

DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-5-27

Картель под прикрытием: антиконкурентные действия на рынке с разнородными производителями однородного продукта

А. Е. Шаститко^{1,2}, С. И. Федоров^{1,2*}

¹Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС, Москва, Россия

²Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия

*fedorov-si@ranepa.ru

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению ситуации картельного соглашения между игроками на рынке, прикрываемого целями промышленной политики и поддерживаемого внешнеторговыми ограничениями. Актуальность исследования заключается в том, что функционирование подобных картелей может на протяжении длительного времени оказывать значительное негативное влияние на благосостояние потребителей, при этом находясь под защитой экономических регуляторов. Данная ситуация рассматривается нами на примере европейского рынка необработанного алюминия, где национальные производители получают выгоду от картельной надбавки к цене, возникшей в связи с действием ввозных таможенных пошлин. На основе анализа торговой статистики и экономико-математического моделирования показаны механизмы возникновения картельной надбавки в подобных ситуациях. Отмечается, что гетерогенность производителей по режимам внешнеторгового регулирования позволяет получить картельную надбавку к цене на внутреннем рынке даже в условиях однородности товара и конкурентных условий ценообразования, обеспеченных функционированием товарной биржи. Регулятор в таком случае выступает фасилитатором картельного соглашения, нивелируя гетерогенность производителей по издержкам селективным применением ввозных таможенных пошлин и де-факто выполняя функции контролера за поддержанием монопольно высокого уровня цен. Само картельное соглашение представлено в виде позиции отраслевой ассоциации, поддерживающей сохранение ввозных таможенных пошлин в условиях дефицитности внутреннего рынка и ограничений на мощность национальных производителей. При этом состоящие в ассоциации потребители необработанного алюминия, являющиеся основными пострадавшими от сохранения ввозных таможенных пошлин, судя по всему, не могут повлиять на позицию ассоциации в связи с особенностями внутренних процессов согласования и принятия решений. Для проверки этой гипотезы потребуются дополнительные данные, а также информация о внутреннем устройстве ассоциации.

Ключевые слова: европейский рынок алюминия, картель, экономическая конкуренция, отраслевая ассоциация, внешнеторговые ограничения

Для цитирования: Шаститко А. Е., Федоров С. И. Картель под прикрытием: антиконкурентные действия на рынке с разнородными производителями однородного продукта // Современная конкуренция. 2025. Т. 19. № 2. С. 5–27. DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-5-27

Cartel Undercover: Anticompetitive Actions in the Market with Heterogeneous Producers of a Homogeneous Product

A. Shastitko^{1,2}, S. Fedorov^{1,2*}

¹Center for Research in Competition and Economic Regulation Studies of the RANEPa, Moscow, Russia

²Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

*fedorov-si@ranepa.ru

Abstract. The article is devoted to the situation of a cartel agreement between market participants, disguised by the goals of industrial policy and supported by foreign trade restrictions. The relevance of the study lies in the fact that the functioning of such cartels can have a significant negative impact on consumer welfare for relatively long period of time, while being protected by economic regulators. We consider this situation using the example of the European unwrought aluminum market, where national producers benefit from the price overcharge incurred because of import customs duties. Based on the analysis of trade statistics, economic and mathematical modeling, the mechanisms of cartel price overcharges in such situations are shown. It is noted that the heterogeneity of producers in terms of foreign trade regulation regimes makes it possible to obtain a cartel overcharge to the price in the domestic market even in conditions of product uniformity and competitive pricing conditions ensured by the functioning of the commodity exchange. In this case, the regulator acts as a facilitator of the cartel agreement, leveling the heterogeneity of producers in terms of costs by selectively applying import customs duties and de facto acting as a controller for maintaining monopolistically high prices. The cartel agreement itself is presented in the form of the industry association position, which supports the maintenance of import customs duties in conditions of the domestic market shortage and restrictions on the capacity of national producers. At the same time, consumers of raw aluminum who are members of the association, being the main victims of the import customs duties persistence, apparently cannot influence the position of the association due to the specifics of internal coordination and decision-making processes. To test this hypothesis, additional data will be required, as well as information about the internal structure of the association.

Keywords: European aluminum market, cartel, economic competition, industry association, foreign trade restrictions

For citation: Shastitko A., Fedorov S. Cartel Undercover: Anticompetitive Actions in the Market with Heterogeneous Producers of a Homogeneous Product. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2025, vol.19, no.2, pp.5-27 (in Russian). DOI: 10.37791/2687-0657-2025-19-2-5-27

Введение

Противодействие соглашениям и согласованным действиям на рынке (включая противодействие картелям) входит в «жесткое ядро» антимонопольной политики [6]. По общему правилу заключение картельных соглашений, в отличие,

например, от подавляющего большинства вертикальных ограничивающих контрактов, сделок экономической концентрации, запрещается *per se* [5]. К картелям не применяется правило взвешенного подхода, поскольку не предполагается наличие каких-либо положительных эффектов от функционирования

картельного соглашения для потребителя. Однако позиция регуляторов по вопросу заключения картельных соглашений не всегда является настолько принципиальной. Например, существовали периоды принудительной картелизации в отдельных странах [22], а также имеет место легальное существование экспортных картелей [1] и ослабление противодействия картелям в отдельных сферах [2]. В то же время на международном уровне уже более полувека функционирует созданный государственными регуляторами картель стран – экспортеров нефти¹.

Отклонение от применения к картелям принципиального запрета *per se* связано с тем, что антимонопольная политика является одним из элементов экономической политики государства, и антимонопольное правоприменение может вступать в противоречие с альтернативными целями экономического регулирования. Мы не ставим перед собой задачу анализа этих противоречий, тем более подобный анализ уже представлен в работах [21, 22]. В данном исследовании мы фокусируемся на том обстоятельстве, что указанные противоречия могут использоваться участниками картеля для легализации собственного соглашения «под прикрытием» преследования целей промышленной политики. Эмпирической базой для рассмотрения этого типа ситуаций является независимое исследование внешнеторговых ограничений на импорт необработанного алюминия в ЕС, проведенное в 2019 г. по заказу Федерации европейских потребителей алюминия (англ. FACE)². Результаты исследования выявили

потенциальный ущерб в размере 17,8 млрд евро, понесенный в 2000–2017 гг. предприятиями, обрабатывающими алюминиевое сырье³. Ущерб был нанесен в результате применения ввозных таможенных пошлин в условиях заведомо дефицитного рынка – сами внешнеторговые барьеры открыто поддерживаются и лоббируются Ассоциацией европейской алюминиевой промышленности (англ. European Aluminium)⁴, в которой лидирующие позиции занимают европейские производители необработанного алюминия.

Обзор литературы

Как отмечается в литературе, заключению картельных соглашений на рынках с однородными продуктами способствует соблюдение ряда условий [25, р. 240]:

- олигопольная структура рынка;
- сниженные временные лаги обнаружения отклонений от согласованной участниками картеля цены (может достигаться через создание отраслевой ассоциации, собирающей прайс-листы, реализацию товаров через определенных оптовых и/или розничных посредников [24] и т. д.);
- сравнительная гомогенность продавцов с точки зрения их предпочтений относительно устанавливаемой цены [16] (в условиях гетерогенности продавцов повышаются издержки согласования единой цены).

Обычно предполагается, что указанные условия обеспечиваются самими участниками картельного соглашения, без привлечения третьей стороны. Однако, учитывая

¹ Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК).

² FACE / LUISS Study (all documents): The European Aluminium Industry, the impact of the EU trade measures on the competitiveness of downstream activities // Federation of Aluminium Consumers in Europe. URL: <https://face-aluminium.com/documents/luiss-study-all-documents-the-european-aluminium-industry-the-impact-of-the-eu-trade-measures-on-the-competitiveness-of-downstream-activities/> (дата обращения: 05.03.2025).

³ Представленная оценка касается только прямого ущерба от введенных ввозных таможенных пошлин. Как мы покажем далее, также имеет место и косвенный эффект, связанный с ослаблением ценовой конкуренции на внутреннем рынке необработанного алюминия в ЕС на фоне его де-факто картелизации.

⁴ Why do we need an Aluminium Action Plan? // European Aluminium. URL: <https://european-aluminium.eu/action-plan/> (дата обращения: 05.03.2025).

наличие сложных (и отчасти противоречивых) связей между различными целями и инструментами экономической политики [21], а также возможность лоббирования интересов при принятии регуляторных решений [3, с. 33], открывается потенциал для использования регулятора в качестве такой третьей стороны. Причем регулятор может играть роль фасилитатора картельного соглашения даже без собственного ведома, учитывая ограниченность его ресурсов, выделяемых на анализ ситуации на рынке, отсутствие преимущества¹ в информированности [15, р. 372] и, возможно, недостаточно сильные стимулы: имеется в виду слабая заинтересованность регуляторов противодействовать картелям производителей из своей страны, когда речь идет о торговле на международном уровне [7]. Следует принимать во внимание и способность лоббистов манипулировать поступающей к регулятору информацией. На такую сложную и, на первый взгляд, экзотическую ситуацию обращают внимание как на один из наиболее распространенных случаев заключения устойчивых картельных соглашений даже последовательные критики необходимости противодействия картелям в рамках антимонопольного правоприменения [9].

