (что в их интерпретации означало то, что в ходе эксперимента одна сторона предлагала контракт «цена–количество», после чего вторая сторона имела возможность сделать встречное предложение – данная процедура продолжалась в течение нескольких периодов времени) проявляется тенденция к установлению количества, максимизирующего совокупную прибыль сторон, и цены, разделяющую эту прибыль пополам. Допуская ситуацию неравномерного распределения переговорной силы, авторы экспериментально проверили результаты нали-

чия ценового лидера в двусторонней монополии. Такой подход к анализу ситуации теоретически был обоснован А. Боули (Bowley, 1928), в модели которого одна из сторон получала возможность назначить цену, а вторая подстраивала объемы в натуральном выражении под данную цену. В результате модели Боули ценовой лидер перераспределял в свою пользу от 2/3 до 100% совокупной прибыли<sup>3</sup>.

«Ценовое лидерство» в серии экспериментов в работе (Fouraker, Siegel, 1963) – фактически модель аукциона по схеме posted-offer. Эксперименты показали, что в большинстве случаев при таком устройстве переговорного процесса Парето-оптимум не достигается, и равновесие устанавливалось в точке Боули<sup>4</sup>. Однако в целом ряд факторов делал появление Парето-оптимума более вероятным, и это – повторяющееся взаимодействие (при одноходовой игре покупатели не могли сигнализировать о недовольстве предложенной ценой через выбор наказывающего продавца объема, а в повторяющейся игре они прибегали к этому инструменту), полная информация (при отсутствии информации о выигрышах второй стороны сторонам было крайне сложно определить, существует ли вообще точка Парето-оптимума) и равное разделение прибыли между сторонами в равновесии. Последний фактор отдельно не сыграл своей роли (перенос одиночной точки равного распределения прибыли из точки Боули в точку Парето-оптимума не привел к переходу игроков к Парето-оптимальному равновесию), но единственный эксперимент, где равновесие установилось в Парето-оптимальной точке, характеризовался не только повторяющимся взаимодействием и полной информацией, но и равным распределением прибыли в этой точке (Fouraker, Siegel, 1963).

Таким образом, можно выделить три типа источников переговорной силы:

- структурные – рыночные доли (создает основы для появления рыночной власти), включая их стабильность, распределение и характеристики спроса и предложения на рынке (предопределяющие соотношение излишков)<sup>5</sup>;
- институциональные – правила обменов, которые либо дают преимущество первого хода, либо предполагают одновременность принятия решений, либо возможность контрагента дать

<sup>3</sup> В указанном эксперименте у стороны, осуществлявшей второй ход, была возможность выбрать нулевой объем, т.е. фактически отказаться от сделки. Однако необходимо отметить, что постоянные издержки, связанные с возможностью осуществления сделки, напрямую в эксперименте не учитывались. Вместе с тем авторы эксперимента предполагали, что у разных лиц может быть разная сила мотивации участвовать в эксперименте (например, она могла различаться у тех, кто раньше и позже стал участвовать в эксперименте), и поскольку данная особенность не была предметом изучения, то для контроля над ней авторы прибегли к рандомизированному составлению групп участников. Косвенно разная мотивация может означать разные издержки участия в самом эксперименте, что, однако, не означает, что на основании этого измерения можно дать сколь-нибудь достоверную оценку постоянным издержкам в рамках каждой сделки.

<sup>4</sup> Точка Боули в модели двусторонней монополии с ценовым предложением продавца характеризуется ценой, которую выбирает максимизирующий свою прибыль монополист, зная, что монополист отреагирует на данное предложение цены установлением такого объема, который максимизирует выигрыш монополиста.

<sup>5</sup> К данному типу источников можно было бы отнести и другие структурные характеристики рынка (в частности – барьеры входа), однако ограничением в данном случае выступает наличие экспериментальных исследований данных характеристик в связи с переговорной силой.

