

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

Навчально-науковий інститут заочно-дистанційного навчання

Форма навчання заочна

Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

_____ А. АРТЕМЕНКО

«_____» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Міжнародні картелі на ринках сировини»

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ступеня магістра

Виконавець роботи Полтавець Ірина Анатоліївна

Науковий керівник к.е.н., доц. Пожар Артем Анатолійович,

Рецензент Назаренко Станіслав Миколайович

Полтава 2023

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Основи діяльності картелів.....	6
1.1. Природа і теорія картелів.....	6
1.2. Діяльність картелів у різних країнах світу.....	17
1.3. Еволюція антикартельних концепцій наднаціонального рівня в розвинутих економіках.....	28
Висновки до розділу 1.....	34
Розділ 2. Картелі на сировинних ринках.....	38
2.1. Картелі та конкуренція на ринках корисних копалин.....	38
2.2. Роль ОПЕК на світовому ринку нафти.....	50
2.3. Світовий досвід організації контролю та запобігання картельним змовам.....	60
Висновки до розділу 2.....	73
Розділ 3. Міжнародне регулювання діяльності картелів.....	76
3.1. Світові тенденції правозастосування у сфері боротьби з картелями.....	76
3.2. Реагування на картелі та антиконкурентні практики на світових сировинних ринках.....	86
Висновки до розділу 3.....	94
Висновки та рекомендації.....	97
Перелік інформаційних джерел.....	103

ВСТУП

Актуальність дослідження. Значення впливу картелів на ринки важко переоцінити. Не є винятком і сировинні ринки. Видобувачі, виробники, транспортники та трейдери з різних країн, які працюють чи то з нафтою та газом, чи то з алюмінієм та міддю – багато з них прагнуть створювати союзи, асоціації або інші види бізнес-груп, які дозволяють їм бути більш конкурентоспроможними або навіть отримати контроль над національними, регіональними та навіть глобальними ринками. З одного боку, будучи дуже ефективними у своїх колективних зусиллях, а з іншого – піддаючись шаленій критиці за створення монополій та олігополій, вони, безумовно, привертають велику увагу економічних, історичних, соціальних та політичних дослідників. Саме тому обрана тема викликає значний науковий інтерес.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У літературі проблеми діяльності міжнародних картелів досліджуються у працях Й. Боса [8], Р. Чорлі [9], Д. Коннора [15] та [16], А. Гледхілла [31], Д. Харрінгтона [33] та інших. Однак, тема є недостатньо дослідженою. Існують не достатньо розкриті питання у сфері міжнародного регулювання діяльності картелів на сировинних ринках. Таким чином, все вищевикладене зумовило вибір теми кваліфікаційної роботи та її актуальність.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження діяльності міжнародних картелів на сировинних ринках. Відповідно до мети кваліфікаційної роботи поставлені наступні **завдання**:

- дослідити сутність та теорію картелів;
- охарактеризувати картельний рух в різних країнах світу;
- дослідити картелі та їх вплив на конкуренцію на ринках мінеральної сировини;
- визначити роль ОПЕК на світовому ринку нафти;
- визначити світові тенденції правозастосування у сфері боротьби з картелями;
- проаналізувати реагування на картелі та антиконкурентні практики на світових сировинних ринках.

Об'єктом дослідження є міжнародні картелі.

Предметом дослідження є діяльність міжнародних картелів на сировинних ринках.

Методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи використовувалися наступні методи: аналіз і синтез, порівняння, дослідження, статистичний та графічний методи, логічне узагальнення результатів при формулюванні висновків та інші; системний – для дослідження та характеристики світових тенденцій правозастосування картельних змов; класифікації – для розуміння сутності та видів картелів; аналізу – для оцінки ролі ОПЕК на світовому ринку нафти; системного аналізу – для розуміння реагування на картельні змови та антиконкурентні практики на світових сировинних ринках.

Інформаційною базою дослідження є сукупність спеціалізованих видань, звітів урядових установ та різних організацій, періодичних статей та Інтернет-ресурсів, що висвітлюють діяльність картелів.

Впровадження результатів дослідження. *Практична значущість дослідження* підтверджується «Довідкою про рекомендації щодо впровадження та використання результатів дослідження по кваліфікаційній роботі ТОВ «СКС КРС». Впровадження стосуються: 1) підвищення на підприємстві рівню обізнаності щодо вимог чинного антимонопольного законодавства; 2) розробки комплексного механізму дій та заходів щодо участі підприємства в тендерах із врахуванням вимог чинного антимонопольного законодавства; 3) розширення асортименту послуг, що надаються підприємством на сировинному ринку.

Значущість дослідження для навчального процесу підтверджується «Довідкою про рекомендації щодо впровадження та використання результатів дослідження по кваліфікаційній роботі в освітньому процесі Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» і полягає в наступному: 1) при викладанні дисципліни «Міжнародний менеджмент» у темі «Етика і соціальна відповідальність міжнародних корпорацій» включити результати аналізу щодо наслідків діяльності картелів та їх впливу на ринки; 2) у перелік тем рефератів до дисципліни «Міжнародний менеджмент» додати тему «Діяльність картелів у різних країнах світу».

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Виконання дисертаційної роботи пов'язано з планом науково-дослідних робіт Вищого навчального закладу Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі" за темою "Сучасні процеси глобалізації: рушійні сили, мегатренди, суперечності" (0113U006220). Особистий внесок автора полягає в оригінальному підході до моделювання реагування на картельні змови та антиконкурентні практики на світових сировинних ринках.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні положення та одержані результати досліджень представлені на IV Міжнародній науковій студентській конференції з «Глобалізація наукових знань: міжнародна співпраця та інтеграція галузей наук» (м. Тернопіль, 17 лютого 2023 р.).

Публікації: Полтавець І.А., Пожар А.А. Природа та теорія картелів. *Молодіжна наукова ліга : матеріали IV Міжнародної студентської наукової конференції «Глобалізація наукових знань: міжнародна співпраця та інтеграція галузей наук»* (м. Тернопіль, 17 лютого 2023 р.). Тернопіль : Молодіжна Наукова Ліга, 2023. С. 103-104 [79].

РОЗДІЛ 1

ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ КАРТЕЛІВ

1.1. Природа і теорія картелів

Картель – це група незалежних учасників ринку, які вступають у змову між собою з метою збільшення своїх прибутків та домінування на ринку. Картелі, як правило, є об'єднаннями в одній сфері бізнесу, а отже, союзом конкурентів. Більшість юрисдикцій вважають це антиконкурентною поведінкою і поставили таку практику поза законом. Картельна поведінка включає фіксування цін, змову на торгах та скорочення обсягів виробництва. Економічна доктрина, яка аналізує картелі, називається теорією картелів. Картелі відрізняються від інших форм змови або антиконкурентної організації, таких як корпоративні злиття.

Слово "картель" походить від італійського слова *cartello*, що означає "аркуш паперу" або "плакат". Італійське слово стало картелем у французькій мові, яке було запозичене в англійську мову. Нинішнє його використання в мексиканському та колумбійському наркобізнесі походить від іспанського *cartel*. В англійській мові це слово спочатку використовувалося для позначення письмової угоди між воюючими державами для регулювання поводження з полоненими та обміну ними [20].

Картелі існували з давніх часів [5]. Гільдії в європейському середньовіччі, об'єднання ремісників або купців одного ремесла, розглядалися як картелі. [40]. Жорстко організовані збутові картелі в гірничодобувній промисловості пізнього середньовіччя, такі як соляний синдикат 1301 року у Франції та Неаполі, або Алаунський картель 1470 року між Папською державою та Неаполем [35]. Обидва союзи мали спільні збутові організації для загального виробництва, які називалися *Societas Communis Vendicionis* (Спільне товариство збуту).