На примере ввозных таможенных пошлин на европейском рынке необработанного алюминия мы хотим показать, что регулятор может компенсировать гетерогенность продавцов с точки зрения их предпочтений по ценам, а также самостоятельно являться инструментом поддержания монопольно высокой цены. Гетерогенность продавцов компенсируется за счет селективного подхода к установлению ввозных таможенных пошлин, а наказание за отклонение от монопольно высокой цены де-факто обеспечивается работой таможенных органов, которая не позволяет поставщикам, способным снизить цену на внутреннем рынке, уча-

ствовать в ценовой конкуренции наравне с другими.

В контексте нашей работы интересны также исследования, посвященные оценке последствий функционирования картелей [17]. Метаанализ эмпирических исследований и решений, принимаемых антимонопольными ведомствами, показывает, что как среднее, так и медианное завышение цен картелями на практике может достигать 49 и 23% соответственно. Однако усиление контроля за соблюдением картельного соглашения (благодаря использованию регулятора) может способствовать установлению гораздо более низких, но при этом стабильных картельных надбавок – в нашем случае мы будем говорить о надбавках в размере до 10%. С одной стороны, это напрямую снижает выгоды от участия в картеле, но с другой – способствует его стабильности и «незаметности» для потребителей, тем самым поддерживая картельное соглашение «на бреющем полете» на больших временных дистанциях.

Портрет рынка необработанного алюминия в ЕС²

Рынок необработанного алюминия³ в ЕС (в данном случае мы не делаем различий между легированным и нелегированным алюминием) характеризуется неоднородностью производителей как минимум по двух параметрам: по режиму регулирования и по издержкам. С точки зрения режима регулирования торговли действует две группы производителей:

² Представленное описание ситуации на рынке основано на упомянутом выше отчете The European Aluminium Industry, the impact of the EU trade measures on the competitiveness of downstream activities.

³ Здесь и далее под необработанным алюминием мы будем понимать коды HS76011 и HS76012 международной гармонизированной системы кодирования товаров.

¹ В сравнении с экономическими агентами.

- Первая группа обладает производственными мощностями как в ЕС, так и в других странах (в первую очередь – в Исландии, Норвегии и Мозамбике). В структуре цены представителей этой группы производителей нет таможенных пошлин. Ядром группы¹ являются компании Norsk Hydro, Rio Tinto, Alcoa Corp., Trimet Aluminium SE (причем последняя компания не является импортером и производит всю продукцию в пределах ЕС).
- Вторая группа производителей – из стран, с которыми у ЕС нет соглашения о преференциальном режиме торговли. Среди крупнейших поставщиков необработанного алюминия на рынок ЕС – Россия и страны Персидского залива (в последние годы – также Индия). Они поставляют ту же продукцию, но в структуре их цены уже есть таможенные пошлины наряду с региональной премией к котировкам Лондонской биржи металлов (LME).

Баланс европейского внутреннего производства и потребления алюминия длительное время является дефицитным, поскольку внутренние потребности удовлетворены примерно на 50–60% собственным производством, что обусловлено ростом в долгосрочной ретроспективе спроса на алюминий при практически постоянных мощностях европейских производителей, которые к тому же полностью загружены. Однако и поставщики с нулевой таможенной пошлиной не могут закрыть потребности во всем объеме. Соответственно, на рынке ЕС представлены значительные объемы импорта из стран, поставки из которых облагаются таможенными пошлинами. Причем некоторые поставщики

из этих стран обладают значительными преимуществами в издержках по причине дешевой электроэнергии и/или рабочей силы (т.е. потенциально могли бы активно участвовать в ценовой конкуренции на рынке). Продажа товара, тем не менее, осуществляется по единой цене, которая основана на котировках Лондонской биржи металлов с корректировкой на региональную премию, эквивалентную величине ввозной таможенной пошлины.

Неценовая конкуренция также имеет место, но ее влияние ограничено, поскольку каждый из производителей предоставляет сопоставимый уровень сервиса и обеспечить ощутимые преимущества за счет оптимизации, не связанной с установленной ценой продукта, не может. Причем неценовая конкуренция по характеристикам продукта практически невозможна, так как он считается стандартным (несмотря на разграничение по нескольким признакам).

Основных производителей, поставки с заводов которых не облагаются пошлиной, всего четыре, тогда как переработчиков в границах ЕС – несколько тысяч. Их бизнес построен на покупке необработанного алюминия, выпуске и продаже полуфабрикатов для последующей обработки промышленными потребителями.

Выгодоприобретателем сохранения ввозных таможенных пошлин оказываются поставщики, которые их не платят по причине поддержания на рынке (в пределах одной зоны премиальных надбавок) одной и той же цены на стандартный продукт при сопоставимых условиях сделок. Возникает закономерный вопрос: почему в таких условиях устанавливается единая цена на данный продукт в рамках европейского рынка? Это связано в первую очередь со стандартизованностью продукта, а также с прозрачной системой ценообразования в привязке к котировкам на Лондонской бирже металлов. Ввиду своей стандартизованности, возможности длительного хранения

¹ По состоянию на 2019 г. 76% мощностей по производству необработанного алюминия принадлежало 6 компаниям: немецкой Trimet Aluminium SE (22,5%), испанской Alcoa Corp. (16,8%), французской Rio Tinto (11,7%), румынской ALRO S. A. (10,9%), греческой Aluminium de Greece (7,5%) и норвежской Norsk Hydro (6,6%).

и ряда других характеристик необработанный алюминий является типичным биржевым товаром, что, однако, не мешает возникновению антиконкурентных практик на рынке. В данном случае мы не обсуждаем происхождение и обоснованность такой практики ценообразования (привязку к котировкам LME с региональной премией), но лишь обращаем внимание на ее последствия. Региональные надбавки также устанавливаются в режиме, практически исключая индивидуальные решения отдельного продавца по цене.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что обычно ввозные таможенные пошлины вводятся с целью поддержки национального производства, однако в данном случае мы имеем дело с дефицитным рынком, на котором национальные производители не способны своими мощностями удовлетворить внутренний спрос. Ограничения на мощности сохраняются на фоне хронического отсутствия инвестиций в расширение производства. Таким образом, ввозные таможенные пошлины не создают никаких действенных стимулов для расширения национального производства или повышения качества товара, а только повышают цену на импортные поставки, снижая конкурентоспособность предложения импортеров из России, стран Персидского залива, Индии. Проблема заключается в том, что в условиях слабой ценовой конкуренции и ограничений на мощности надбавка к цене импортируемого необработанного алюминия приводит к завышению равновесной цены на внутреннем рынке.

Основными пострадавшими от антиконкурентных действий на рынке оказываются европейские потребители необработанного алюминия – производители профиля и далее по всей цепочке создания стоимости вплоть до конечного потребителя. Как известно, эффекты антиконкурентных соглашений – в данном случае картелей – характеризуются превышением цены над конку-

рентным уровнем, что стало предметом многочисленных эмпирических исследований, в том числе на данных ЕС [11–13, 18, 23].

Ассоциация европейской алюминиевой промышленности, способная оказывать влияние на принятие регуляторных решений в процессе их обсуждения и согласования, объединяет как производителей необработанного алюминия, так и покупателей их продукции. Однако механизм принятия решений предположительно выстроен таким образом, что срабатывает «контрольный пакет» у производителей необработанного алюминия, которые получают выгоду от неуплаты ввозной пошлины. Решающее влияние на позицию ассоциации во взаимодействии с регулятором можно обнаружить, если ответить на вопрос, как формируются управляющие органы, какими полномочиями обладают те или иные работники ассоциации и т. д.

Статистический обзор основных параметров рынка алюминия в ЕС

По данным Евростата¹, внутреннее потребление необработанного алюминия в ЕС в 2014–2021 гг. составляло от 12,2 до 14,6 млн т в г. (рис. 1). При этом в отдельные годы до 50% внутреннего потребления покрывалось импортом.

На фоне увеличения объемов производства изделий из алюминия в Европе на горизонте последних 20 лет растет и импорт необработанного алюминия: с 2002 по 2024 г. прирост составил 62% (рис. 2). Причем, согласно внешнеторговой статистике, большая часть импорта приходится на страны, не входящие в ЕС. Среди основных импортеров из-за пределов ЕС представлены Норвегия, Исландия, ОАЭ, Мозамбик, Россия, Бахрейн и Индия.

¹ Database // Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (дата обращения: 05.03.2025).

