

339.137.2

*Гаджиев Назим Озбей оглы, к.э.н., доцент,
НИИ Экономических исследований при
Азербайджанском Государственном Экономическом Университете*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАЩИТНЫХ МЕР КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ

Главная цель законов о конкуренции заключается в обеспечении эффективного использования ресурсов посредством сильной конкуренции. Несмотря на это, здесь известные ограничения конкуренции могут быть приравнены по смыслу к более рациональному использованию ресурсов. В целом они делятся на две категории. Во-первых, это ориентированные на конкуренцию ограничения, например:

– Соглашение или слияние между двумя малыми конкурентами с целью выстоять в конкурентной борьбе с более крупными конкурентами.

– Разработка стандартов, позволяющих расширить рынки для дополнительной продукции, привлечения еще большего числа конкурентов и расширения масштабов рынка между конкурентами.

– Соглашение, позволяющее применение ограничений внутрибрендовой конкуренции между производителями брендовых (марочных) товаров и торговыми агентами, но создающей бренд и условия для будущей внутрибрендовой конкуренции.

– Совместное предприятие между двумя потенциальными конкурентами для развития нового продукта. Несмотря на то, что товар может производиться любым из конкурентов, существующая конкуренция со стороны другого товара может воспрепятствовать этому развитию. Товар не может быть представлен без согласования.

Вторая категория конкуренции – это соглашение или слияние, приводящее к ограничению конкуренции, но вместе с тем и к более рациональному использованию ресурсов, например:

– Два конкурента или потенциальных конкурента объединяются с целью получения преимуществ от роста эффективности вследствие увеличения масштабов производства. Затраты уменьшаются, а маржа, прибыли и возможные цены растут.

– Два потенциальных конкурента объединяются в совместном предприятии с целью продвижения нового продукта, аналогичного исследованию и развития (И & Р) и устранения расходов по первичному вступлению на рынок. Но это задерживает вывод продукта на рынок, уменьшает приемлемый выбор для потенциальных покупателей.

– Два широкомасштабных товарных конкурента соглашаются на специализацию производства с условием обеспечения удовлетворения потребностей друг-друга. Оба экономят на переходе к новому монтажу и сокращению инвентарных расходов, используя более специализированное оборудование и рабочую силу. Соглашение также устраняет конкуренцию на качество продукции между двумя фирмами. Помимо этого, из-за осведомленности о затратах друг-друга их ценовая конкуренция бывает менее активной, а это приводит к росту маржи и возможно цен. Задача первой категории состоит в том, что появляющийся опыт для ограничения выбора, если смотреть на него в широком и долгосрочном ракурсе, действительно утверждает возможность его увеличения. А во второй категории конкуренция действительно считается ограниченной. Задача состоит в сбалансировании доходов от эффективного производства против потерь, возникающих от ограничения конкуренции или его уменьшения.

Эффективность в законе о конкуренции. Конкурентная политика в основном (но не исключительно) посвящена преследованию эффективности. Таким образом, суждения о конкуренции различными путями включаются в национальное законодательство о конкуренции для их соблюдения. Эти суждения отражаются в оценке слияний, вертикальных и горизонтальных соглашений и отрицают случаи злоупотребления доминирующим положением. Слияния. Некоторые страны (Австралия, Новая Зеландия, Объединенное Королевство и Соединенные Штаты) обладают исключительно эффективным или же защитным законодательным или административным положением. Доказательство эффективности наряду с другим доказательством может использоваться для определения антиконкурентности слияния или параллельно с этим для защиты антиконкурентного слияния. В других законодательствах такие положения мало включаются напрямую в оценку слияния. Горизонтальные ограничения. Многие страны обеспечивают то самое эффективное превосходство или же исключение для горизонтальных ограничений, несоответствующих слиянию. Австралия и Новая Зеландия эту защиту, в основном, обеспечивают в