У 18-му та 19-му століттях в Європі та Північній Америці домінували вільні (ліберальні) економічні умови. Близько 1870 року картелі вперше з'явилися в галузях,

які раніше працювали в умовах вільного ринку. Хоча картелі існували в усіх економічно розвинених країнах, основна сфера діяльності картелів була зосереджена в Центральній Європі. Німецьку імперію та Австро-Угорщину прозвали "країнами картелів" [40]. Картелі також були широко поширені в Сполучених Штатах Америки в період баронів-розбійників та промислових трестів [41].

Створення картелів посилювалося в усьому світі після Першої світової війни. Вони стали провідною формою організації ринку, особливо в Європі та Японії. У 1930-х роках авторитарні режими, такі як нацистська Німеччина, Італія за часів Муссоліні та Іспанія за часів Франко, використовували картелі для організації своїх корпоративістських економік. З кінця 19 століття і приблизно до 1945 року Сполучені Штати неоднозначно ставилися до картелів і трестів. Були періоди як опозиції до ринкової концентрації, так і відносної толерантності до картелів. Під час Другої світової війни Сполучені Штати суворо відвернулися від картелів [40]. Після 1945 року ринковий лібералізм, що пропагувався американцями, призвів до всесвітньої заборони картелів, де картелі продовжують створювати перешкоди у все більшій кількості країн та за різних обставин.

Картелі мають багато структур і функцій, які в ідеалі дозволяють корпораціям орієнтуватися і контролювати ринкову невизначеність та отримувати прибутки від змови в межах своєї галузі. Типовий картель часто вимагає того, що антимонопольні органи називають CAU (контакт, угода або домовленість) [49]. З'явилися типології для розрізнення різних форм картелів:

- Картелі, що продають або купують, об'єднуються проти клієнтів або постачальників картелю, відповідно. Перший тип зустрічається частіше, ніж другий.

- Внутрішні картелі мають членів лише з однієї країни, в той час як міжнародні картелі мають членів з більш ніж однієї країни [25]. Існували повноцінні міжнародні картелі, які охоплювали весь світ, наприклад, міжнародний сталеливарний картель періоду між Першою та Другою світовими війнами.

- Цінові картелі займаються фіксуванням цін, як правило, з метою підвищення цін на товар вище рівня конкурентних цін. Найслабшою формою цінової змови можна визнати мовчазну змову (неявну змову), коли менші підприємства індивідуально

визначають свої ціни та частки на ринку у відповідь на однакові ринкові умови, без прямого спілкування, що призводить до менш конкурентного результату. Цей тип змови, як правило, є законним і може призвести до досягнення монопольного результату [47].

- Квотні картелі розподіляють пропорційні частки ринку між своїми учасниками.

- Картелі спільного збуту продають свою спільну продукцію через центральну збутову агенцію (французькою мовою – *comptoir*). Вони також відомі як синдикати (фр. *syndicat industriel*).

- Територіальні картелі розподіляють ділянки ринку для використання лише окремими учасниками, які діють як монополісти.

- Картелі контролюють пропозиції, що подаються на державні тендери. Вони використовують змову на торгах: учасники тендеру домовляються про ціну пропозиції. Після цього вони не подають тендерні пропозиції в унісон, а також не ділять між собою прибуток від виграної пропозиції [18].

- Технологічні та патентні картелі обмінюються знаннями про технологію або науку всередині себе, обмежуючи доступ до інформації від зовнішніх осіб.

- Картелі умов уніфікують контрактні умови – способи оплати та доставки, або гарантійні зобов'язання.

- Картелі зі стандартизації впроваджують єдині стандарти для продукції, що продається або купується. Якщо учасники картелю виробляють різні сорти або марки товару, то для розрахунку вартості відповідної продукції застосовуються коефіцієнти перерахунку.

- Примусові картелі, які також називають "вимушеними картелями", створюються або підтримуються під зовнішнім тиском. Добровільні картелі утворюються за вільним волевиявленням їх учасників.

Огляд сотень опублікованих економічних досліджень та юридичних рішень антимонопольних органів показав, що середнє зростання цін, досягнуте картелями за останні 200 років, становить близько 23 відсотків [55]. Приватні міжнародні картелі (ті, що мають учасників з двох або більше країн) мали середнє зростання цін на

28 відсотків, тоді як внутрішні картелі в середньому становили 18 відсотків. Менше 10 відсотків усіх картелів у вибірці не змогли підвищити ринкові ціни [15].

Загалом, картельні угоди є економічно нестабільними, оскільки вони стимулюють учасників до шахрайства, продаючи за нижчою ціною, ніж узгоджена в картелі, або продаючи більше, ніж передбачено виробничими квотами картелю. Багато картелів, які намагаються встановлювати ціни на продукцію, не досягають успіху в довгостроковій перспективі через механізми покарання за шахрайство, такі як цінові війни або фінансові покарання [55]. Емпіричні дослідження картелів 20–го століття визначили, що середня тривалість існування виявлених картелів становить від 5 до 8 років, а ціни завищуються приблизно на 32% [55]. У галузях, де діють картелі, середня кількість членів картелю становить 8 осіб. Після того, як картель розпадається, стимули для створення нового картелю повертаються, і картель може бути сформований знову. До загальновідомих картелів, які не дотримуються цього бізнес-циклу, належать, за деякими даними, ОПЕК.

Картелі часто практикують фіксування цін на міжнародному рівні. Коли угода про контроль над цінами санкціонована багатостороннім договором або захищена національним суверенітетом, антимонопольні дії не можуть бути ініційовані [17]. Країни ОПЕК частково контролюють ціни на нафту, а Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) фіксує ціни на міжнародні авіаквитки, при цьому організація виключена з антимонопольного законодавства [32], [51].

Спираючись на дослідження організаційних неправомірних дій, вчені в галузі економіки, соціології та менеджменту вивчали організацію картелів [24], [29]. Вони звернули увагу на те, як учасники картелю працюють разом, щоб приховати свою діяльність від антимонопольних органів. Навіть більше, ніж досягнення ефективності, фірмам-учасницям необхідно забезпечити збереження колективної таємниці [4]. Також стверджується, що різноманітність учасників (наприклад, вік та розмір фірм) впливає на їхню здатність координувати свої дії, щоб уникнути викриття [6].

Теорія картелів зазвичай розуміється як вчення про економічні картелі. Однак, оскільки поняття картелю не обов'язково має обмежуватися сферою економіки, вчення про неекономічні картелі в принципі є можливими. Такі вже існують у вигляді

теорії державного картелю та теорії картельної партії. Для домодерних картелів, які існували у вигляді правил турнірів, дуелей та судових ігор або у вигляді міждержавних угод про справедливість, [40] наукової теорії не було. Така почала розроблятися з 1880-х років для сфери економіки, що було зумовлено необхідністю зрозуміти та класифікувати масову появу підприємницьких картелів. В економічній теорії картелів можна виділити класичний і сучасний етапи. Розрив між ними був встановлений через введення урядом США загальної заборони картелів після Другої світової війни [78].

Класична теорія картелів. Джерелом використання терміну "картель" для позначення підприємницьких об'єднань був німецькомовний регіон Центральної Європи. Вже у 1870-х роках картель виник для залізничних компаній, які уніфікували свої технічні стандарти, об'єднували свої запаси вагонів та координували свої графіки руху [41].

У 1883 році на основі цього нового розуміння картелю було створено пояснювальну базу: класичну теорію картелів, яка так само мала німецьке походження: Австро-угорський професор економіки Фрідріх Кляйнвехтер (Friedrich Kleinwächter) узагальнив низку тематичних досліджень у проекті емпіричної теорії [50]. Теорія картелів залишалася протягом десятиліть продуктом, перш за все, центральноєвропейських німецькомовних економістів. Цей підхід мав добрі наміри щодо підприємницьких картелів і в цьому відношенні був функціоналістським та інституціоналістським [77]. Він бере свій початок в історичній економічній школі. Сама класична теорія картелів пройшла три етапи розвитку:

- ранній, частково наївний, на якому сильно домінувала історична школа економіки (Густав фон Шмоллер, Карл Бюхер, Луйо Brentano),
- середній, який характеризувався впровадженням більшої кількості економічної теорії (особливо Роберт Ліфман) та
- пізній, на який вплинуло входження в організовану економіку німецького Третього Рейху після депресії 1929-1933 років (див., наприклад, Хайнц Мюллензіфен).