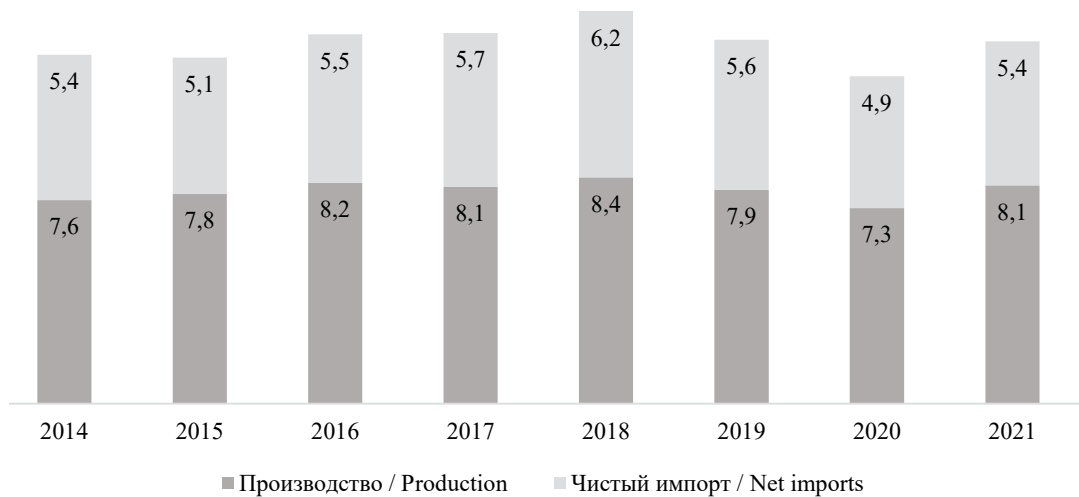
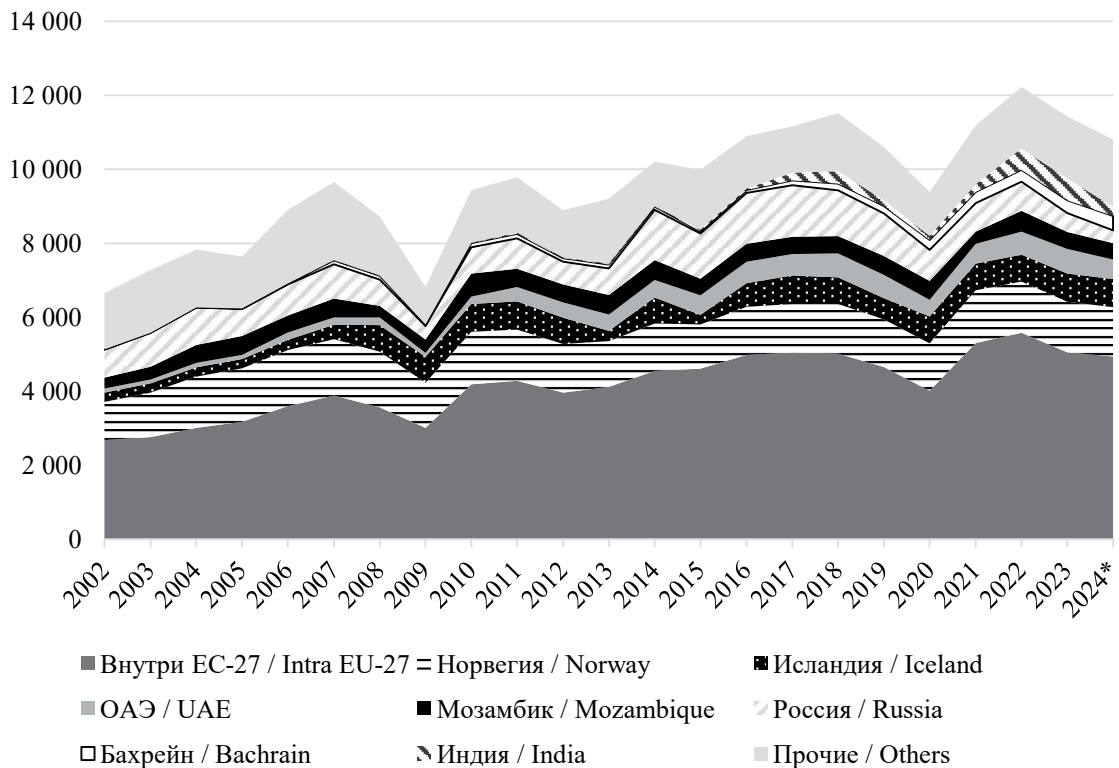


Рис. 1. Производство и чистый импорт необработанного алюминия в ЕС в 2014–2021 гг.

Fig. 1. Production and net imports of unwrought aluminium in EU in 2014–2021



* – предварительная оценка / preliminary assessment.

Рис. 2. Структура импорта необработанного алюминия в ЕС в 2002–2024 гг.

Fig. 2. Unwrought aluminium import structure in EU in 2002–2024

Таблица 1. Ввозные таможенные пошлины на необработанный алюминий в ЕС в 2024 г.
Table 1. Import tariffs on unwrought aluminium in EU in 2024

Страна или группа стран <i>Country or group of countries</i>	HS 76011 – алюминий необработанный нелегированный <i>HS 76011 – unwrought aluminium, not alloyed</i>	HS 76012 – алюминий необработанный легированный <i>HS 76012 – unwrought aluminium, alloyed</i>
ЕС-27 / EU-27	0	0
Норвегия / Norway	0	0
Исландия / Iceland	0	0
ОАЭ / UAE	3	6
Мозамбик / Mozambique	0	0
Россия / Russia	3	6
Бахрейн / Bahrain	3	6
Индия / India	3	6

По информации International Trade Centre, в отношении импорта необработанного алюминия в ЕС на протяжении как минимум последних 20 лет действуют следующие ставки ввозных таможенных пошлин (табл. 1). Импорт внутри ЕС, а также из Норвегии и Исландии не облагается пошлинами в связи с действием соглашений о свободной торговле. Нулевой размер ввозной таможенной пошлины в отношении импорта из Мозамбика обосновывается Еврокомиссией как инструмент поддержки наименее развитых стран Африки¹. При этом импорт необработанного нелегированного алюминия из ОАЭ, России, Индии и Бахрейна облагается по ставке 3%, а необработанного легированного алюминия – по ставке 6%.

¹ EPA SADC – Southern African Development Community // European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/epa-sadc-southern-african-development-community> (дата обращения: 05.03.2025).

Как уже отмечалось выше, контракты на поставку необработанного алюминия в ЕС заключаются по единой цене на базе котировок Лондонской биржи металлов с учетом региональной премии, из-за чего динамика цен на импортируемый необработанный алюминий с некоторым лагом повторяет динамику котировок на бирже (рис. 3). Вместе с тем, если разложить ценовые индикаторы по группам поставщиков, то можно обнаружить, что на протяжении 2002–2024 гг. стабильно наблюдается превышение цен на внутреннем рынке ЕС над ценами на необработанный алюминий, ввозимый из-за его пределов (рис. 4). Разница не отражает размер ввозной пошлины, поскольку в таможенных декларациях (на основе которых рассчитана цена на импортируемый товар) указывается только база для расчета таможенной пошлины. Это означает, что на внутреннем рынке за счет введенных ввозных таможенных пошлин устанавливается цена выше равновесной и производители внутри

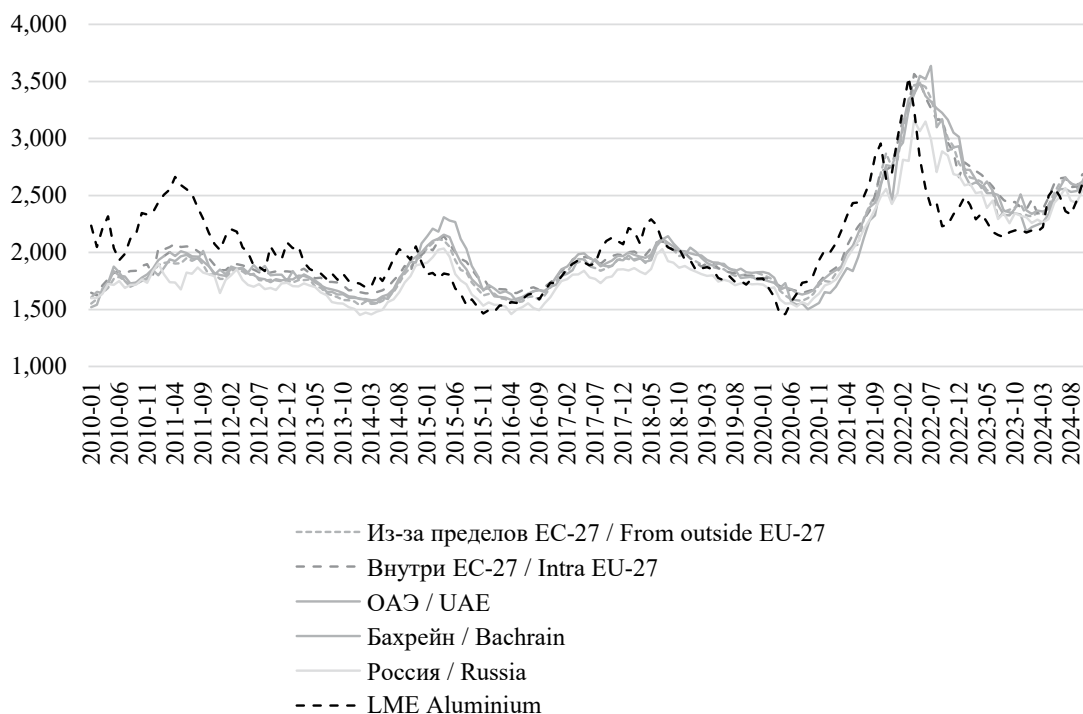


Рис. 3. Среднемесячные цены на импортный необработанный алюминий в ЕС и котировки LME Aluminium в 2010–2024 гг.