встречное предложение, обязанность каждой стороны принять предложение контрагента и/или возможность отвергнуть его и т.д.;

- стратегические – индивидуальные алгоритмы (правила) принятия решений в рамках игры с установленными внешними правилами (стратегии), в числе которых, например, никогда не называть цену первым; если есть возможность выбирать цену и количество, то в определенных обстоятельствах (двусторонняя монополия) стремиться получать лидерство по цене, а не по количеству<sup>6</sup>, и др.

Исходя из источников переговорной силы, можно говорить и о двух вариантах понимания переговорной силы: широко (включая рыночную власть и переговорную силу, складывающуюся из распределения излишков) и узко (только как следствие правил – внешних по отношению к участникам обменов и индивидуальных).

Необходимо отметить, что контракт (а точнее, сам процесс контрактации) при таком подходе может рассматриваться как гибридный тип источника в рамках узкого определения переговорной силы: с одной стороны, он является элементом правил игры на рынке, но, с другой стороны, конкретные его положения формируются по результатам переговоров, на исход которых, в свою очередь, влияет применяемая стороной стратегия. Это обстоятельство важно учитывать при выработке политических рекомендаций.

Рыночная власть – категория, которая активно используется в антимонопольной политике. На юридических аналогах данного понятия построены многие нормы антимонопольного законодательства; разработаны и применяются специальные инструменты для оценки рыночной власти и последствий ее реализации. Вместе с тем для случаев, когда переговорная сила имеет другие источники, не сводящиеся к рыночной власти, антимонопольное правоприменение может столкнуться с ограниченностью традиционно применяемых ими инструментов и подходов. В частности, как было показано в статье, в отдельных случаях расчет рыночных долей и индексов концентрации, а также учет барьеров входа могут не давать того представления о возможностях фирм оказывать решающее воздействие на условия обращения товара, которого можно было бы ожидать, исходя из теоретических моделей. В первую очередь данная ситуация характерна для случаев, известных как проклятие антитраста – двусторонних монополий, которые чрезвычайно распространены в российской экономике и часто становятся объектом внимания антимонопольных органов (см., например, дело против компании «Уралкалий» по вопросу установления цен на карналит обогащенный (ФАС России, 2015)). Иллюстрацией сложности применения традиционных подходов в подобных случаях может также служить принятие ФАС России в конце 2016 г. – практически одновременно – двух существенно различающихся решений по двум весьма

<sup>6</sup> Теоретически можно было бы выделить еще один элемент, связанный с поведенческими особенностями. Однако в данной работе мы исходим из того, что поведенческие аспекты не имеют самостоятельного значения в объяснении переговорной силы, если только их не отождествлять со стратегическими.

схожим делам. Речь идет о деле в отношении АО «ОК РУСАЛ ТД» по заявлению ОАО «ММК» (злоупотребление доминирующим положением покупателя на рынке каменноугольного пека (Петлевой, 2015; ФАС России, 2016b) и о деле в отношении ПАО «НК Роснефть» по заявлению АО «Саянскхимпласт» (злоупотребление доминирующим положением поставщика на рынке этилена (ФАС России, 2016a)). Хотя детали дел различаются, у обоих есть схожие основополагающие черты, которые позволяют рассматривать их в связке: в обоих случаях речь идет о высокой рыночной доле как поставщика, так и покупателя; поставщики и покупатели в обеих ситуациях сталкиваются с чрезвычайно высокими издержками переключения на иных контрагентов; в обоих случаях есть внешние эффекты (в первую очередь экологические в первом случае и социально-экономические во втором (в связи со статусом АО «Саянскхимпласт» как градообразующего предприятия)). Однако в деле против АО «ОК РУСАЛ ТД» ФАС России установила признаки злоупотребления в действиях обеих компаний и вынесла обоим предупреждения о необходимости прекращения нарушения, в то время как в деле в отношении ПАО «НК Роснефть» ФАС России квалифицировала ситуацию как хозяйственный спор о неисполнении обязательств по договору и предложила компаниям урегулировать взаимоотношения через суд. Отсутствие единообразия в трактовке роли и возможностей антимонопольного органа в подобных ситуациях, на наш взгляд, свидетельствует о важности и актуальности выработки операциональных критериев разграничения рыночной власти и переговорной силы.