случае существования слияний. А Италия, осуществляет ограниченную защиту не для слияний, а для горизонтальных соглашений. Европейский Союз (ЕС) также допускает исключения антиконкурентных соглашений, приводящих к появлению таких выгод и пользы, как продвижение технического и экономического прогресса или совершенствование производства или распределения товаров. Пользы для более точного определения несоответствующего исключения (освобождения от налогов) для соглашений, исключающих эффективную конкуренцию должно пересилить сокращение в конкуренции. После достижения господствующего положения на рынке это определяется как свершившееся. В определении цены или квоты или же передела рынка маловероятно частное ограничение конкуренции и превышение эффективных доходов. Например, в Канаде Закон «О конкуренции» обеспечивает эту эффективную защиту для зарегистрированных соглашений о специализации, а также для слияний. Закон также обеспечивает защиту для совместных предприятий И & Р привлекающих особые программы для неосуществленных другим путем исследований. Обмен статистическими данными, определение стандартов продукции, обмен данными, связанными с кредитами, определение терминологии, сотрудничество в И & Р, ограничение рекламы, соглашения о параметрах и форме упаковки, об использовании метрических единиц и о мерах по защите окружающей среды между конкурентами не считается нарушением закона, если эти соглашения и деяния не являются побудительной причиной уменьшения в неограниченной степени конкуренции в отношении цен, производства и рынков товаров, потребителей и распространителей продукции. Для них в Канаде защиты нет. В Соединенных Штатах эффективные меры играют важную роль в определении регистрации горизонтального соглашения по правилу «оценки по сущности» (*per se*) или же «разумный подход» (*rule-of-reason treatment*). Если соглашение не приведет к сочетанию эффективного усиления экономической деятельности применению ограничений, например, раздел рынка, определение цен, рыночная сила станет причиной таких ограничений, как бойкот со стороны фирм, то будет применяться принцип «оценка по сущности». В противном случае, будет применяться правило «разумного подхода». Если правило «разумного подхода» будет приемлемым, то оценка эффективных мер сыграет важную роль в определении конкурентоориентированности или же антиконкурентности соглашения в балансе и, следовательно, его законности. В Соединенных Штатах правовые решения признают две широкие категории соглашений эффективного усиления, т.е. уменьшающие затраты обеспечения продукцией или же категории для продукции, подлежащей полному снабжению и повышающие его качество.

Произвольное эффективно-силовое ограничение привлекает некоторое экономическое единение (как соглашение о сотрудничестве) между участниками, а это обгоняет полную координацию цены или же производства и упрощает реализацию эффективности. Такие горизонтальные ограничения, как соглашения о специализации и производственные совместные предприятия приводят к объединению экономической деятельности и оцениваются на основе правила «разумного подхода». Эти ограничения могут быть достаточно необходимыми для достижения цели, т.е. абсолютной конкуренции. Например, соглашение, ставшее причиной развития новой продукции или же новых рынков могло бы быть оценено как конкурентоориентированное.

Вертикальные ограничения. Эффективности (защитные меры) также в некоторых странах играют роль в оценке вертикальных ограничений, не связанных с ценой. Вертикальные ограничения, не связанные с ценой состоят из исключительного франчайзинга (договор коммерческой концессии), исключительного дилинга (биржевые операции) или же договора «на потребности покупателя» и обязательного договора. Например, в Соединенных Штатах посредством верхнестоящего поставщика территориальные ограничения по нижней внутренней брендовой конкуренции защищаются на основе эффективного пути продвижения (рекламирования) их внутреннего бренда и возможного превышения над устранением ущерба влияния конкуренции сокращенного внутреннего бренда. Тот же принцип может применяться для исключительного дилинга (деловые отношения). Пока не будет показано обладание ограничиваемого товара существенной силой на рынке, принуждение (принудительное навязывание условий, ограничивающих деятельность контрагента) или же связывание также оценивается на основе правила «разумного подхода». Даже если будет продемонстрирована сила ограничиваемого товара, защита законной деловой окупаемости приемлем для ответчиков. Обеспечивающие или же усиливающие качество продукции, отвечающие преимуществам потребителей или же помогающие представлению нового продукта смежные договоры сохраняются как утвержденные законом.