Fig. 3. Average monthly prices for imported unwrought aluminum in the EU and LME Aluminum in 2010–2024

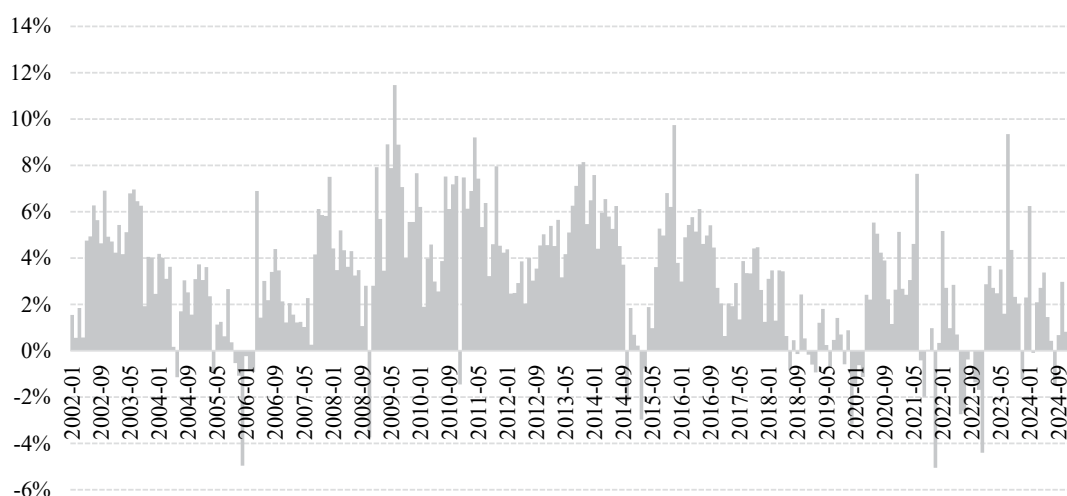


Рис. 4. Разница между ценой на необработанный алюминий внутри ЕС и импортируемый необработанный алюминий из-за пределов ЕС в 2002–2024 гг.

Fig. 4. The difference between the price of unwrought aluminum inside the EU and imported raw aluminum from outside the EU in 2002–2024

ЕС, которые не платят эту пошлину, всё равно корректируют свои цены в сторону повышения (де-факто речь идет о картельной надбавке к цене).

Вместо увеличения объемов производства на внутреннем рынке, которого можно было бы ожидать после введения протекционистских мер внешнеторговой политики, наблюдается сохранение прежних объемов производства и формирование ценовой надбавки. Далее попробуем объяснить ее возникновение.

Теоретические рамки для объяснения возникающей ценовой надбавки

Почему рассматриваемая ситуация на рынке необработанного алюминия (легированного и нелегированного) может выглядеть как «картелизация на бреющем полете»? И почему, хотя она не вполне соответствует «стандартным» представлениям о картеле, тем не менее может объясняться логикой коллективных антиконкурентных действий¹?

Картель на товарном рынке, как правило, охватывает подавляющее большинство участников (и производимой ими продукции). Отсюда, кстати, правило де-минимус, согласно которому лишь соглашения между компаниями, чья суммарная рыночная доля незначительна (в пределах 10%), могут быть разрешены безотносительно их природы, поскольку презюмируется, что их действия не могут оказать ощутимого воздействия на условия обращения на товарном рынке.

Смысл картеля как соглашения состоит в том, чтобы обеспечить каждому из участников картеля в долгосрочном периоде более высокую прибыль, чем в условиях конкуренции. Однако для этого необходимо, во-

первых, установить цену на более высоком, чем конкурентный, уровне и, во-вторых, кво-тировать производство (продажу), в том числе посредством раздела рынка (покупателей между собой). В-третьих, необходима разработка и применение механизма, обеспечивающего работоспособность соглашения (мониторинг, механизмы принуждения и адаптации к изменяющимся обстоятельствам), ввиду того, что каждому из участников в отдельности может быть выгодно нарушить антиконкурентное соглашение, о чем более подробно см. в работах [4; 10, р. 335–343].

Картель – это явное (хотя не обязательно формализованное) соглашение, которое вместе с тем является компромиссом. Участники картеля соглашаются на субоптимальные (для каждого из них в отдельности) объемы и цены в обмен на отказ от самостоятельного поведения. Однако этот отказ должен быть подкреплен механизмами, обеспечивающими жизнеспособность такого соглашения (в том числе посредством применения санкций). Скидки – явные или скрытые – наказываются. Но для этого механизм ценообразования должен быть прозрачным для конкурентов. Прозрачность поддерживается выбранным механизмом ценообразования, неотъемлемым элементом которого является биржевая торговля алюминием на Лондонской бирже металлов. А механизм, обеспечивающий предположительно антиконкурентные действия, концентрируется вокруг Ассоциации европейской алюминиевой промышленности.

На первый взгляд, такой вывод контринтуитивен ввиду того, что указанная ассоциация включает в себя и потребителей необработанного алюминия. Вместе с тем проверка гипотезы о де-факто степени влияния в ассоциации различных групп интересов может прояснить ситуацию. Однако для этого потребуются экономический анализ не только уставных документов, но и практики принятия решений (в том числе по кадровым вопросам ассоциации, статистике результатов

¹ В чем-то они похожи на соглашения, в чем-то – на согласованные действия, которые, как известно из экономической теории, считаются молчаливым сговором.

голосования по существенным вопросам) в свете теории коллективных действий.

В теоретических моделях картель максимизирует суммарную прибыль его членов. Исследовательский вопрос, который частично подкрепляется экспериментами относительно монопольно высокой цены: действительно ли монопольно высокая цена должна максимизировать суммарную прибыль участников картеля, уже имеет определенный ответ. Цена вполне может быть и ниже, но от этого она не перестает быть монопольно высокой ценой, установленной и/или поддерживаемой коллективными действиями его участников. Но на сколько ниже?

Этот вопрос касается соотношения эффективных размеров штрафов (абсолютный размер и вероятность его применения) и дополнительных выигрышей от картеля. Если можно свести практически до нуля вероятность применения санкций (по крайней мере, субъективно оцениваемую), то картелисты вполне могут согласиться на цену, которая существенно ниже той, которую предсказывает теоретическая модель. Однако если учесть эффекты штрафных санкций и варианты адаптации под регуляторные условия (в данном случае – правила трансграничной торговли), то сравнительно незначительное превышение может оказаться приемлемым для участников предполагаемого соглашения. Как отмечалось во многих эмпирических исследованиях, в том числе указанных выше, ценовая надбавка в картелях сильно варьируется и может составлять как порядка 10% к конкурентной цене, так и 30% и выше.

Поскольку тарифная защита производителей алюминия – часть промышленной политики, направленной на поддержание внутреннего производства (в том числе по соображениям безопасности или обеспечения социальных гарантий – как возможные аргументы для публичного оправдания такой практики), то один из возможных способов адаптации картелистов – «спрятаться» за режим тарифного регулирования,

отказываясь вместе с тем от конкуренции друг с другом по цене или от количественной конкуренции (например, не корректируя производственные мощности).

Однако, как известно, тарифные меры защиты внутреннего рынка приводят к тому, что ограничивается или блокируется вход на рынок внешних продавцов-импортеров (всех или только тех, кто должен платить пошлину), а также устанавливается более высокая цена, которая была бы на беспошлинном рынке. Соответственно, потребители лишаются возможности получить выигрыши, доступные им в случае поддержания конкуренции на входящем рынке и тем самым частично теряют свою конкурентоспособность на рынках продукции в качестве продавцов.

Но в рассмотренной ситуации в дополнение к классическим методам «убеждения» картелистов добавляются и лоббистские усилия, направленные на поддержание статус-кво с помощью влияния на международные институты власти в ЕС. Тем самым создается завеса легальности действий со стороны бенефициаров сохранения режима тарифного регулирования на остродефицитном (и конкурентном с точки зрения направлений поставок необработанного алюминия на европейский рынок) рынке.

Каким образом можно было бы проиллюстрировать складывающуюся ситуацию на модельном уровне? Для этого сначала надо обсудить предпосылки, а затем последовательно рассмотреть модель и сделать на основе такого рассмотрения выводы.