Варіанти теорії не німецькомовних країн. За межами німецькомовних країн

існували більш-менш схожі теорії економічної організації. Ці варіанти проіснували до 1920-х років (в Італії – до 1945 року). Однак вони оперували різними базовими термінами, такими як (французькою) *syndicat*, *accaparement*, (італійською) *sindacati*, (англійською) *combination* або *trust*. У Франції Франсіс Лор і Поль де Рузьє, в Італії Франческо Віто, в США Джеремайя Дженкс, у Великобританії Генрі В. Макрості, а також Девід Х. Макгрегор були авторитетними авторами з питань економічних комбінацій.

Сучасна теорія картелів. Сучасна теорія картелів, яка стала наступницею класичної доктрини картелів, по суті, має американське походження (Джордж Дж. Стіглер та Джордж В. Стокінг у 1940-х роках). Вона ґрунтувалася на ліберальному погляді на економіку, який вже сформував традиційну антимонопольну концепцію 1890-х років. Сучасна доктрина більш-менш фундаментально відкидає картелі і тому не дуже цікавиться внутрішньою організацією існуючих картелів, з якими ведеться боротьба (а отже, вони лише слабо інституціоналізовані). Відтак, сучасна теорія картелів цілком орієнтована на чисту економічну теорію та на економічну політику [40]. Організаційно-наукові аспекти класичної теорії картелів не знайшли продовження в сучасній теорії картелів.

Сучасна картельна теорія вказує – набагато наполегливіше, ніж класична – на згубні наслідки відсутності конкуренції, що призводить до завищення цін, нерационального розподілу капіталу та уповільнення технічного прогресу в економіці. У цьому контексті дана доктрина сприяла розвитку парадигми неспроможності ринку, якої необхідно уникати за допомогою відповідної конкурентної політики. З іншого боку, недоліки необмеженої конкуренції – такі як непотрібні перевезення масових вантажів, непотрібна реклама для зрілих товарів, стратегії продажу брендів – висвітлені в класичній теорії картелів. Таким чином, ці два напрями дослідження картелів мають суперечливі, взаємовиключні економічні концепції і жоден з них не може в ідеалі вирішити фундаментальну проблему підприємницької конкуренції.

У термінологічному плані класична теорія картелів дала витончені визначення та класифікації видів картелів, які ґрунтувалися на матеріальних інституційних

критеріях. На відміну від цього, сучасна теорія картелів є, по суті, нормативною. Її конкретна термінологія залежить від відповідного конкурентного законодавства, національної версії заборони картелів та винятків для корисних картелів [40].

Теорія картельних систем, загальна теорія картелів. Згідно з аналізом Холма Арно Леонхардта, класична теорія картелів може бути зрозуміла (після деконструктивного коригування) як міждисциплінарна теорія систем у галузі соціальних наук [40]. Абстрагуючись від конкретних обставин окремих видів конкуренції, виникає всеохоплююча теорія соціальної системи "картель". Леонгардт визначає це через дев'ять основних положень про фактори, акторів, взаємодію, структури, функції, стан рівноваги, рушійні сили, шлях розвитку та системне оточення: Групи незалежних, однорідних акторів знаходяться на певних аренах (полях дії) на шляху. Їх егоїзм призводить до конкуренції та конфліктів. Вони сприймаються як тривожні або загрозливі і призводять до змови щодо правил справедливості та узгодження інтересів, наприклад, шляхом створення спільних підприємств. Прийняті стандарти, угоди та проекти потребують примусового виконання та моніторингу, для чого створюються багатосторонні організації – картелі. Рівноважним станом системи є констеляція "виграш-виграш": всі члени групи хочуть отримати вигоду і від неї. Рушійною силою, що призводить до утворення картелів і послідовно конденсує об'єднання на шляху розвитку до вищих організаційних форм, є раціоналізація. Остання вичерпується лише тоді, коли виникла і повністю розвинулася організація загальносвітового масштабу, наприклад, трастова корпорація або світова держава. В економіці ця тенденція перманентно пригнічується конкурентною політикою держави. У міжнародних відносинах такого прикладу немає, тому перспектива світової держави залишається в силі.

Теорія державних картелів є новою концепцією в галузі теорії міжнародних відносин (МВ) і належить до групи інституціоналістських підходів. До цього часу ця теорія в основному конкретизувалася стосовно Європейського Союзу (ЄС), але може бути значно ширшою. Таким чином, теорія державних картелів повинна розглядати всі міжнародні урядові організації (МПО) як картелі, створені державами.

Теорія державних картелів є гібридною конструкцією, що складається з двох

або більше теорій, зібраних у відповідний спосіб. Метод створення теорії складається з трьох етапів:

1. Вихідним матеріалом теорії державних картелів є інтелектуальний корпус широкої існуючої теорії міжнародних відносин. Наприклад, такі теорії можуть бути адаптовані: реалізм, неофункціоналістська європейська наука або навіть марксистська теорія імперіалізму. Їхні твердження про відносини між індустріально розвиненими національними державами ставляться під сумнів, оскільки вони вважаються ідеологічно заангажованими, а тому підлягають перегляду та змінам.

2. Втрати і вакансії тепер повинні бути заповнені іншою теорією, класичною картельною теорією економічних підприємств. Ця теорія, створена в основному в Німеччині, була авторитетною в Європі до кінця Другої світової війни і була відсунута в усьому світі американською антимонопольною політикою аж до 1960-х років. Класична теорія картелів включала детальну організаційну теорію інституту картелів. Її знання про взаємовідносини між об'єднаними в картель підприємствами, а також між ними та загальними картельними установами є актуальними і сьогодні. Таким чином, класична економічна теорія картелів слугує інструментарієм для виправлення ідеологічних деформацій та корумпованості існуючих теорій.

3. На третьому етапі результати перенесення були перепроверені у світлі наявних фактів міжнародних відносин і викладені більш точно і з більшою диференціацією.

У кінцевому підсумку вибудовується теорія, яка, як і картельна теорія господарських товариств, базується на утилітарному образі людини. Таким чином, теорія державних картелів жорстко детермінована соціально-економічними чинниками. Оскільки такий підхід виключає ідеологічні впливи, він не пов'язаний – ні явно, ні приховано, ні завуальовано – з інтересами жодної з існуючих великих держав.

Філософською передумовою зазначеного перенесення знань з теорії картелів є розуміння, якому вже понад сто років, що існують вражаючі аналогії між об'єднаннями держав і об'єднаннями економічних підприємств (тобто картелями, які раніше були легальними і яких було багато в Європі) [36]. Ці аналогії є як

інституційно, так і функціонально адекватними.

Концепція міжнародних відносин як потенційних картельних явищ має давню традицію:

– Джон Аткинсон Гобсон, ліволіберальний британський економіст, у період між 1902 і 1938 роками припускав, що імперські антагонізми можуть бути втихомирені в системі міжімперіалізму, якщо великі держави навчаться мистецтву комбінації (комбінація або комбінація в ті часи використовувалися для позначення картелів) [38].

– Карл Каутський, провідний теоретик соціал-демократії перед Першою світовою війною, сподівався з 1912 року, що великі держави – починаючи з Британської імперії та Німецького Рейху – об'єднаються в "державний картель", що дасть їм організацію та примирення в рамках ультраімперіалізму – ідея, яка в той час була ілюзією [42].

– Ранні коментатори європейського об'єднання описували організаційну систему Плану Шумана 1950 року як картельну; авторитетна італійська газета "Corriere della Sera" розуміла мету пропозиції як створення "cartello anticartello", тобто державного картелю для усунення приватних картелів у вугільному та сталеливарному секторах [74].

Картельній концепції більш тісних форм міждержавного співробітництва протидіяли лише кілька акторів: ленінізм, американська антимонопольна політика та європейські федералісти (наприклад, Жан Моне). Цю концепцію спочатку звинувачували, потім ігнорували, а до 1960-х років все більше забували.