Злоупотребление господствующим положением. В эффективности конкурентных законов может играть роль злоупотребление господствующим положением. В Канаде Закон «О конкуренции» требует обсуждения особенно вопроса о том, является ли вытеснение конкурентов с рынка результатом превалирующего конкурентного поведения господствующей фирмы. Господствующие фирмы не обязаны

держат «зонты ценообразования» над малыми эффективными конкурентами. Вопрос возможности защиты практики устранения со стороны господствующих фирм или из-за того, что является по балансу конкурентонаправленным, или же по причине увеличения общего остатка (т.е., больше увеличивая прибыли за счет остатков, чем потребительского остатка, который может быть сокращен этой практикой) составляет другой вопрос. В некоторых законодательствах не существует никаких видов защиты. В Европейском Союзе для проведенных со стороны господствующих фирм (т.е. фирмы, обладающие 40-45% или же еще большим процентом рыночных акций) деятельности по устранению не существует никакой защиты. Скорее всего, что в любом законодательстве для выдвижения требований против господствующей фирмы о допущенных практиках по устранению для осуществления повышения эффективности за счет увеличения масштабов его производства не будет защиты.

Даже в этих условиях, может стать, что суждения об эффективности в будущем могут быть более в переднем плане в судебных решениях о случаях злоупотребления господствующим положением. В Соединенных Штатах для «скоординированных соглашений» оправдательная защита деловых операций может быть приемлемой для ответчиков, обладающих 30% рыночных акций. Деловые отношения также выросли в связи с превосходящей сетью или же с вхождением в стандарты под мандатом.

Определение эффективности доходов. Эффективность доходов имеет одинаковое значение с доходностью производительности. Он также является причиной экономии себестоимости единицы продукции. Этот показатель объединяет в себе следующее:

- Еще меньшие запасы для производства одинакового выпуска товаров и услуг.
- Запасы низкого качества для производства одинакового выпуска товаров и услуг.
- Одинаковые запасы для производства в еще большем количестве.
- Запасы в одинаковом количестве для производства высококачественных товаров и услуг.
- Одинаковые запасы для производства товаров и услуг в широком ассортименте.

Эффективный доход возникает тогда, когда растет соотношение урегулированного качеством продукции к урегулированному качеством производству. Экономии ресурсов или же сокращение расходов сами по себе не подразумевают рост эффективности. Запасы и ресурсы, сэкономленные сокращением выпуска, номенклатуры и качества продукции или же увеличением расходов или времени ожидания для поиска потребителей, товародвижения и охраной, хранением ресурсов не составляют эффективные доходы. Доходы, полученные от ухудшения условий труда или же в результате загрязнения окружающей среды также не считаются эффективными. Также исключаются экономии себестоимости единицы продукции, полученные путем принуждения к сокращению доходной маржи поставщиков.

Стабильный эффективный доход может считаться как единичный рост в производительности или же единичное сокращение себестоимости единицы продукции. А динамичный эффективный доход может привлекаться нижеуказанными средствами:

– Использование еще меньших и низкого качества запасов при сохранении одинакового роста выпуска и одинакового уровня улучшения качества продукции и при этом защитив и сохранив представление нового продукта.

– Повышение годового роста выпуска и улучшении качества продукции и представлении нового продукта при использовании одинаковых ресурсов.

Например, стабильная эффективность, увеличение производительности в широком масштабе должны определяться как охватывающие качество, номенклатуру, поиск потребителей, время ожидания, расходы по транспортировке, также условия труда и окружающей среды. Но, доказать эффективность динамичного получения доходов в целом труднее, в отличие от эффективности получения стабильных доходов.

Эффективность доходов и общественный интерес. Некоторые законы о ведении конкуренции предлагают учитывать общественный интерес при оценке слияний. Общественный интерес больше включает сохранение и увеличение конкуренции, и эффективность получения стабильных и динамичных доходов. Например, Закон Новой Зеландии «О торговле» от 1975-го года состоит из таких явных польз, как экспортная деятельность, занятость, обмен добавленной стоимости и иностранной валюты, которые должны учитываться.

В законах о конкуренции других стран, в том числе Австралии, Германии и Соединенного Королевства имеют место положения об общественных интересах. В Австралии в случае обнаружения Комитетом Торговой Практики балансируемых общественных польз, поведение в отношении конкуренции (в том числе слияния) может выводиться из Закона «О торговой практике» от 1974-го года. В Германии Закон против конкурентных ограничений разрешает исключение (выведение) слияния на основе его экономических привилегий (преимуществ) или же доминирующих общественных интересов. В период 1973

и 1991-х годов были приняты шесть исключений для причин энергетики, занятости, технологии и ведения конкуренции [1].