Моделирование ситуации на рынке

В числе ключевых предпосылок для моделирования описываемой ситуации стоит отметить следующее:

1. *Неизменная технология производства.* Предпосылка позволяет использовать предположение о постоянстве предельных и средних издержек, связанных с технической эффективностью произ-

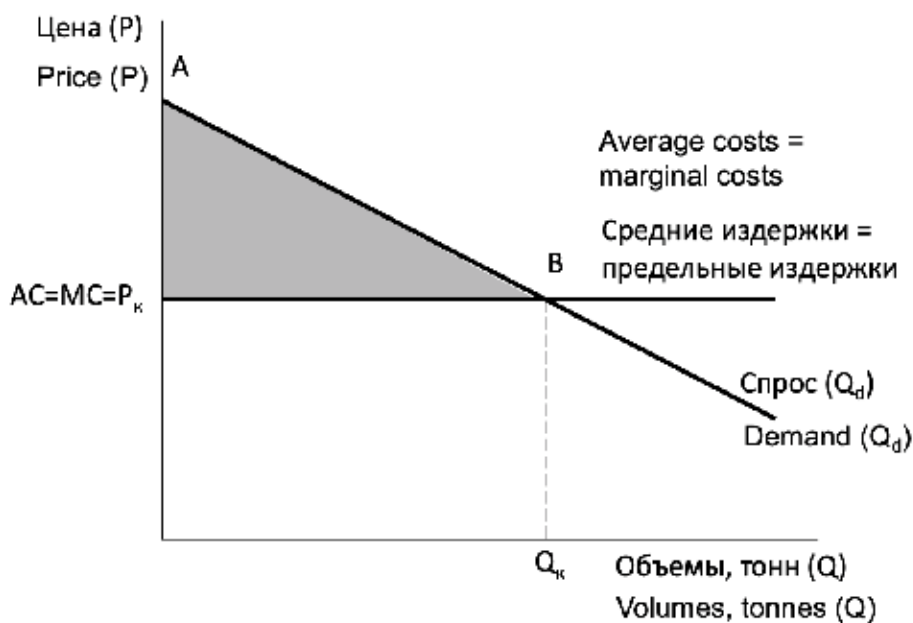


Рис. 5. Конкурентное равновесие на рынке

Fig. 5. Competitive market equilibrium

водства в части, касающейся предполагаемых параметров производственной функции.

2. Постоянные производственные мощности в ЕС.
3. Полная загрузка производственных мощностей производителей внутри ЕС.
4. Постоянная отдача от масштаба до полной загрузки мощностей¹.
5. Расширяющийся спрос².
6. Преимущества в издержках у производителей в странах, которые не имеют с ЕС соглашений, обеспечивающих

¹ Это допущение используется для того, чтобы не делать на первых этапах различий между группами производителей по издержкам. Кроме того, многие значимые выводы сохраняют силу вне зависимости от того, используется ли предположение о постоянной или убывающей отдаче от масштаба.

² Данное предположение основано на наблюдениях, согласно которым в течение двух десятилетий отмечалось расширение спроса на необработанный алюминий.

беспошлинную торговлю необработанным алюминием.

При построении модели мы последовательно включаем условия, наполняя модель конкретными обстоятельствами. Сначала на простой графической модели мы обозначим условия конкурентного равновесия с соответствующим выигрышем потребителя – площади треугольника ABP_k , ценой P_k и объемом в натуральном выражении Q_k (рис. 5). Напомним, что в качестве критерия эффективности использования (размещения) ресурсов на практике используется выигрыш потребителей.

В нашей модели в роли покупателей представлены промышленные потребители, но с учетом наличия механизмов трансмиссии³ в конечном счете речь идет и о выигрышах конечных потребителей.

³ От рынков в верховьях цепочки создания стоимости к рынкам, на которых покупателями являются конечные потребители.

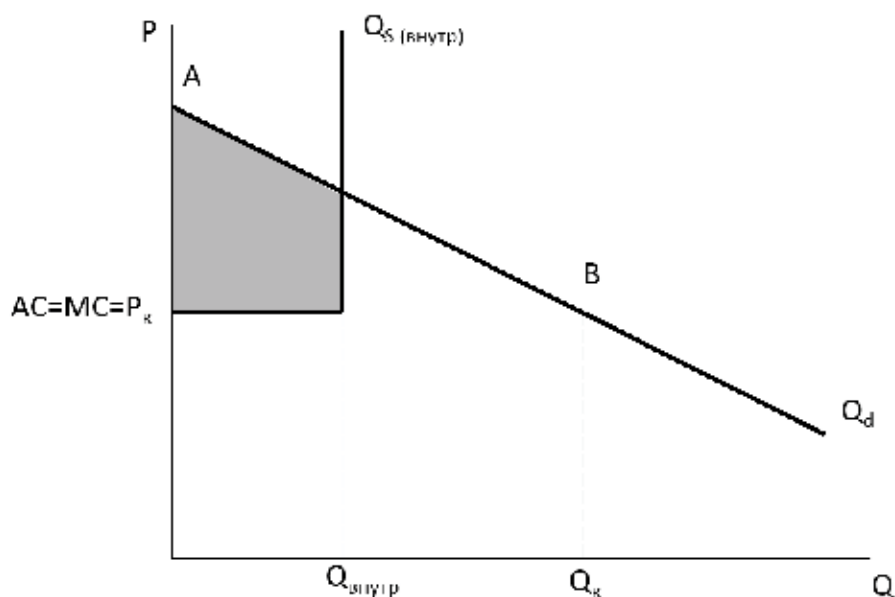


Рис. 6. Конкурентное равновесие с ограничениями на мощности внутренних производителей

Fig. 6. Competitive market equilibrium with restrictions on the capacity of domestic producers

Если принять во внимание факт полной загрузки производственных мощностей компаний, поставляющих необработанный алюминий беспошлинно, то модель должна быть скорректирована: часть внутреннего спроса удовлетворяется за счет импорта, который конкурирует с внутренними производителями на равных условиях. Иными словами, режим регулирования, а также уровень издержек идентичны. Эти условия нашли отражение на рисунке 6, где $Q_{\text{импорт}}$ – объемы импорта в натуральном выражении, Q_k – объем сделок в натуральном выражении в условиях конкуренции, $Q_{\text{внутр}}$ – объем внутреннего производства, соответствующего размеру установленных производственных мощностей.

В рамках данного исследования не принимается во внимание незначительное отклонения фактической загрузки от максимально возможной. Мы исходим из того, что загрузка мощностей 80% от максимально возможного и выше будет считаться полной.

Дальнейшая конкретизация предполагает отображение в модели факта установления региональных надбавок и таможенный платежей. Региональные премии для всех одинаковы, поэтому в целях упрощения мы считаем, что конкурентная цена, которая в данном случае основана на котировках Лондонской биржи металлов, включает в себя и региональную надбавку.

Таможенный тариф в расчете на единицу продукции фактически означает повышение на соответствующую величину предельных и средних издержек для продавцов, которые этот тариф платят. Это автоматически повышает уровень экономической безубыточности цены продавцов, уплачивающих пошлину. Причина заключается в том, что экономически таможенные пошлины рассматриваются производителями как экономические издержки, даже если в порядке учета они в качестве издержек не представлены.

Стоит отметить, что в случае применения другой схемы администрирования выплат

таможенной пошлины можно было бы говорить не о повышении средних и предельных издержек импортеров, а о снижении остаточного спроса на их продукцию, когда для одной и той же величины остаточного спроса цена остаточного спроса будет ниже как раз с учетом величины ставки таможенной пошлины. Далее мы рассмотрим вариант уплаты таможенной пошлины самими импортерами (рис. 7).

Каковы эффекты от введения таможенной пошлины на рынке с дефицитом баланса производства и потребления? Продавцы, торгующие беспошлинно, тем не менее торгуют по той же цене, что и уплачивающие пошлину. Эта ситуация является результатом рационального выбора, поскольку получение надбавки к цене не связано для них с дополнительными расходами (за исключением одной статьи – расходов на поддержание данного режима регули-

рования, которых в данной модели в явном виде нет).

На рисунке 7 показано, что равновесие перемещается из точки В в точку В'. Такое перемещение сопряжено с ростом цены (с $PLME$ до $PLME + D$ или с P_k до P'), относительным перераспределением объемов в пользу не платящих таможенных пошлин продавцов, а также со снижением объемов сделок в натуральном выражении относительно беспошлинного уровня (с Q_k до Q'). Причем уменьшение объемов может сопровождаться выходом части промышленных потребителей (переработчиков алюминиевого сырья) с рынка.