Фаза прориву: Історичне походження більш широкої політичної картелізації визначається кризою капіталістичної системи після Другої світової війни [42]. Розпад анархічної – або імперіалістичної – світової системи в 1945 році поклав початок всеосяжній міждержавній картелізації західного світу. Надзвичайні матеріальні, політичні та людські втрати і жертви привели нації – або, точніше, їх правлячі класи – до висновку, що війна і протекціонізм більше не повинні використовуватися як зброя один проти одного, щоб забезпечити виживання вільного західного світу. Кульмінацією цього стало те, що 1 січня 1948 року Генеральна угода з тарифів і

торгівлі вступила в силу, а не на службу людству.

Картельні відносини: Аналіз відносин між об'єднаними державами є основним інструментом теорії державних картелів. Його мета полягає у визначенні міри їх співробітництва, спільності інтересів, з одного боку, і міри їх конкуренції, міри розбіжності їх інтересів, з іншого боку. Це здійснюється всупереч існуючим положенням традиційних теорій, наприклад, аргументу міждержавної дружби – ідеалістичної або функціоналістської позиції – або людського прагнення до влади – реалістичної позиції. Таким чином, основні відносини між капіталістичними державами, які прагнуть до співробітництва, можуть бути визнані як цілком раціональні, але також складні відносини дружби-суперництва, відносини співпраці та антагонізму [42]. Франко-німецька дружба може розглядатися як парадигма для цього, і було процитовано багато прикладів її амбівалентності [42].

Аналіз гегемонії: Панування великих держав – як і великих підприємств – призводить до надмірної напористості і, таким чином, до привілеїв для цих суб'єктів, отриманих шляхом переконання або силою. З іншого боку, інтеграція призводить до залежностей, що зв'язують усіх учасників. Таким чином, виникає структура симетричних та асиметричних зв'язків, які можна знайти як всередині, так і поза відповідними державними картелями. Аналіз цих складних форм міжнародних відносин знаходиться у фокусі теорії державних картелів і може привести до глобального аналізу державних картелів та ефектів державних картелів. Нерозглянутим аспектом є дезорганізатор, який часто проявляється в протидії реальному або уявному невдоволенню, що приноситься з невеликими відносними витратами для досягнення свого ефекту, як, наприклад, атаки на Всесвітній торговий центр, де два літаки як зброя привернули увагу світової громадськості до сили нового терору.

Теорія державного картелю припускає:

- інтенсивне суперництво між розвиненими індустріальними державами з соціально-економічних причин,
- часткова (не повна) вирішуваність цих суперечностей в рамках міжнародних інституцій або – іншими словами – картельним методом,

– могутність національних держав як вирішальної сили в міжнародних політичних відносинах.

Тим самим державно-картельна теорія частково відповідає, а частково знаходиться в опозиції:

– неофункціоналістській європейській науці та комунітарному методу Жана Моне: Віра у вирішувальність внутрішньоєвропейських розбіжностей інтересів, у можливість побудови ефективної і примирливої Європи критикується теорією державних картелів як наївно-ідеалістична. З іншого боку, обидві теорії інтеграції сходяться в тому, що вони надають важливого значення інституційному будівництву в державних співтовариствах.

– До теорії ленінського імперіалізму: Твердження про антагоністичне суперництво між розвиненими капіталістичними державами є помилковим, особливо після Другої світової війни. Ці держави, безумовно, могли б довгостроково співпрацювати і утримуватися від відкритого насильства у своїх відносинах. Але теорія державного картелю та теорія імперіалізму сходяться в тому, що суспільні інтереси зумовлені соціально-економічними чинниками, а отже, зрештою, залежать від економіки.

– до теорій міжнародних відносин з проамериканським ухилом: В аналізі гегемонії теорії державних картелів завжди найбільш важливим є погляд на найпотужніші держави (тобто в глобальному масштабі – США). Відбілювання Америки як хорошої сильної держави, як це робиться в реалізмі (Моргентау: США не були в послідовному прагненні до гегемонії [60]) або методичне відкладання силового аспекту, як це робиться в мейнстрімі як теорії режимів, так і підходу до глобального управління, суперечило б теорії державних картелів.

Отже, картель – це група незалежних учасників ринку, які вступають у змову між собою з метою збільшення своїх прибутків та домінування на ринку. Картельна поведінка включає фіксування цін, змову на торгах та скорочення обсягів виробництва. Картелі існують з давніх часів. Гільдії в європейському середньовіччі, об'єднання ремісників або купців однієї професії, розглядалися як картелі.

З'явилися типології для виділення окремих форм картелів: картелі купівлі-

продажу; внутрішні картелі; цінові картелі; квотні картелі; картелі спільного збуту; територіальні картелі; картелі подання; технологічні та патентні картелі; картелі умов; картелі стандартизації; примусові картелі.

Загалом, картельні угоди є економічно нестабільними, оскільки існує стимул для учасників шахраювати, продаючи за ціною, нижчою за узгоджену в картелі, або продаючи більше, ніж передбачено картельними квотами на виробництво.

Теорія картелів зазвичай розуміється як вчення про економічні картелі. Однак, оскільки поняття картелю не обов'язково повинно обмежуватися сферою економіки, вчення про неекономічні картелі в принципі є можливими. Основними картельними теоріями є: класична картельна теорія; варіанти теорії ненімецьких країн; сучасна картельна теорія; теорія картельних систем; загальна картельна теорія.

1.2. Діяльність картелів у різних країнах світу

Основною сферою діяльності картелів є велике виробництво, в тому числі гірничодобувна промисловість. Транспорт також дуже добре піддається утворенню картелів: там, де лише кілька великих компаній конкурують між собою, як це має місце в країнах з приватними залізничними системами, а також з пароплавними компаніями, надзвичайно вірогідним є виникнення картелів, що фіксують тарифи, а це одні з найстаріших форм монополістичних об'єднань [9].

У Німеччині залізничні картелі, природно, відігравали дуже малу роль, але існувала ціла низка картелів судноплавних компаній. Картелі часто утворювалися між компаніями, зацікавленими в морських перевезеннях з іноземною участю – так звані "судноплавні пули".

Кількість промислових картелів у Німеччині дуже велика. Дослідження, проведене в 1905 році Міністерством внутрішніх справ, виявило 385 об'єднань, але число, наведене для хімічної промисловості – 46 об'єднань – далеко не повне. У хімічній торгівлі багато сотень продуктів були предметом угод, і багато великих

хімічних заводів є членами десятків картелів.

Вугільні картелі також мають велике значення для чорної металургії, і з них насамперед Рейнсько-Вестфальський вугільний синдикат (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat), який поглинув Коксовий синдикат і Союз збуту брикетів, і має велике значення для суспільства в цілому. Крім того, шахти з видобутку бурого вугілля на всіх родовищах Німеччини також об'єднані в картелі [52].

Найменшого розвитку картелі набули в сільському господарстві. Лише в цукровій та винокурній промисловості мали місце великі картельні об'єднання. Цьому значною мірою сприяло оподаткування, яке виділяло певну виробничу квоту для кожного заводу і тим самим створювало основу для подальших заходів щодо усунення конкуренції. Але, в іншому, умови, які складаються в сільському господарстві, не є сприятливими для картельних змов.

Насправді товари, що підлягають у Німеччині картельному контролю, надзвичайно різноманітні. Сировина, наприклад, залізо, вапняк і сіль, що зустрічаються у величезних кількостях, і дуже рідкісні, такі як вісмут або рідкісні землі, що використовуються у виробництві газових мантії, – все це входить в цю категорію. Не тільки продукти, використання яких є майже універсальним, такі як вугілля, цукор, папір або сірники, але й такі спеціальні продукти, як бюсти для прикраси вітрин, шпон з кедрового дерева, незліченна кількість хімічних продуктів, пирососи для пір'я, поліролі для ламп, машинки для стрижки волосся, – все це призвело до виникнення картелів. Картелі утворюються як для дрібних предметів, таких як шпильки, цвяхи, кнопки тощо, так і для цілих залізничних вагонів і локомотивів; як для продуктів, що виробляються сотнями фірм по всій Німеччині, таких як цукор, цемент і мило, так і для численних фармацевтичних препаратів, що виробляються лише кількома заводами, для велосипедних ламп і ланцюгів, для відкривних календарів, штучних пальм, каруселей, абажурів, підпорок для корсетів, роликових ковзанів і багатьох інших виробів. Існує не просто картель для туалетного паперу, а спеціальний – для "засраного" туалетного паперу.