В Великобритании в случаях ограничительных соглашений и слияния компаний с целью оценки их противоречия общественным интересам, могут подаваться иски в Суд по Практикам Ограничений и далее в Комиссию по Монополиям и Слияниям Фирм. Комиссия по Монополиям и Слияниям Фирм с целью прослеживания влияний на распределение промышленности и занятости, также на экспорт и импорт внутри страны, в том числе на конкуренцию и эффективность получения стабильных и динамичных доходов руководствуется Законом «О справедливой конкуренции» от 1973-го года. В 1984-м году Декларация министров дало распоряжение рассматривать проблемы конкуренции, как основные. Даже в этом случае остаются учитываемыми споры, связанные с платежным балансом, международной конкурентоспособностью и занятостью. Комитетом по Монополиям в промежуток между 1984 и 1990-ми годами принятые решения о 40 слияниях по поводу усовершенствования платежного баланса и увеличения занятости в пяти случаях даны как полезные [2].

Международные положения о конкурентоспособности могут быть найдены в нескольких других решениях. В 1987-м году Комитет отметил, что одной из полезных черт слияния Британских Воздушных Линий и Британской Каледонии стало усиление конкурентной позиции Британских Авиалиний против крупных авиаперевозчиков Соединенных Штатов [3].

Аналогично этому, одной из причин утверждения Комитетом покупки в 1994-м году со стороны Alcatel производителя подводных кабелей STC была именно защита этим слиянием позиции STC, как важного предприятия-экспортера в Великобритании [3].

Комитет по Монополиям, вероятно, предпочел общественные интересы занятости и стимулированию экспорта. В зарегистрированном в 1991-м году слиянии двух компаний Британии по оказанию услуг в защите общественных интересов Комиссия предусмотрела три важных момента: во-первых – эффективность и надежность оказания услуг; во-вторых – необоснованное загрязнение окружающей среды оказанием услуг и, в-третьих, – требование эффективности промышленности в экономическом плане. Комитет пришел к такому заключению, что, несмотря на господство рынка, объединенная группа отвечала перечисленным критериям [4, с. 88-92]. Закон «О конкуренции» Канады указывает на то, что во влиянии слияния на реальную стоимость экспорта и замещение импорта, пользы, полученные в результате слияния должны превосходить убытки от уменьшения конкуренции. Это не подразумевает наличие эффективности приобретения доходов и привилегий слияния в самих экспортировании и импортозамещении [5]. Наоборот, приращения в экспорте и импортозамещении могут считаться приемлемыми только тогда, когда они способствуют увеличению эффективности местного производства.

Измерение доходов эффективности и благосостояния. Для более точного определения эффективности защиты или же исключения доходы от соглашения или слияния должны превышать их потенциальное антиконкурентное влияние. А на сколько эффективности должны превышать антиконкурентные воздействия? Ответ зависит от определения влияний превосходства и антиконкуренции.

Здесь имеются два подхода к вопросу. Первый принимает малую конкуренцию, с тем условием, что он будет сопровождаться чистым приращением в общей полезности (доходы плюс выгода потребителей) или же в самых простых условиях обеспечивающим больше доходов акционерам, чем потери потребителей. Это называется под разными именами: теория Вильямсона, подход общей полезности, теория общего экономического благоденствия или же анализ с целью выбора компромиссного решения. Эта теория отрицает результаты способности рынка к перераспределению. Это позволило бы состояться переходу к слиянию или же горизонтальному или вертикальному соглашению, поднимающему цены с таким условием, чтобы польза, отвергнутая равномерно распределенными потребителями от рынка с высокими ценами, должна быть ниже эффективности доходов, полученных сторонами слияния или соглашения. Эта теория согласуется с принципами анализов расходов-доходов, в общем отвергающих вопросы распределения. Его соответствие или несоответствие национальным конкурентным законам постоянно находится под обсуждением, по крайней мере, в Соединенных Штатах. Вторая теория принимает рыночную концентрацию между конкурентами и слияния, увеличивающие некоторые ограничительные соглашения с одним условием, что они должны сопровождаться компенсирующей эффективностью, так общее влияние должно увеличивать конкуренцию или же, как минимум, не навредить конкуренции. Такое сравнение конкурентонаправленных и антиконкурентных влияний называется тестом конкурентных влияний. Эта теория требует от итогового влияния увеличения потребительской выгоды или же, по крайней мере, его не сокращения. Она называется потребительской выгодой или же стандартом чистой выгоды потребителя из-за предотвращения перераспределения выгоды потребителей для сторон слияния или соглашения. Она