Кроме того, есть еще три важных следствия, имеющих прямое отношение к вопросу о значимых эффектах в части достижения целей конкурентной политики:

1. *Выигрыш потребителя.* Если до учета эффектов таможенной пошлины сум-

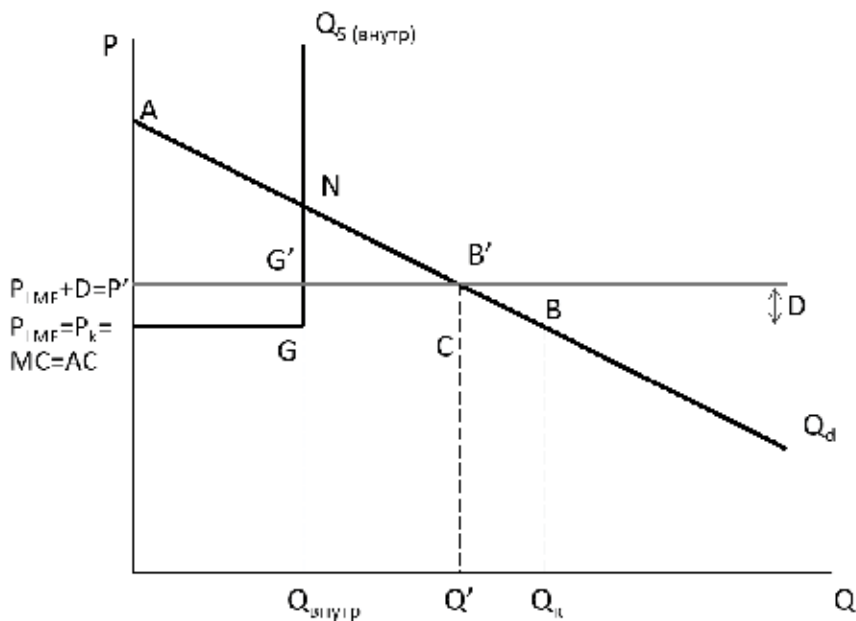


Рис. 7. Конкурентное равновесие с ограничениями на мощности внутренних производителей и с ввозной таможенной пошлиной

Fig. 7. Competitive market equilibrium with restrictions on the capacity of domestic producers and with import tariff

марный выигрыш потребителей должен был составить величину, соответствующую площади треугольника AP_KB , то после учета – $AP'B'$, что меньше на величину площади фигуры $P'P_KBB'$. Иными словами, в результате повышения или сохранения таможенных пошлин в первую очередь страдают переработчики алюминиевого сырья, лишаясь или недополучая выигрыш, соответствующий площади трапеции $P'P_KBB'$.

2. *Прибыль продавца.* Прибыль «беспошлинных продавцов» увеличилась и составила $P'G'GP_K$, тогда как в данной модели прибыль продавцов, которые уплачивают пошлину, не изменилась в силу того, что величина, соответствующая площади фигуры $G'D'CG$, уплачивается в бюджет.
3. *Потери эффективности.* В результате применения таможенной пошлины, как и в случае чистой монополии, возникают потери благосостояния (потери эф-

фективности), которые соответствуют площади треугольника $B'SB$.

Подчеркнем, что в данной модели речь идет о статических распределительных эффектах и эффектах эффективности, которые не отражают ослабления стимулов «беспошлинных продавцов» разрабатывать и внедрять процессные нововведения, направленные на снижение издержек.

На рисунке 8 для сравнения представлены результаты функционирования рынка в условиях монополии или сговора участников рынка. Важно отметить, что направленность ожидаемых эффектов сговора точно такая же, как и в случае, рассмотренном на рисунке 7: повышение цены, снижение физических объемов, уменьшение выигрыша потребителя относительно результатов конкуренции на рынке при том же уровне спроса и издержек.

Поскольку некоторые из импортеров обладают преимуществом в издержках, то модель

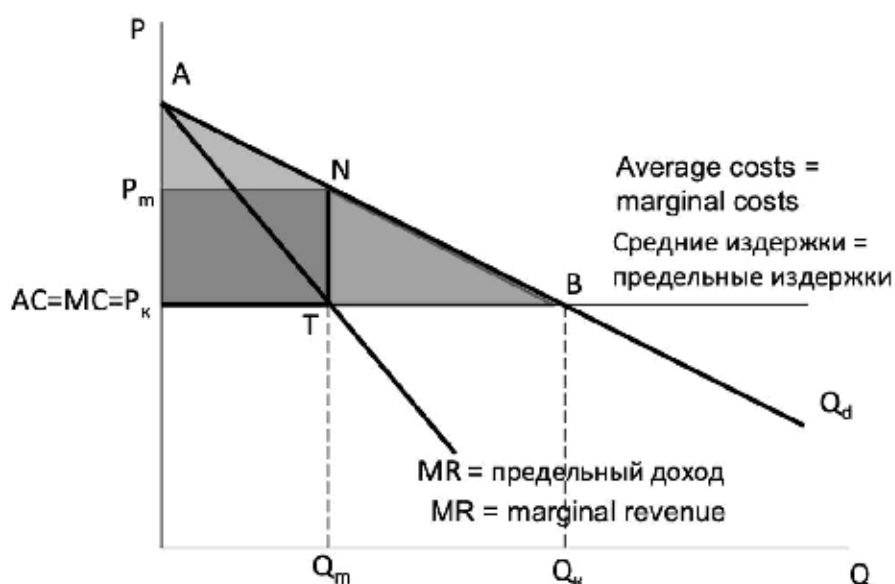


Рис. 8. Равновесие в условиях монополии (сговора)

Fig. 8. Monopoly (collusion) equilibrium

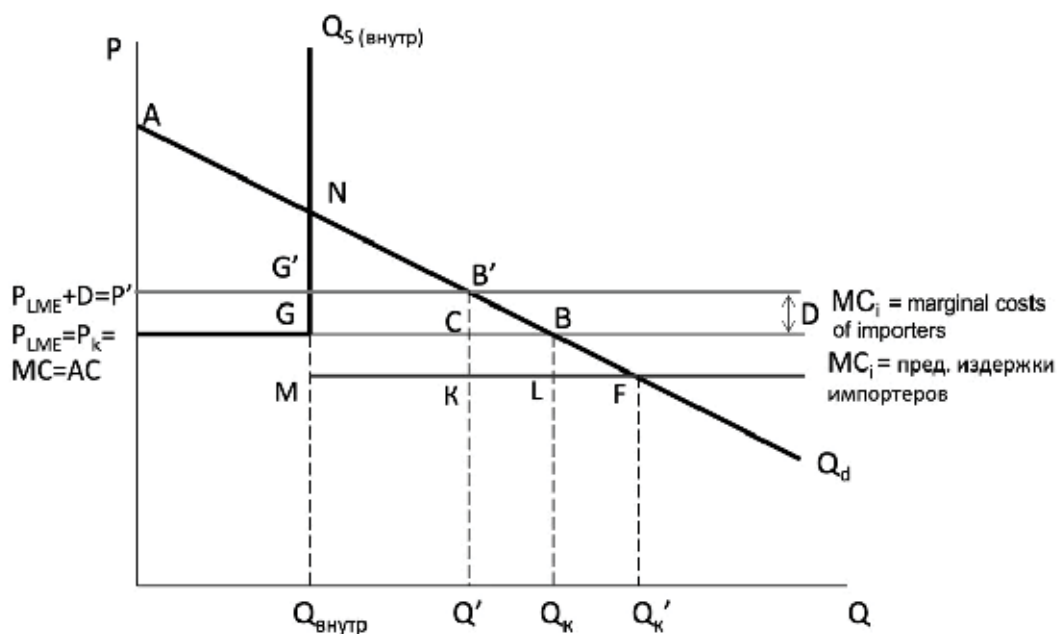


Рис. 9. Конкурентное равновесие с ограничениями на мощности внутренних производителей, ввозной таможенной пошлиной и с различиями в предельных издержках

Fig. 9. Competitive market equilibrium with restrictions on the capacity of domestic producers, import tariff and with differences in marginal costs

можно скорректировать, указав новый уровень средних и предельных издержек оплачивающих пошлину импортеров (рис. 9)¹.

Особенность данной ситуации заключается в том, что импортеры с низкими предельными издержками могут извлечь выгоду от участия в сделках на рынке ЕС, несмотря на дополнительные издержки по выплате ввозной пошлины, реализуя необработанный алюминий по единой цене. Эта величина выигрыша будет соответствовать площади прямоугольника GCKM. Однако если исходить из предположения об отсутствии ограничений на мощности со стороны импортеров², то возможность продажи по еще

более низкой цене (конкуренция между импортерами) позволила бы извлечь дополнительные выигрыши производителям последующих переделов.

Стоит также отметить, что направления поставок необработанного алюминия не ограничиваются только странами ЕС. Соответственно, высокая ввозная пошлина приводит не только к более высоким ценам и относительному сокращению импорта, но и к переориентации потоков продукции в страны с более благоприятным таможенным режимом и условиями реализации. Кроме того, извлечение выигрышей «беспошлинными импортерами», как следует из представленной модели, не исключает возможности получения экономической прибыли в долгосрочном периоде (что характерно для монополии и сговора) продавцами, обложенными ввозной пошлиной.