Загалом товарів, щодо яких у Німеччині створено картелі, налічується понад 1 000 найменувань. Якщо ж врахувати всі локальні об'єднання, то кількість існуючих

на сьогоднішній день картелів досягне декількох тисяч. У 1923 році кількість промислових картелів оцінювалася приблизно в 1 500. Національна федерація німецької промисловості надала наступний список, що показує їх розподіл між різними групами галузей, які вона визнає (Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Німецькі картелі за різними групами галузей, 2019 рік

Сфера економіки	Кількість картелів	Сфера економіки	Кількість картелів
Гірничодобувна промисловість	51	Будівельні професії	37
Чорна металургія	73	Керамічна промисловість	10
Виплавка та напівфабрикати металів	17	Скло	20
Інжиніринг	147	Хімічні речовини	91
Котельне виробництво та суміжні професії	48	Олії та жири	36
Залізничні вагони та фургони	1	Папір	107
Автомобільна та велосипедна промисловість	8	Текстиль	201
Продукція чорної металургії	234	Одяг	71
Електротехнічне виробництво, наукові та оптичні прилади	56	Пивоваріння, солодощі та борошномельно-круп'яна промисловість	97
Апаратне забезпечення	78	Цукор та продукти харчування	24
Деревина	44	Кондитерські вироби тощо.	49
Шкіра	46	Судноплавство і транспортні агентства	4
Каміння та землі	30		

Джерело: [49]

Намагання фірм усунути конкуренцію шляхом домовленості, покращивши таким чином своє економічне становище, набуло значного значення в усіх країнах, де розвинута велика промисловість. Але через вплив різних правових систем і різних економічних традицій форми об'єднань в інших країнах часто відрізняються від тих, що переважають у Німеччині.

Картельний рух в Австрії має найбільшу схожість з німецьким, і більшість з того, що ми говорили про німецькі картелі, може бути застосовано і до австрійських. Але питання втручання держави в діяльність картелів у випадку Австрії ґрунтується на іншій правовій основі, як ми побачимо в Частині IV. Картелі, однак, досягли там такого ж значного прогресу, як і в Німеччині, враховуючи відносно відсталий промисловий розвиток країни, і дуже багато австрійських картелів пов'язані з відповідними німецькими картелями, і часто існує один картель, що охоплює обидві країни.

Після Австрії Бельгія, ймовірно, є країною, яка має найбільшу кількість картелів у нашому розумінні цього слова. Вони також здебільшого були створені за німецькими зразками, і до війни багато з них були пов'язані з відповідними німецькими картелями.

У Франції картелі відносно менш розвинуті, ніж у вищезгаданих країнах. Проте, особливо в залізній і вугільній промисловості (де їхні початки сягають сорокових років), далі в хімічній, скляній і фарфоровій, цукровій, соляній, миловарній, нафтовій, гудзиковій, паперовій промисловості, а також в окремих галузях текстильної промисловості існує ряд більш-менш міцно збудованих об'єднань. Зрозуміло, що монополістичному об'єднанню сприяла, з одного боку, відносна стагнація французької промисловості, але стримувалася, з іншого боку, законодавством і більш індивідуалістичними нахилами народу. Тут дуже багато картелів мали угоди з німецькими картелями і за допомогою цих угод регулювали німецьку конкуренцію, тиск якої послужив таким потужним стимулом у виникненні війни.

Картельна справа у Франції після війни зазнала великого розвитку, як і французька економічна діяльність взагалі.

Навіть країни, менш розвинені в промисловому відношенні, мають свої картелі, бо їм не треба було вигадувати цей пристрій для себе, а вони запозичили його у великих промислових держав, особливо у Німеччини. Так, в Угорщині існують, зокрема, картелі вугілля, заліза, сталевих гвинтів, спиртних напоїв, мінеральної води, вугільної кислоти, нафти, карбиду, соди, пива, цукру, клею, барвників, бури, винної кислоти, дубильних матеріалів, магнезиту, штучного гною, сірників, цегли, цементу,

свічок, кавових заміників, ламп розжарювання, кабелів, гудзиків, тканин, тканих виробів і шкіри. У Швейцарії картелі діють у шовковій, бавовняній, мереживній, фарбувальній, вапняній, оксамитовій, гранітній, цегляній, борошномельній, молочній, шоколадній, оцтовій, паперовій, целюлозно-паперовій, хімічній, пивоварній, електроенергетичній, годинниковій, кабельній, гумовій, алюмінієвій, цементній, плівковій, сірниковій, шкіряній, пивоварній галузях промисловості; в Італії – в залізній, цукровій, паперовій, мармуровій, бавовняній, сірчаній, сталевих шурупів, пемзового каменю, штучних добрив, шовку, алкогольної промисловості, виробництва лікєро-горілкової продукції, лимонної кислоти, а також у борошномельній, скляній промисловості; в Іспанії – залізо, дріт, цвяхи, гвинти, рухомий склад, пірити, вугілля, мідь, свинець, деревина, смола, цемент, дзеркальне скло, столове скло, папір, шовковий папір, гумотехнічні вироби, бавовняне ткацтво, джутове ткацтво, вовняне ткацтво, штучний гній, мило, селітра, цукор, борошно, м'ясо, консерви, рис, пиво; 26 у скандинавських країнах, особливо в продукції лісової промисловості, залізній руді, електротоварах, машинах, молибдені, міді, карбіді, цеглі, цементі, вапняку, граніті, склі, целюлозі, папері, милі, торфі, соді, спиртних напоях, штучних гноях, м'ясі, шоколаді, борошні, маргарині, вугільній кислоті, дьогті, жерсті, бавовні, джуті, текстильній продукції, суперфосфаті, консервах, судноплавстві; з Болгарією – спиртними напоями, трояндовою олією, тютюном; з Чехією та Словаччиною – бурим вугіллям, залізом, залізничними матеріалами, конструкційною сталлю, ланцюгами, кабелями, ізоляційними матеріалами, гвинтами, трубами, мідними, латунними, алюмінієвими виробами, мінеральними маслами, карбідним цементом, азбестом, пляшками, столовим склом, цеглою, клеєм, целюлозою, папером, тканинами, шпагатом, джутом, спиртними напоями, цукром; з Польщею – вугілля, залізо, дріт, цвяхи, труби, ланцюги, емальовані вироби, скло, цинк, цемент, фарфор, папір, цукор, бавовна, шкіра, спиртні напої, борошно, свічки, парафін, нафта, суперфосфат, фармацевтична продукція, парфумерія, бавовна, сірчана кислота; з Грецією – вино та спиртні напої; в Румунії – нафтою, чавуном, цвяхами, вапном, склом, папером, спиртними напоями, деревиною, дерев'яними кілочками; в Росії перед війною – вугіллям, залізом, міддю, цементом, цукром, сірниками, тютюном,

кухонною сіллю, дзеркальним склом, папером, хімікатами, целюлозою, гудзиками, нафтою, клеєм, гумою, азбестом, скляною і бавовняною промисловістю, бязевим виробництвом, книгодрукуванням, сільськогосподарськими машинами в Португалії – бавовна і борошно; в Єгипті – цукор; в Японії – вугілля, антрацит, чавун, сталь, мідь, бавовнопрядіння, шовкопрядіння, вовнопрядіння, намотування шовку, цемент, суперфосфат, сірники, відбілюючий порошок, папір, друкарський папір, целюлоза, картонні ящики, цукроваріння, розмелювання пшениці, крабоконсервування, пивоваріння, коньячна промисловість, а також між суднобудівними верфями західної і східної Японії [31]; 27 у Туреччині – цукром, смирновськими килимами та колоніальними товарами; на Кубі – цукром; в Аргентині та Бразилії – сірниками; в Чилі – селітрою; в Мексиці – цукром та коноплями тощо [56].