Помимо случаев, которые с той или иной степенью приближения могут быть отнесены к категории двусторонних монополий, аналогичные эффекты сбоя традиционных антимонопольных подходов нередко наблюдаются и в сфере розничных торговых сетей. В результате во многих странах для целей борьбы с негативными эффектами не только рыночной власти, но и переговорной силы, вводится особое регулирование для сетей, включая снижение границ доминирования, особые требования к содержанию договоров, саморегулирование или сорегулирование с бизнесом в форме кодексов поведения и т.д., однако единого подхода к регулированию в данной области на сегодняшний день не существует, а существующие варианты зачастую вызывают нарекания (OECD, 2013). В России законодательство в сфере торговых сетей и его применение также становится объектом критики (Маркин, 2012, 2015; Хомик, Авдашева, 2014). Предложенный в статье вариант разграничения рыночной власти и переговорной силы через призму их источников может стать шагом в направлении модификации инструментария, применяемого антимонопольными органами для анализа переговорной силы и ее последствий для конкуренции.

Представляется, что более четкое понимание различий рыночной власти и переговорной силы позволит лучше понять и границы,

в рамках которых применение антимонопольного законодательства по умолчанию является оптимальным способом регулирования, а за этими рамками представляется целесообразным сравнивать дискретные институциональные альтернативы. И если в области регулирования деятельности торговых сетей определенные шаги в этом направлении сделаны (хотя, как отмечалось выше, единой формулы пока не было найдено), то в области двусторонних монополий, как свидетельствует правоприменительная практика в России, мы находимся скорее в самом начале пути.

### **Выводы**

1. В целях позитивного экономического анализа и нормативных выводов для экономической политики (в том числе в области защиты конкуренции) следует различать рыночную власть и переговорную силу, несмотря на объективные сложности, связанные с тем, что процесс принятия решений, так же как и процесс взаимодействия между двумя и более экономическими агентами, практически неотделим, соответственно, от результата индивидуального выбора и обмена.

2. Переговорная сила может быть определена в широком и узком смысле слова. В широком смысле переговорная сила включает концепцию рыночной власти, и с практической точки зрения в указанном смысле данный термин лучше не применять. В узком смысле переговорная сила, наоборот, исключает аспекты, связанные с рыночной властью (так же как и такие условия спроса и предложения, как резервные цены и эластичность по цене), а отображает институциональные характеристики организации обменов (как правила, так и обеспечивающие их соблюдение механизмы), а также индивидуальные стратегии фирм в ходе взаимодействия с контрагентом, в том числе в ходе переговорного процесса.

3. Один из способов различения рыночной власти и переговорной силы основан на применении стандартных подходов к моделированию отдельных структур рынка с корректировкой на процесс взаимодействия, например, в рамках контролируемых экономических экспериментов. Простейшая форма выявления значения переговорной силы безотносительно рыночной власти — оценка результатов торговли в условиях конкуренции в сравнении с теоретически реконструируемыми (предсказываемыми). Таким образом, если в сравнительной статике рыночная власть и переговорная сила в ситуации равновесия неразличимы, то в динамике, и с учетом того, что путь к равновесию может пролегать через множество неравновесных состояний (относительно теоретически предсказываемых), различия между двумя понятиями становятся отчетливыми. В результате именно экспериментальный анализ позволяет операционализировать понятие переговорной силы.

4. Переговорная сила в узком смысле связана с применяемыми правилами игры, включая обеспечивающие их соблюдение механизмы, а также стратегии отдельных игроков (индивидуальные правила принятия решений) в отличие от рыночной власти, обусловленной привычными характеристиками структуры рынка.