До этого момента мы рассматривали вопрос о дифференцированном режиме регу-

¹ Возможно, некоторые «беспошлинные продавцы» также имеют низкие издержки, но мы эти эффекты не учитываем, так как считаем их незначительными.

² Фактически это отображает в первую очередь возможности российских производителей и компаний из стран Персидского залива.

по защите конкуренции, в том числе нормы статьи 101 Лиссабонского договора¹.

Вместе с тем как на национальном, так и на наднациональном уровне могут быть сформулированы цели промышленной политики, в числе которых – создание новых отраслей и/или поддержание традиционных. Долгое время считалось, что промышленная политика и конкурентная политика взаимоисключают друг друга. Однако в свете новых подходов к построению промышленной политики и разграничения вертикальных и горизонтальных мер промышленной политики, а также выбора таких инструментов промышленной политики, которые оказывают наименьшее неблагоприятное воздействие на условия конкуренции на соответствующих рынках, оснований для вывода о безальтернативности поддержки европейских производителей необработанного алюминия еще меньше.

Во-первых, производители необработанного алюминия – это не вся отрасль (даже с точки зрения состава Ассоциации европейской алюминиевой промышленности).

Во-вторых, назначение получателей поддержки (прямо или косвенно, через освобождение от обязательных платежей, в том числе таможенных пошлин) состоит в прямом противоречии с принципами новой промышленной политики, более дружественной для конкуренции.

Ограничения на выводы, подходы к формированию доказательной базы

Представленная работа акцентирует свое внимание, с одной стороны, на вза-

имосвязи между наблюдаемыми аспектами функционирования и эволюции европейского рынка необработанного алюминия, а с другой – на вариантах его теоретического осмысления в свете комплекса вопросов защиты конкуренции и обеспечения соблюдения требования антимонопольных статей Лиссабонского договора. Полученные результаты могут быть использованы для того, чтобы сформулировать проверяемые гипотезы относительно действий «беспошлинных продавцов» в рамках Европейской алюминиевой ассоциации, а также связанных с этими действиями эффектов.

Кроме того, некоторые из выводов являются ориентиром в части ответа на вопросы, какие именно данные и факты могут иметь значение с точки зрения проверки предположения об антиконкурентных коллективных действиях отдельных участников рынка необработанного алюминия. Эти данные и факты также обладают ценностью в части анализа возникших в результате таких действий эффектов, в том числе ущерба переработчиков и, возможно, конечных потребителей алюминиевых изделий.

В числе данных, к которым будут чувствительны выводы относительно сохранения в силе сформулированных на модельном уровне предположений, следует отнести:

- динамику средних издержек производства необработанного алюминия «беспошлинными производителями» (особенно на территории ЕС);
- динамику средних издержек производства необработанного алюминия в России, странах Персидского залива и Индии;
- масштабы инвестиций в процессные нововведения в разрезе групп продавцов;
- величина спроса (и ее изменения) на необработанный алюминий в результате изменения ставок ввозных таможенных пошлин;

¹ Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community, signed at Lisbon, 13 December 2007. OJ C 306. 17.12.2007. P. 1–271 // European Union. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12007L%2FTXT> (дата обращения: 05.03.2025).

- оценка уровня издержек переключения для различных групп переработчиков не обработанного алюминия.

Обширная литература, посвященная эмпирическим оценкам различных аспектов картелизации, позволяет предположить, что круг исследуемых данных может быть еще шире, а методы проверки сформулированных гипотез – многообразнее.

В частности, в том случае, если картель осуществляет продажу товара конечным потребителям, то ущерб может рассматриваться как разница между ценой, которая устанавливалась в условиях картеля, и ценой, которая могла бы быть установлена, если бы картеля не было (так называемая контрфактическая цена). Эту разницу принято называть картельной надбавкой (англ. price overcharge). При этом совокупный ущерб может оцениваться как произведение между количеством, которое было продано конечным потребителям в условиях картеля, и картельной надбавкой [19] плюс размер потерь мертвого груза – чистых потерь благосостояния (англ. deadweight loss) для потребителей и производителей. Оценка потерь мертвого груза требует оценки пяти элементов [8]:

- 1) картельного объема выпуска;
- 2) величины надбавки;
- 3) количества, которое производилось бы при отсутствии нарушения;
- 4) контрфактической цены в отсутствие нарушения;
- 5) формы кривой спроса (на участке между объемами при наличии и отсутствии картеля).

При оценке ущерба от картелей на рынках конечной продукции часто не оценивают величину потерь мертвого груза из-за сложностей, связанных с оценкой формы кривой спроса и контрфактической цены. Однако, по некоторым оценкам, в среднем потери мертвого груза могут составлять 1/2 от величины потерь, которые рассчитываются как произведения количества на надбавку [14]. В числе зареко-

мендовавших себя методов эмпирического анализа картелей стоит выделить простой метод «до и после», многофакторный «до и после», метод сравнения с эталоном, «разность разностей», «издержки плюс», а также структурное симуляционное моделирование [8].

О возможности и необходимости расширения охвата эмпирической оценки картельных эффектов свидетельствует, в частности, работа [26]. В ней предложено оценивать несколько источников ущерба от картелей: картельную надбавку, надбавку для конечного потребителя (англ. pass-on), а также эффект изменения выпуска (англ. output effect). Кроме того, установлена возможность возникновения эффекта ценового зонтика. Суть данного эффекта заключается в том, что при изменении цен на товар из-за деятельности картеля происходит изменение цен и величин спроса на товары-заменители на том же рынке, где действует картель, а также на других рынках [20]. В упомянутой работе показано, что эффект зонтика цен может возникать тогда, когда картельное соглашение действует в течение длительного периода времени и происходит значительный рост цен в рамках картеля.

Заключение

Ситуация на европейском рынке необработанного алюминия демонстрирует интересный случай картельного соглашения (де-факто), прикрываемого регулятором, преследующим цели промышленной политики. Введенные в ЕС ввозные таможенные пошлины на нелегированный и легированный необработанный алюминий в условиях ограничений на мощность национальных производителей способствуют возникновению картельной надбавки в цене их товара. При этом сам размер картельной надбавки является сравнительно небольшим, что позволяет снизить общественный интерес к обсуждению эффективности подобных мер

внешнеторговой политики, но в то же время позволяет получать национальным производителям необработанного алюминия значительные объемы сверхприбыли. Обычно риски санкций со стороны антимонопольного регулятора в совокупности с относительно малыми размерами картельной надбавки дестимулируют участвовать в картельном соглашении. В случае же вмешательства регулятора риски наложения санкций становятся минимальными, а также решаются проблемы координации картелистов, что помогает им поддерживать стабильность картельного соглашения на относительно длительных временных дистанциях даже с относительно невысокой картельной

надбавкой. Ограничения на полученные нами выводы связаны с необходимостью более детального анализа процесса принятия решений внутри Ассоциации европейской алюминиевой промышленности, оказывающей влияние на регуляторные решения от лица как производителей, так и потребителей алюминиевого сырья, а также с анализом данных, необходимых для точной оценки ущерба, связанного с функционированием подобного картеля. Кроме того, отдельный вопрос: как связаны с режимом функционирования «картеля под прикрытием» попытки запрета на импорт необработанного алюминия из России в рамках санкционной политики ЕС?

Список литературы

1. Авдашева С.Б., Шаститко А.Е. Международный антитраст: потребности, ограничения и уроки для Таможенного союза // Вопросы экономики. 2012. №9. С. 110–125. DOI: 10.32609/0042-8736-2012-9-110-125.
2. Паршина Е.Н. Развитие конкуренции в сфере железнодорожных перевозок // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2015. Т. 6. №3 (13). С. 49–68.
3. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики. – М.: Проспект, 2021. – 160 с.
4. Шаститко А.Е. Картель: организация, стимулы, политика противодействия // Российский журнал менеджмента. 2013. Т. 11. №4. С. 31–56.
5. Шаститко А.Е. Разрешить картели? // Вопросы экономики. 2015. №6. С. 143–150. DOI: 10.32609/0042-8736-2015-6-143-150.
6. Шаститко А.Е., Авдашева С.Б. Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция. 2010. №1. С. 5–20.
7. Шаститко А.Е., Павлова Н.С. Национальный антитраст в глобальном контексте // Современная конкуренция. 2019. Т. 13. №3 (75). С. 5–15. DOI: 10.24411/1993-7598-2019-10301.
8. Afonso N. G. Cartel damage evaluation: A case study on the liquefied petroleum gas cartel in Pará, Brazil. – Rio de Janeiro, 2017. – 84 p.
9. Armentano D. Antitrust: The Case for Repeal. – 3rd edition. – Auburn: Ludwig von Mises Institute, 2007. – 112 p.
10. Belleflamme P., Peitz M. Industrial Organization: Markets and Strategies. – Cambridge: Cambridge University Press, 2010. – 702 p. DOI: 10.1017/CBO9780511757808.
11. Bolotova Yu. V. Cartel Overcharges: An Empirical Analysis // Journal of Economic Behavior and Organization. 2009. Vol. 70 (1-2). P. 321–341. DOI: 10.1016/j.jebo.2009.02.002.
12. Bolotova Yu. V., Connor J. M., Miller D. J. Factors Influencing the Magnitude of Cartel Overcharges: An Empirical Analysis for the U. S. Market // Journal of Competition Law and Economics. 2008. Vol. 5. No. 2. P. 361–381. DOI: 10.1093/joclec/nhn025.
13. Bolotova Y., Connor J., Miller D. J. Factors influencing the magnitude of cartel overcharges: An empirical analysis of food-industry cartels // Agribusiness. 2007. Vol. 23. No. 1. P. 17–33. DOI: 10.1002/agr.20111.
14. Brander J. A., Ross T. W. Estimating damages from price-fixing // Canadian Class Action Review. 2006. Vol. 3. No. 1. P. 335–369.