Саме в Англії та Сполучених Штатах Америки розвиток монополістичних об'єднань найбільше відрізнявся від того, що набув у Німеччині. Правда, вже у вісімнадцятому столітті в Англії існували регулярні картелі у видобутку вугілля, а в першій половині дев'ятнадцятого століття організації такого роду зустрічаються в окремих галузях, наприклад, у страхуванні, у видобутку міді, в книготоргівлі, на залізницях. Але це довгий час залишалося винятковими випадками, а в Англії розвиток, в цілому, пішов іншим шляхом. Причинами цього є, по-перше, те, що англійське право і англійська правова традиція набагато сильніше, ніж в інших країнах, виступали проти "обмеження торгівлі"; по-друге, індивідуалістичні традиції англійської промисловості, яка, відповідно до англійської економічної теорії, завжди розглядала вільну конкуренцію як єдину природну умову економічного життя. Ці традиції перешкоджали створенню монополістичних організацій, навіть коли вони представляли погляди лише декількох фірм, тоді як інші фірми були прихильниками монополії. По-третє, відсутність захисних тарифів, обумовлена традиційними економічними теоріями, хоча і не перешкоджала утворенню картелів в цілому, але заважала їм мати привілейований, захищений тарифами внутрішній ринок, який можна було б експлуатувати за допомогою картельних утворень. По-четверте, з тих пір, як конкуренція з боку інших країн стала серйозною, з'явилося додаткове міркування, що англійська промисловість, не тільки через політику вільної торгівлі

Англії, але й через близькість до моря і відсутність внутрішніх районів, здатних забезпечити природний ринок, була більш схильна до іноземної конкуренції, ніж відповідні галузі німецької промисловості. В Англії все ще існує і існувала велика кількість картелів, наприклад, у вугільній, металургійній, текстильній, цементній, порцеляновій, килимовій та хімічній галузях промисловості. Але це були здебільшого досить вільні цінові та виробничі картелі, існування яких було здебільшого переривчастим. Лише останнім часом картель, що розподіляє прибуток, або "пул", отримав більш енергійний розвиток у формі домовленості, згідно з якою конфіденційний представник, як правило, однієї з великих аудиторських фірм, присяжних бухгалтерів, встановлює квоту на основі аудиту бухгалтерських книг усіх фірм і повідомляє про це всім фірмам-членам картелю. Наприкінці місяця кожна фірма повинна надати інформацію про своє виробництво та його обсяги бухгалтеру; останній порівнює ці дані з квотою і повідомляє кожній фірмі, на скільки вона перевищила або не дотягнула до своєї квоти. У першому випадку вона повинна сплатити певну суму до фонду, у другому – отримує певну частку фонду, яка, однак, остаточно визначається лише наприкінці року. За даними англійського розслідування 1921 року, таких картелів налічувалося понад 500 [31].

Але тривале монопольне становище було, взагалі кажучи, можливим лише там, де всі або переважна більшість фірм могли бути об'єднані в єдиний концерн, що позбавляло їх автономії і замінювало їх монополістичним злиттям.

Це мало місце в багатьох галузях промисловості, певною мірою в тих галузях, де з причин, викладених вище, попередні спроби створити картель виявилися невдалимими, наприклад, у соляній, содовій, тютюновій, фарбувально-чесальній, бавовняній, цементній та паперовій галузях промисловості. Інший метод отримання переваги монопольного контролю над ринком винайшов бірмінгемський фабрикант І.Е. Сміт, так званий Альянс. Це були угоди між об'єднанням фірм і профспілкою, засновані на "ексклюзивних угодах" між двома об'єднаннями; робітники зобов'язувалися працювати виключно на членів картелю, а роботодавці погоджувалися наймати на роботу виключно членів профспілки, а також обіцяли їм підвищення заробітної плати відповідно до будь-якого підвищення цін,

здійснюваного картелем. Там, де всі працівники були членами профспілки, такий союзний договір був чудовим захистом від нової конкуренції, і їхнє монопольне становище було, таким чином, дуже надійним. Але, насправді, нові фірми часто мали успіх у залученні робітників з-поза меж району, і тому ці альянси-комбінати, які існували часом у виробництві ліжок та пляшок, а також у багатьох галузях гончарної промисловості, не змогли вижити.

Треба зауважити, що хоч монополістичні об'єднання не відіграють в Англії важливої ролі, порівняно з її старим і передовим промисловим розвитком, проте інші тенденції до нових, більш досконалих форм об'єднання (злиття, комбінати тощо), про які ми зараз будемо говорити, там дуже поширені. Особливо після війни тенденція до об'єднання стала дуже помітною в найрізноманітніших сферах і в найрізноманітніших формах, і англійська промисловість докладає великих зусиль, щоб наслідувати німецькі та американські приклади.

У Сполучених Штатах розвиток пішов дещо іншим шляхом, ніж в Англії. Там також, починаючи з сімдесятих років, робилися спроби в різних галузях, але особливо залізничними корпораціями, усунути конкуренцію за допомогою угод. Картелі, що розподіляли прибутки, так звані пули, іноді досягали значного значення в розвитку залізниць. Але ці картелі були ще менш довговічними, ніж англійські, оскільки американське законодавство і американська судова система захищали традиційну свободу торгівлі, часто з ще більшим завзяттям, ніж в Англії, і оголошували будь-яке обмеження незаконним. Оскільки в результаті всі угоди в цьому сенсі були нікчемними перед законом, їх порушував будь-який індивід – а американці в цьому відношенні відрізняються особливою недобросовісністю – безпосередньо в його інтересах було їх порушувати. Проте і сьогодні існує чимала кількість картельних угод, укладених великими концернами між собою – у досить вільній формі, щоправда, без юридичної сили, а тому, як правило, не дуже довговічних – (так званих "джентльменських угод"). Однією з найважливіших і найдовговічніших з них був Картель виробників сталевих рейок. Американські фірми, природно, шукали іншу юридично забезпечену форму об'єднання, і врешті-решт знайшли її в інституті трасту англійського права, тобто контролю за допомогою довірених осіб.

Майже половина картелів діє виключно в Європі, особливо в Західній Європі [16]. Більше того, оскільки лєвова частка глобальних картелів також фіксувала ціни в Європі, приблизно дві третини всіх міжнародних картелів фіксували ціни в Західній Європі. І навпаки, лише 12 відсотків усіх міжнародних картелів діяли виключно в Північній Америці; підрахунок глобальних картелів з північноамериканськими операціями збільшить цю частку щонайбільше до 25 відсотків.

Враховуючи, що ринки Західної Європи та Північної Америки є подібними за економічним розміром, схильність до картелізації в Європі приблизно втричі вища на долар ВВП, ніж у Північній Америці. Можливо, це свідчить про те, що бізнес-культура в Сполучених Штатах і Канаді більш сумісна з антимонопольними цілями і більш несприйнятлива до порушень антимонопольного законодавства, ніж їхні європейські колеги [33].

Картелі, що діють на інших континентах ("ROW"), є більшими за кількістю (222) та за обсягами продажів, ніж північноамериканські картелі. Однак, оскільки антимонопольні органи в регіоні ROW, як правило, є новими (і мають більш тривалий досвід судового переслідування), менша частка виявлених картелів була притягнута до відповідальності (33 відсотки) в регіоні ROW, ніж в інших двох регіонах (76-77 відсотків притягнутих до відповідальності). Глобальні картелі мають найвищий показник притягнення до відповідальності (88 відсотків).

