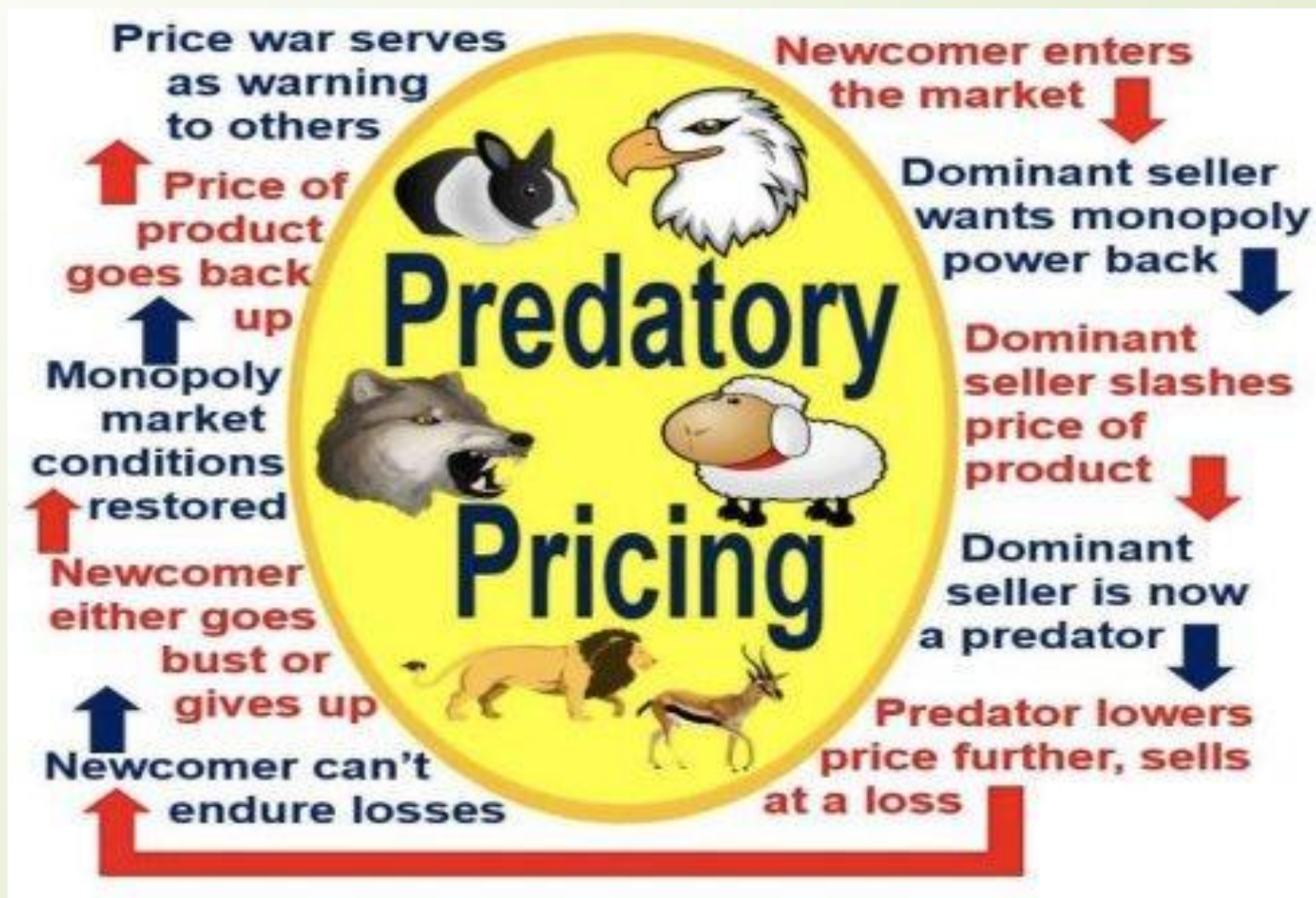




**Standard oil и
хищническое
ценообразование.**

“Хищническое” ценообразование (predatory pricing)

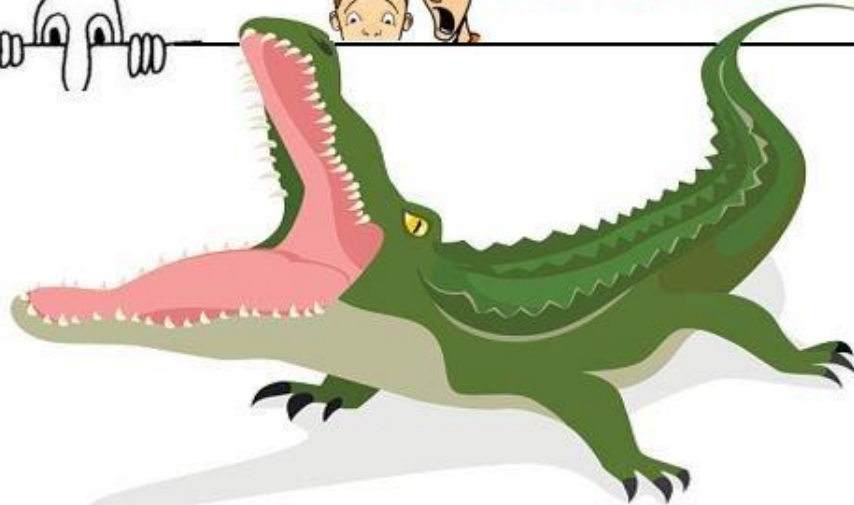


“How do I prove it’s predatory?”