15. *Buchanan J.* The Logical Foundations of Constitutional Liberty. – Indianapolis: Liberty Fund, 1999. – 546 p.
16. *Chamberlin E.* The Theory of Monopolistic Competition. – 8th edition. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1962. – 410 p.
17. *Connor J.M.* Price-Fixing Overcharges: Revised 3rd edition. – 316 p. DOI: 10.2139/ssrn.2400780.
18. *Connor J.M., Bolotova Yu. V.* Cartel Overcharges: Survey and Meta-Analysis // SSRN Electronic Journal. 2005. Vol. 24. No. 6. P. 1109–1137. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2006.04.003.
19. *Davis P., Garcés E.* Quantitative techniques for competition and antitrust analysis. – Princeton: Princeton University Press, 2009. – 594 p.
20. *Inderst R., Maier-Rigaud F.P., Schwalbe U.* Umbrella effects // Journal of Competition Law and Economics. 2014. Vol. 10. No. 3. P. 739–763. DOI: 10.1093/joclec/nhu009.
21. *Kurdin A., Shastitko A.* The new industrial policy: a chance for the BRICS countries // BRICS Journal of Economics. 2020. No. 1. P. 60–80. DOI: 10.38050/2712-7508-2020-5.
22. *Motta M.* Competition policy: Theory and Practice. – N.Y.: Cambridge University Press, 2004. – 704 p.
23. *Smuda F.* Cartel overcharges and the deterrent effect of EU Competition Law // Journal of Competition Law & Economics. 2013. Vol. 10. No. 1. P. 63–86. DOI: 10.1093/joclec/nht012.
24. *Telser L.* Why Should Manufacturers Want Fair Trade? // The Journal of Law and Economics. 1960. Vol. 3. P. 86–105. DOI: 10.1086/466564.
25. *Tirole J.* The Theory of Industrial Organization. – Cambridge, London: The MIT Press, 1988. – 496 p.
26. *Verboven F., Dijk T.* Cartel damages claims and the passing-on defense // The Journal of Industrial Economics. 2009. Vol. 57. No. 3. P. 457–491. DOI: 10.1111/j.1467-6451.2009.00390.x.

Сведения об авторах

Шаститко Андрей Евгеньевич, ORCID 0000-0002-6713-069X, докт. экон. наук, профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия, aes99@yandex.ru

Федоров Сергей Игоревич, ORCID 0000-0002-2155-9837, младший научный сотрудник, Центр исследований конкуренции и экономического регулирования, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; ассистент, кафедра конкурентной и промышленной политики, Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Россия, fedorov-si@ranepa.ru

Статья поступила 03.03.2025, рассмотрена 18.03.2025, принята 04.04.2025

References

1. Avdasheva S., Shastitko A. International Antitrust: Demand, Restrictions and Lessons for Customs Union. *Voprosy Ekonomiki*, 2012, no.9, pp.110-125 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2012-9-110-125.
2. Parshina E. Development of Competition in the Rail Transport. *Nauchnye issledovaniya ekonomicheskogo fakul'teta. Elektronnyy zhurnal*=Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal, 2015, vol.6, no.3, pp.49-68 (in Russian).
3. Tambovcev V.L. *Teorii gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki* [Theories of state regulation of the economy]. Moscow, Prospekt Publ., 2021, 160 p.
4. Shastitko A.E. *Kartel': organizatsiya, stimuly, politika protivodeistviya* [Cartel: Organization, Incentives and Deterrence Policy]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*=Russian Management Journal, 2013, vol.11, no.4, pp.31-56 (in Russian).
5. Shastitko A. To Allow for Cartels? *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no.6, pp.143-150 (in Russian). DOI: 10.32609/0042-8736-2015-6-143-150.
6. Shastitko A., Avdasheva S. Competition Policy: composition, structure, system. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2010, no.1, pp.5-20 (in Russian).

7. Shastitko A., Pavlova N. National antitrust in a global context. *Sovremennaya konkurentsia*=Journal of Modern Competition, 2019, vol.13, no.3(75), pp.5-15 (in Russian). DOI: 10.24411/1993-7598-2019-10301.
8. Afonso N. G. Cartel damage evaluation: A case study on the liquefied petroleum gas cartel in Pará, Brazil. Rio de Janeiro, 2017, 84 p.
9. Armentano D. Antitrust: The Case for Repeal. 3rd edition. Auburn, Ludwig von Mises Institute, 2007, 112 p.
10. Belleflamme P., Peitz M. Industrial Organization: Markets and Strategies. Cambridge, Cambridge University Press, 2010, 702 p. DOI: 10.1017/CBO9780511757808.
11. Bolotova Yu. V. Cartel Overcharges: An Empirical Analysis. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2009, vol.70(1-2), pp.321-341. DOI: 10.1016/j.jebo.2009.02.002.
12. Bolotova Yu. V., Connor J. M., Miller D. J. Factors Influencing the Magnitude of Cartel Overcharges: An Empirical Analysis for the U. S. Market. *Journal of Competition Law and Economics*, 2008, vol.5, no.2, pp.361-381. DOI: 10.1093/joclec/nhn025.
13. Bolotova Y., Connor J., Miller D. J. Factors influencing the magnitude of cartel overcharges: An empirical analysis of food-industry cartels. *Agribusiness*, 2007, vol.23, no.1, pp.17-33. DOI: 10.1002/agr.20111.
14. Brander J. A., Ross T. W. Estimating damages from price-fixing. *Canadian Class Action Review*, 2006, vol.3, no.1, pp.335-369.
15. Buchanan J. The Logical Foundations of Constitutional Liberty. Indianapolis, Liberty Fund, 1999, 546 p.
16. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. 8th edition. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1965, 410 p.
17. Connor J. M. Price-Fixing Overcharges: Revised 3rd edition, 316 p. DOI: 10.2139/ssrn.2400780.
18. Connor J. M., Bolotova Yu. V. Cartel Overcharges: Survey and Meta-Analysis. *SSRN Electronic Journal*, 2005, vol.24, no.6, pp.1109-1137. DOI: 10.1016/j.ijindorg.2006.04.003.
19. Davis P., Garcés E. Quantitative techniques for competition and antitrust analysis. Princeton, Princeton University Press, 2009, 594 p.
20. Inderst R., Maier-Rigaud F. P., Schwalbe U. Umbrella effects. *Journal of Competition Law and Economics*, 2014, vol.10, no.3, pp.739-763. DOI: 10.1093/joclec/nhu009.
21. Kurdin A., Shastitko A. The new industrial policy: a chance for the BRICS countries. *BRICS Journal of Economics*, 2020, no.1, pp.60-80. DOI: 10.38050/2712-7508-2020-5.
22. Motta M. Competition policy: Theory and Practice. N.Y., Cambridge University Press, 2004, 704 p.
23. Smuda F. Cartel overcharges and the deterrent effect of EU Competition Law. *Journal of Competition Law & Economics*, 2013, vol.10, no.1, pp.63-86. DOI: 10.1093/joclec/nht012.
24. Telser L. Why Should Manufacturers Want Fair Trade? *The Journal of Law and Economics*, 1960, vol.3, pp.86-105. DOI: 10.1086/466564.
25. Tirole J. The Theory of Industrial Organization. Cambridge, London, The MIT Press, 1988, 496 p.
26. Verboven F., Dijk T. Cartel damages claims and the passing-on defense. *The Journal of Industrial Economics*, 2009, vol.57, no.3, pp.457-491. DOI: 10.1111/j.1467-6451.2009.00390.x.

About the authors

Andrey E. Shastitko, ORCID 0000-0002-6713-069X, Dr. Sci. (Econ.), Professor, Director of Center for Research in Competition and Economic Regulation Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Head of Competitive and Industrial Policy Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, aes99@yandex.ru

Sergei I. Fedorov, ORCID 0000-0002-2155-9837, Junior Researcher, Center for Research in Competition and Economic Regulation Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Assistant, Competitive and Industrial Policy Department, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia, fedorov-si@ranepa.ru

Received 03.03.2025, reviewed 18.03.2025, accepted 04.04.2025