Хоча до даних про обсяги продажів слід ставитися з обережністю, середньостатистичний картель завдав шкоди торгівлі на 66 мільярдів доларів США, але цей середній показник приховує значні розбіжності в розмірах картелів. Медіанний розмір картелю значно менший – 1,94 мільярда доларів США. Глобальні картелі є найбільшими за середнім розміром продажів (218 млрд доларів США), хоча 2 млрд доларів США є більш репрезентативним середнім розміром. Дещо дивує невеликий середній розмір продажів європейських картелів (64 млрд дол. США) порівняно з північноамериканськими (198 млрд дол. США); найменшим є середній розмір продажів картелів країн PCA (26 млрд дол. США). Географічний розподіл постраждалої торгівлі показано на рисунку 1.1.

У світі налічується щонайменше 7 200 компаній, які були спіймані або покарані

за картельні змови. Це число не включає тисячі материнських компаній великих груп або проміжних операційних компаній, які були визнані винними, але не були безпосередньо покарані.

Оскільки історично склалося так, що антимонопольне правозастосування здебільшого зосереджене саме там, учасники картелів в основному походять з багатих країн. Сімдесят сім відсотків цих компаній мають штаб-квартири у Західній Європі та Північній Америці, ще 10 відсотків – у Японії (6 відсотків) та Кореї (3,7 відсотка). Фактично лише 3,3% учасників картелів походять з Африки, 0,7% – з Океанії, 1,9% – з Латинської Америки, 2,6% – зі Східної Європи та 7,7% – з Азії (за винятком Японії та Кореї). Розподіл штрафних санкцій є майже пропорційним до кількості компаній.

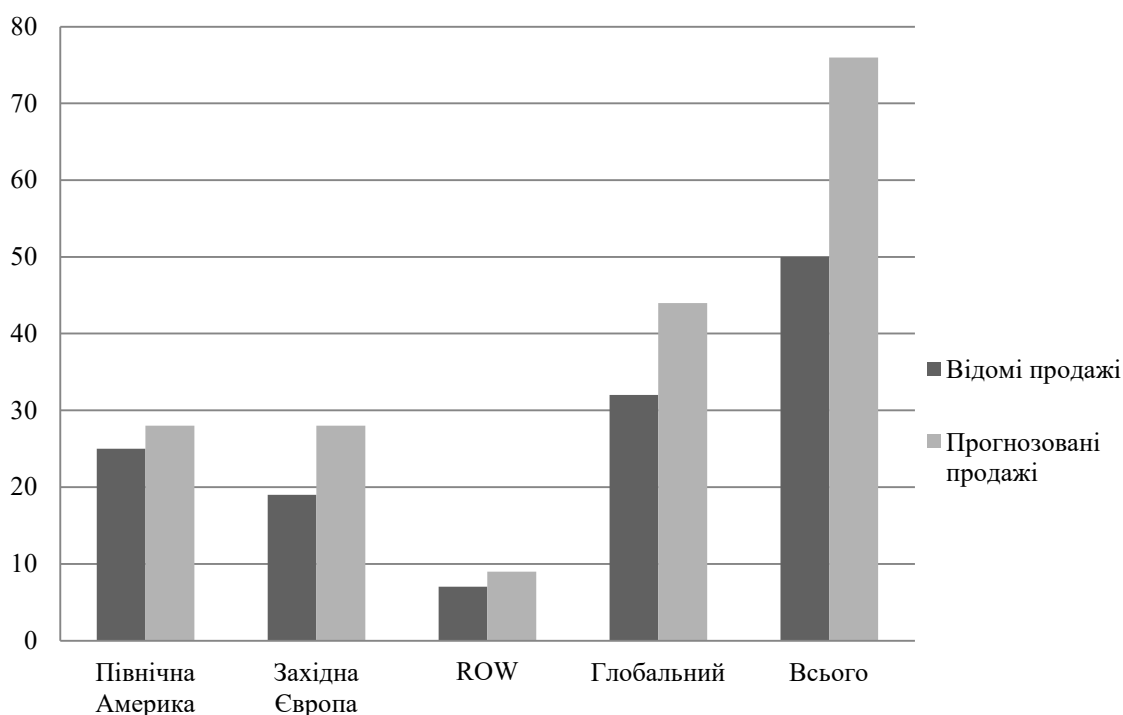


Рисунок 1.1 – Географічний розподіл товарообігу, що постраждав від картельних угод за серпень 2021 року, трлн. дол. США

Джерело: [16]

Отже, основною сферою діяльності картелів є велике виробництво, в тому числі гірничодобувна промисловість. У Німеччині залізничні картелі, природно, відіграють дуже незначну роль, але існує низка картелів судноплавних компаній. Кількість промислових картелів у Німеччині дуже велика. Велике значення для чорної

металургії мають також вуглевидобувні картелі, з них насамперед Рейнсько-Вестфальський вугільний синдикат (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat), який поглинув Коксовий синдикат і Союз збуту брикетів, і має велике значення для суспільства в цілому. Крім того, шахти з видобутку бурого вугілля на всіх родовищах Німеччини також об'єднані в картелі. Насправді товари, що підлягають у Німеччині картельному контролю, надзвичайно різноманітні. До цієї категорії належать як сировинні матеріали, що зустрічаються у величезних кількостях, такі як залізняк, вапняк і сіль, так і дуже рідкісні, такі як вісмут або рідкісні землі, що використовуються у виробництві газових мантий, – все це відноситься до цієї категорії.

Картельний рух в Австрії має найбільшу схожість з німецьким, і більшість з того, що ми говорили про німецькі картелі, можна застосувати і до австрійських. Після Австрії Бельгія, ймовірно, є країною, яка має найбільшу кількість картелів у нашому розумінні цього слова. У Франції картелі відносно менш розвинені, ніж у вищезгаданих країнах.

Так, в Угорщині існують, зокрема, картелі з виробництва вугілля, заліза, сталевих гвинтів, спиртних напоїв, мінеральної води, вугільної кислоти, нафти, твердого сплаву, соди, пива, цукру, клею, барвників, бури, винної кислоти, дубильних матеріалів, магнезиту, штучного гною, сірників, цегли, цементу, свічок, кавових замінників, ламп розжарювання, кабелів, гудзиків, тканин, тканих виробів та шкіри. Саме в Англії та Сполучених Штатах Америки розвиток монополістичних об'єднань найбільше відрізнявся від того, який набув у Німеччині.

Майже половина картелів діє виключно в Європі, особливо Західній. Більше того, оскільки лєвова частка світових картелів також фіксувала ціни в Європі, приблизно дві третини всіх міжнародних картелів фіксували ціни в Західній Європі. Оскільки історично склалося так, що антимонопольне правозастосування здебільшого зосереджене саме там, учасники картелів в основному є вихідцями з багатих країн.

1.3. Еволюція антикартельних концепцій наднаціонального рівня в розвинутих економіках

У сучасному економічному просторі існування «економічних змов» не викликає жодних сумнівів. Як на національному, так і на світовому рівні (зокрема, у рамках Організації Об'єднаних Націй та Світової Організації 57 Торгівлі) ведеться постійна робота щодо вдосконалення правового інструментарію боротьби з даним негативним явищем ринкової економіки.

Проте, проблема взаємодії підприємців і суспільства не така молода, вона стала особливо актуальною вже з того моменту, як перші підприємці почали зловживати своїми економічними правами і порушувати встановлені правила у сфері добросовісної конкуренції. Найшкідливішими для розвитку підприємництва стали латентні торговельні змови найбільших підприємців щодо ціни. Дослідження показують, що з 51 цінової змови, – в 20 випадках було підвищено ціни на 200% вище суми максимальних витрат на виготовлення та реалізацію товару [25, с. 80]. Враховуючи загрозу макроекономічній стабільності, конкурентам на ринку та суспільству в цілому від цінових змов, перші капіталістичні держави під час початкових етапів формування антимонопольного законодавства законодавчо закріпили заборону чи обмеження таких змов. У XIX ст. конкуренція в усіх капіталістичних країнах діяла як одна з динамічних сил економічного розвитку.