также называется ценовым стандартом из-за недопущения повышения цен в реальности со стороны слияния или соглашения. Она требует, чтобы эффективность от слияния или соглашения была достаточно широкой для предотвращения роста качественно-урегулированной цены на соответствующем рынке. Сделавшим рынок достаточно емким (т.е. увеличившем сумму дохода производителя и потребителя) ниже стандарта чистой потребительской выгоды, но в значительной степени увеличивший цены на соответствующем рынке слиянию или соглашению будет наложен запрет.

Объединение компаний, обладающих потенциальными результатами для рыночной мощи или же эффективности для соглашений, или же условия для некоторой формы защиты общественной пользы в настоящее время общие. Интерпретация общественной пользы в терминах экономической эффективности и для исключения таких возможных политических целей, как оказание содействия для развития экспорта или же обеспечение занятости имеется восходящая тенденция. Другие законодательства, устанавливая зоны безопасности, предусматривающие «бесполетные зоны», обладающие всегда господствующим положением эффективности и где не учитываются споры об эффективности, непосредственно ведя обсуждения об эффективности, другие явно обеспечивают защиту. Некоторые законодательства обсуждают по одинаковым правилам слияния компаний и ограничительные соглашения. Новая Зеландия, и Австралия для слияния компаний или же соглашений, ослабляющих конкуренцию, разрешают использование в качестве эффективно-конструктивной защиты. Соединенные Штаты в определении обладания горизонтального ограничения или же слияния компаний способностью к ведению антиконкурентной деятельности в доказательство эффективности наряду с другим подтверждением стремятся к проверке влияний используемого общего ведения конкуренции.

Литература

1. Crampton, Paul S. 1992. «Non Efficiency Goals and Alternative Efficiency Approaches to Competition Law: Consumers' Surplus, Total Surplus and Total Welfare» Paper prepared for the Third Annual Workshop of the Competition Law and Policy Institute, August 7-9, Auckland, New Zealand.
2. Weir, Charlie. 1993. «The Implementation of Merger Policy in the U.K. 1984-1990.» The Antitrust Bulletin 37 (winter): 943-67.
3. Finbow, R., and N. Parr. 1995. U.K. Merger Control: Law and Practice. London: Sweet and Maxwell.
4. Monopolies and Mergers Commission. 1985. Animal Waste. London: Her Majesty's Stationery Office.
5. Canada, Director of Investigation and Research, Competition Act. 1991. Merger Enforcement Guidelines. Ottawa.

*Эминов З.Н., к.э.н., доцент,
Институт Географии НАН Азербайджана*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ

Демографический потенциал является одним из главных социально-экономических факторов развития и в тоже время требует постоянного регулирования и проведения активной демографической политики. При этом для устойчивого развития регионов и уменьшения контрастов в расселении населения между столицей и регионами необходимо увеличение экономического и социального потенциала на местах, рациональное использование их природных условий и ресурсов, создание нормальных условий жизни, решение проблем занятости населения, оказание материальной помощи молодым семьям при обеспечении жилплощадью.

Миграция определяет перераспределение населения между регионами страны, прирост численности населения, особенно в трудоспособном возрасте, этнического и половозрастного состава населения. Каждый регион в зависимости от экономического потенциала, территориальной и отраслевой структуры хозяйства, уровня естественного прироста населения и развития обслуживающих объектов может быть центром притяжения трудовых ресурсов или оттока населения. Поэтому для регулирования миграции населения наряду с законодательными актами (Законы о Миграции, о Гражданстве, о Правовом Положении иностранных Граждан) необходимо принятие экономических мер для устойчивого развития.

Население страны размещено неравномерно. Около треть населения проживает в Абшеронском экономическом районе (рис. 1, 2). Здесь преобладает городское население, которое живет в городах Баку, Сумгайыт, Хырдалан и около 70 поселках. Второе место по численности и по экономическому потенциалу занимает Аранский экономический район, в котором проживает около 1/5 части населения страны. Регион