5. Эффекты рыночной власти могут быть похожи на эффекты асимметричной переговорной силы, что является одним из оснований их ошибочного смещения. Указанные эффекты могут быть не только распределительными, но и координационными.

6. Подходы к правоприменению (например, смещение в сторону предложения методик, применяемых для оценки рыночной власти, доминирующего положения хозяйствующего субъекта и связанного с ним злоупотребления) свидетельствуют о необходимости поиска баланса между действиями, квалифицируемыми в терминах ограничения конкуренции, и действиями, которые сопряжены с переговорной силой (в узком смысле).

7. Существуют граничные значения, которые могут быть следствием как симметричности/асимметричности переговорной силы, так и наличия/отсутствия рыночной власти. В частности, речь идет о действиях, по факту приводящих к снижению благосостояния конечных потребителей, в условиях высоких издержек переключения для обеих сторон на рынке промежуточного товара. Однако каково все множество этих граничных значений на практике с учетом многообразия форм организации экономических обменов – предмет для дальнейших теоретических разработок и эмпирических исследований.

8. Инструменты экономического анализа, применяемые в антимонопольном регулировании, ориентированы на применение концепции рыночной власти. Между тем проявления сравнительных преимуществ в переговорной силе представляют собой определенный вызов для применения антимонопольного инструментария. В связи с этим, даже если преимущество в переговорной силе может приводить к ограничению конкуренции, неочевидным становится презумпция сравнительной эффективности традиционной антимонопольной политики для борьбы с возникающими негативными эффектами. Таким образом, разграничение переговорной силы и рыночной власти по их источникам дает основания проводить границу между областью сравнительных преимуществ антимонопольного регулирования и областью возможных сравнительных преимуществ других институциональных опций: саморегулирования, судебного вмешательства, вертикальной интеграции и др. Однако, как и предыдущий вопрос, проблема наилучшей из доступных опций в зависимости от источника переговорной силы и иных характеристик нуждается в дополнительном исследовании.

## ЛИТЕРАТУРА

- Маркин М.Е.** (2012). Как обосновывалось государственное регулирование розничной торговли: эмпирический анализ аргументации // *Экономическая политика*. № 4. С. 147–162.
- Маркин М.Е.** (2015). В поисках справедливости. Ритейлеры против ФАС: исход неочевиден // *Мое дело. Магазин*. № 175. С. 18–22.
- Петлевой В.** (2015). UC Rusal под подозрением // *Ведомости*. № 3949. 29.10.2015.
- ФАС России** (2015). «Уралкалий» не завывшал цену на карналит обогащенный. [Электронный ресурс] ФАС России. 01.10.2015. Режим доступа: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=35168>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2017 г.).
- ФАС России** (2016а). Андрей Цыганов: Дело «Саянскимпласта» и «Роснефти» не что иное, как спор о неисполнении обязательств по договору. [Электронный ресурс] ФАС России. 23.12.2016. Режим доступа: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=48381>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2017 г.).
- ФАС России** (2016б). Вниманию СМИ: уточненная информация. [Электронный ресурс] ФАС России. 29.12.2016. Режим доступа: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=48431>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2017 г.).
- Хомик О.С., Авдашева С.Б.** (2014). Особенности контрактных отношений в сфере торговли и их влияние на положение поставщиков и розничных сетей // *Менеджмент и бизнес-администрирование*. № 4. С. 68–80.
- Шаститко А.Е., Павлова Н.С., Курдин А.А., Мелешкина А.И., Фатихова А.Ф.** (2016). Основные направления защиты и развития конкуренции. М.: Центр стратегических разработок.
- Axelrod R.** (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Blair R.D., Kaserman D.L., Romano R.E.** (1989). A Pedagogical Treatment of Bilateral Monopoly // *Southern Economic Journal*. Vol. 55. No. 4. P. 831–841.
- Bowley A.L.** (1928). Bilateral Monopoly // *The Economic Journal*. Vol. 38. No. 152. P. 651–659.
- Carlton D.W., Perloff J.M.** (2005). *Modern Industrial Organization*. Chicago: Pearson/Addison Wesley.
- Daskalova V.** (2015). Consumer Welfare in EU Competition Law: What Is It (Not) About? // *Competition Law Review*. Vol. 11. No. 1. P. 133–162.
- Davis D.D., Williams A.W.** (1986). The Effects of Rent Asymmetries in Posted Offer Markets // *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 7. Issue 3. P. 303–316.
- Fouraker L.E., Siegel S.** (1963). *Bargaining Behavior*. N.Y.: McGraw–Hill.
- Harsanyi J.C., Selten R.** (1988). *A General Theory of Equilibrium Selection in Games*. Cambridge: The MIT Press.
- Hayek F.A.** (2002). Competition as a Discovery Procedure // *Quarterly Journal of Austrian Economics*. Vol. 5 (3). P. 9–23.
- Holt C.** (1995). Industrial Organization: A Survey of Laboratory Research. In: *The Handbook of Experimental Economics*. Kagel J., Roth A. (eds.). Princeton:



Princeton University Press.

- Mankiw N.G.** (2014). *The Principles of Economics*. Stamford: Cengage Learning.
- Motta M.** (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2008). *Monopsony and Buyer Power*. Policy Roundtables. [Электронный ресурс] DAF/COMP(2008)38. Режим доступа: <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: апрель 2017 г.).
- OECD (2013). *Competition Issues in the Food Chain Industry*. Policy Roundtables. [Электронный ресурс] DAF/COMP(2014)16. Режим доступа: <https://www.oecd.org/daf/competition/CompetitionIssuesintheFoodChainIndustry.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус. (дата обращения: апрель 2017 г.).
- Pindyck R., Rubinfeld D.** (2009). *Microeconomics*. Upper Saddle River: Pearson/Prentice Hall.
- Shastitko A., Golovanova S.** (2016). Meeting Blindly... Is Austrian Economics Useful for Dynamic Capabilities Theory? // *Russian Journal of Economics*. No. 2. P. 86–110.
- Smith V.L., Williams A.W.** (1982). The Effects of Rent Asymmetries in Experimental Auction Markets // *Journal of Economic Behavior and Organization*. Vol. 3. Issue 1. P. 99–116.

Поступила в редакцию 28 сентября 2016 года

#### REFERENCES (with English translation or transliteration)

- Axelrod R.** (1984). *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Blair R.D., Kaserman D.L., Romano R.E.** (1989). A Pedagogical Treatment of Bilateral Monopoly. *Southern Economic Journal*, 55, 4, 831–841.
- Bowley A.L.** (1928). Bilateral Monopoly. *The Economic Journal*, 38, 152, 651–659.
- Carlton D.W., Perloff J.M.** (2005). *Modern Industrial Organization*. Chicago: Pearson/Addison Wesley.
- Daskalova V.** (2015). Consumer Welfare in EU Competition Law: What Is It (Not) About? *Competition Law Review*, 11, 1, 133–162.
- Davis D.D., Williams A.W.** (1986). The Effects of Rent Asymmetries in Posted Offer Markets. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, 3, 303–316.
- FAS Russia (2015). “Uralkali” Didn’t Overprice Carnallite. FAS Russia. 01.10.2015. Available at: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=35168> (accessed: April 2017, in Russian).
- FAS Russia (2016b). For the Attention of Media: Updated Information. FAS Russia. 29.12.2016. Available at: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=48431> (accessed: April 2017, in Russian).
- FAS Russia (2016a). Andrey Tsyganov: The Case of “Sayanskkhimplast” and “Rosneft” is Essentially a Dispute on Failure to Honour Contractual Obligations. FAS Russia. 23.12.2016. Available at: <http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=48381> (accessed: April 2017, in Russian).