“Just stand there and wait!”



PREDATORY PRICING



Демпинг

Демпинг – экспортные продажи по “слишком низкой цене”. Есть два стандартных подхода к определению демпинга:

- ❑ продажа товаров на экспорт по цене ниже, чем на домашнем рынке (или на рынке третьей страны)
- ❑ продажи товаров на экспорт по цене ниже, чем полные средние издержки производства
- ❑ **Существует три типа демпинга:**
 - ❑ устойчивый,
 - ❑ случайный (спорадический)
 - ❑ хищнический (преднамеренный)

Современный подход к хищническому поведению на рынке – повышение издержек конкурентов

Современный подход состоит не в снижении цен, а в повышении издержек конкурентов:

- ❑ Заключение эксклюзивных контрактов, для того, чтобы затруднить доступ конкурентов к необходимым мощностям.
- ❑ Вертикальная интеграция “вверх” - монополизация источников сырья и факторов производства для повышения издержек конкурентов на нижних этапах производственной цепочки.
- ❑ Массированная реклама – повышает издержки конкурентов и издержки входа
- ❑ Многочисленные судебные иски против конкурентов

Как защититься от хищнического ценообразования

- Объединение
- Долгосрочные контракты
- Сокращение производства



Standard oil, статья Джона Мак-Ги

1. Основные факты

Standard Oil создана в 1870 году Джоном Дэвисоном Рокфеллером, который впоследствии стал первым официальным долларовым миллиардером.

Рокфеллер управлял компанией до выхода на пенсию в 1897 г.

Дело о разделении Standard Oil началось в 1911 году и продлилось 6 лет. По решению суда компанию разделили на примерно 30 независимых.

Джон Мак-Ги в статье выясняет, использовала ли Standard Oil для достижения монополии в отрасли переработки нефти хищническое снижение цен.

2. Почему предполагалось, что хищническое снижение цен имело место

- Репутация компании
- Некоторые показания свидетелей в суде



А доказательств почти нет

3. Развитие компании

- В 1870 компания имела 10% всей нефтеперерабатывающей продукции, то есть отрасль переработки нефти в США была конкурентной.
- Standard Oil скупил более сотни нефтеперерабатывающих заводов в обмен на долю акций
- В 1888 владели уже 75% рынка, и перерабатывала 90% всей сырой нефти (в этих цифрах какая-то проблема).
- То есть была установлена монополия в отрасли переработки нефти
- Отрасли добычи и продажи нефти оставались конкурентными

4. Почему мы считаем, что хищническое снижение цен не было использовано

- Низкие пороги входа на рынок
- В начале деятельности Standard Oil отрасль была конкурентной
- Некоторые сотрудники после ухода из Standard Oil организовывали свои предприятия по переработке нефти => они не были напуганы
- Разброс цен между рынками можно объяснить с точки зрения изменений эластичности спроса, и это не связано с вытеснением конкурентов.
- Не учитывая покупки, уровень банкротств в нефтеперерабатывающей промышленности был явно низким после того, как Standard заняла монопольное положение.
- Standard Oil не меняли управляющих в поглощённых ими компаниях. Если бы поглощение было насильственным, работникам нельзя было бы доверять.
- Сотрудники поглощённых компаний в своих показаниях в суде не предъявляют претензий к Standard Oil
- У фирм действительно были основания продаваться Standard Oil
- Хищничество – в принципе невыгодная стратегия.



Причины, по которым фирмы вливались в Standard

- Монополия в некоторых штатах была естественной
- Дефицит железнодорожных вагонов
- Нехватка сырья
- Выгодные условия продажи

6. Показания в суде против Standard Oil

Показания можно разделить на 3 основных типа:

- а) случаи, приведенные в доказательство снижения цен, касавшегося конкурирующих сбытовиков, но не имевшего конкретных последствий (многочисленны, но они не подтверждают теории хищнической монополизации)
- б) случаи, приведенные в доказательство снижения цен, сопровождавшегося покупкой конкурирующих предприятий сбыта
- в) случаи, приведенные в доказательство снижения цен, сопровождавшегося исчезновением конкурирующих предприятий сбыта.

Примеры для б) и в) редки и

- либо неубедительны
- либо ценовую войну начинала конкурирующая со Standard фирма
- либо исчезновение/продажа фирм была связана с понижением цен третьими фирмами

Показания в суде против Standard Oil

1. Большая часть жалоб поступала от неинтегрированных сбытовиков.

Почему эти жалобы неубедительны:

- Монополизировать сбыт нефти для Standard Oil совсем невыгодно.
- Оптовиков стала вытеснять интегрированная система сбыта, впервые использованная компанией Standard Oil и быстро взятая на вооружение ее конкурентами.

2. Большое количество показаний от имени правительства исходило от бывших служащих компании Standard, большинство из которых были уволены или отправлены на пенсию под давлением. Некоторые из этих свидетелей давали показания об операциях Standard, о которых ничего не знали непосредственно сами.

STANDARD OIL

Во что превратилась могущественная нефтяная корпорация Джона Рокфеллера?

В 1911 году Верховный суд США постановил, что Standard Oil Trust должен быть расформирован, согласно антимонопольному акту Шермана, и разделен на 34 компании. Ниже представлены ключевые компании, которые появились после распада