- Fouraker L.E., Siegel S.** (1963). *Bargaining Behavior*. New York: McGraw–Hill.
- Harsanyi J.C., Selten R.** (1988). *A General Theory of Equilibrium Selection in Games*. Cambridge: The MIT Press.
- Hayek F.A.** (2002). Competition as a Discovery Procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5 (3), 9–23.
- Holt C.** (1995). Industrial Organization: A Survey of Laboratory Research. In: “*The Handbook of Experimental Economics*”. Kagel J., Roth A. (eds.). Princeton: Princeton University Press.
- Homik O., Avdasheva S.** (2014). Features of the Contract Relations in the Sphere of Trade and Their Influence on Position of Suppliers and Retail Networks. *Management and Business Administration*, 4, 68–80 (in Russian).
- Mankiw N.G.** (2014). *The Principles of Economics*. Stamford: Cengage Learning.
- Markin M.** (2012). How State Regulation of Retail Trade Was Justified: An Empirical Analysis of the Arguments. *Economic Policy*, 4, 147–162 (in Russian).
- Markin M.** (2015). In Search of Justice. Retailers versus the FAS: Outcome Uncertain. *Moyo Delo. Magazin*, 175, 18–22 (in Russian).
- Motta M.** (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD (2008). Monopsony and Buyer Power. Policy Roundtables. DAF/COMP(2008)38. Available at: <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf> (accessed: April 2017).
- OECD (2013). Competition Issues in the Food Chain Industry. Policy Roundtables. DAF/COMP(2014)16. Available at: <https://www.oecd.org/daf/competition/CompetitionIssuesintheFoodChainIndustry.pdf> (accessed: April 2017).
- Petlevo V.** (2015). UC Rusal Under Suspicion. *Vedomosti*. No. 3949. 29.10.2015 (in Russian).
- Pindyck R., Rubinfeld D.** (2009). *Microeconomics*. Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Shastitko A., Golovanova S.** (2016). Meeting Blindly... Is Austrian Economics Useful for Dynamic Capabilities Theory? *Russian Journal of Economics*, 2, 86–110.
- Shastitko A., Pavlova N., Kurdin A., Meleshkina A., Fatikhova A.** (2016). The Main Directions of Protection and Development of Competition. Moscow: Tsentr strategicheskikh razrabotok (in Russian).
- Smith V.L., Williams A.W.** (1982). The Effects of Rent Asymmetries in Experimental Auction Markets. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 1, 99–116.

Received 28.09.2016

A. Shastitko

MSU, RANEPА, Moscow, Russia

N. Pavlova

RANEPА, MSU, Moscow, Russia

## **Bargaining Power and Market Power: Comparison and Policy Implications**

**Abstract.** Modern economic literature fails to provide a clear demarcation line between the concepts of market power, bargaining power and countervailing buyer power. Partly this can be explained by methodological limitations of the existing approaches to analyzing these categories. But the issue cannot be limited to merely a theoretical debate, as the choice of interpretation influences the ways in which antitrust policy is implemented. The issue in question is of special importance in cases of bilateral monopoly. The article aims at providing an approach to differentiate between market power and bargaining power based on results of theoretical differentiating and experimental empirical studies. Such an approach allows us to define bargaining power in a wide and narrow sense, revealing the role of institutional factors and chosen strategies. Bargaining power in its narrow sense excludes the aspects related to market power and represents the institutional characteristics of exchange as well as firms' individual strategies of dealing with counterparts on the market. To analyze the different ways in which market power and bargaining power can correspond we study cases of symmetrical and asymmetrical bargaining power without market power, as well as with market power on both sides. We demonstrate that the effects of market power – in terms of both coordination and distribution – can be similar to the effects of asymmetrical bargaining power, which serves as one of the reasons for confusing between the two. The existing trends in Russian antitrust policy demonstrate the need for a balanced approach to assessing actions that disrupt competition and actions explained by asymmetrical bargaining power in the narrow sense.

**Keywords:** *market power, bargaining power, antitrust policy, competition, bilateral monopoly, experimental economic.*

JEL Classification: K21, L4.