Однак, наприкінці XIX ст. передусім у США розпочався бурхливий процес монополізації економіки, що призвело до підвищення цін, погіршення життєвого рівня населення. У відповідь на це американська юридична та економічна наука запропонувала посилити державний контроль над економікою. Конгрес США у 1890 р. прийняв антитрестовський закон (акт) Дж. Шермана. Так, зокрема, на протидію подібним торговим змовам і угодам була спрямована перша стаття цього найвідомішого антимонопольного закону в світі: «Оголошується незаконним будь-який договір, об'єднання у вигляді тресту чи іншій формі, а також змова з метою обмеження торгового або комерційного обміну між різними штатами або з

іноземними державами».

Слід зазначити, що закон Шермана не був першим антитрестовським правовим документом у США. На рівні штатів до 1890 року діяли власні антимонопольні заходи. З 1880 р. до 1920 рр. в окремих штатах США діяло місцеве антитрестовське законодавство і при цьому були досягнуті успіхи в антимонопольній діяльності. Важливим теоретичним принципом антимонопольної діяльності в США 1911 року стало так зване «правило розумності». «Правило розумності» або rule of reason – виважений «розумний» підхід до оцінки антиконкурентних цінових змов, коли протиправними визнаються лише такі дії монополій, що передбачають реальне невинуватене обмеження конкуренції. Для більш точного визначення антимонопольних намірів державної влади в США у 1914 р. було прийнято закон Клейтона. Ст. 3 якого оголошувала порушенням закону угоди, які пов'язували покупця умовами чи не допускали на ринок інших осіб. До нових юридичних положень належало також те, що закон Клейтона прагнув оголосити незаконними ті способи, якими монополія гіпотетично могла би розвиватися. Тобто цей закон значною мірою був превентивним заходом. Тривала історія Європейської боротьби із ціновими змовами в економіці тісно пов'язана з формуванням антикартельних механізмів, що паралельно розвивались в США і Європі, антимонопольне законодавство останньої вважається сьогодні найбільш оптимальним, прогресивним та ефективним антимонопольним законодавством у світі.

В рамках Європейського Союзу діяльність щодо протидії ціновим змовам не обмежилась фіксацією їх заборони в первинному праві антимонопольних стандартів. Антикартельний процес Європейського Союзу представлений декількома тривалими етапами: 1. Формування антикартельної концепції. Початок XX ст. характеризувався широким поширенням цінових змов у Європі. Так, в Німеччині 1905 р. існувало близько 385 картелів, в які входило не менше 12000 суб'єктів господарювання, а вже до 1923 року – чисельність картелів зросла до 1500. Таке становище на німецькому ринку зумовило підлив економіки, закриття безлічі позаконкурентних підприємств і, в результаті – гіперінфляцію. З метою подолання такої ситуації у 1923 році в Німеччині був прийнятий Закон про картелі, що не забороняв, а обмежував картельні

змови шляхом встановлення вимоги щодо обов'язкової реєстрації картелів в спеціальному державному органі, для того аби унеможливити появу абсолютних монополістів у державі. Проте пізніше, з приходом до влади НСДПР, цінові змови набули примусового характеру, тому що нацистський режим їх заохочував, вбачаючи в них засіб стабілізації державної економіки та конкурентну перевагу для заволодіння лідируючим становищем на світовому ринку.

Досвід виявлення та припинення цінових змов в країнах, що сьогодні входять до складу Об'єднаної Європи є величезним і характеризується значним внеском у конкурентне право ЄС, з самого початку зародження практики протидії торговельним змовам будувався за принципом формування комплексних механізмів забезпечення чесної конкуренції на внутрішньодержавному ринку. Через те, що цінові змови – це реальна форма вираження економічної свободи їх учасників і вони умисно та прямо обмежують економічну свободу інших підприємців, держави-члени Європейського Союзу спочатку піддали обмеженням цінові змови, а потім заборонили взагалі.

Антикартельне законодавство Великобританії ілюструє поетапне введення заборони на цінові змови:

- Закон про спекуляції, прийнятий в 1919 році (передбачав недопущення необґрунтованого зростання цін);
- Закон про монополії і обмежувальну практику від 1948 року;
- Закон про обмежувальну торговельну практику, прийнятий 1956 року (на відміну від Закону 1948 року, ним була введена система реєстрації монополістичних угод та можливість судового контролю за їх вмістом на предмет їх відповідності публічним інтересам);
- Закон про ціни при перепродажі товарів 1964 року;
- Закон про монополії та злиття 1965 року;
- Закон про конкуренцію 1998 року (цей нормативно-правовий акт, власне і відобразив загальноєвропейську антимонопольну практику в британській законодавчій конкурентній практиці).

Попередній етап тривав з 1951 по 1957 роки, протягом якого було закріплено перші антимонопольні стандарти для Європейського союзу в ст. 65 і 66 Договору про

створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ECSC), який було укладено 1951 року терміном на 50 років. Положення Договору були спрямовані на врегулювання й встановлення антимонопольного контролю над такими процесами, як злиття і поглинання, створені вони були під впливом американського антимонопольного права, переважно, ст. 1 та 2 Закону Шермана та ст. 7 Закону Клейтона. Європейський шлях боротьби із ціновими змовами будувався паралельно із американським, визначальний вплив на антимонопольні правові норми в Європі було здійснено прецедентною практикою Верховного Суду США стосовно розгляду картельних справ та про цінові змови зокрема.

Внаслідок прийняття рішення по справі *Northern Pacific Railway Co. v. United* 1958 року, що його виніс Верховний Суд США, існують угоди або практики, що мають згубний вплив на конкурентних відносин і неспростовно вважаються невинуватеними, протизаконними без ретельного розслідування конкретних збитків, які вони завдали, чи економічних підстав їх застосування. Це рішення стало головним у розумінні сутності цінової змови та вплинуло на процес формування європейської концепції антимонопольної діяльності. Етап формування союзного антимонопольного права тривав з 1958 по 1989 роки. Питання загальноєвропейської протидії ціновим змовам постало одразу з об'єднанням європейських держав в економічне співтовариство.

Держави-члени ЄС закріпили в своєму первинному законодавстві заборону цінових змов задля стабілізації конкуренції на ринку, забезпечення економічних прав підприємців, адже такі угоди завжди є б1 бар'єрами для торгівлі між підприємствами країн-членів, що прямо суперечить принципам єдиного ринку. В подальшому, вже в рамках Лісабонської реформи, маючи на увазі цінову змову, творці первинного права Євросоюзу в Договорі про функціонування ЄС в п. 1 ст. 101 заборонили як несумісні з внутрішнім ринком будь-які угоди між підприємствами, рішення об'єднань підприємств та узгоджені дії, які здатні зачіпати торгівлю між державами-членами і мають на меті (або наслідком) недопущення, обмеження чи порушення конкуренції на внутрішньому ринку, зокрема «пряме або непряме спільне встановлення закупівельних або продажних цін або будь-яких інших умов торгівлі; застосування

неоднакових умов у еквівалентних операціях з іншими контрагентами, що ставить тих в не вигідне конкурентне становище; укладання контрактів з умовою прийняття іншими сторонами додаткових зобов'язань, які в силу свого характеру або сформованої комерційної практики не мають ніякого відношення до предмету таких контрактів» [20].

Після набуття чинності Римським договором, на вимогу статті 87 (процедура реалізації ст. 85 і 86 Договору повинна бути врегульована нормами окремого положення Європейської Ради) в рамках цього наднаціонального інституту тривали переговори про необхідність розробки та прийняття окремого й загального для усіх держав-членів антимонопольного акту, в положеннях якого було б деталізовано заборону створення картельних змов. Результатом тривалих та напружених переговорів в 1962 році Європейською Радою було введено в дію Положення № 17/62, на характер норм якого визначальний вплив мало німецьке антимонопольне право, а саме – концепції Фрайбурзької економічної школи, таких ордолібералів як Л. Ерхард і В. Хальштайн.

Серед найважливіших функціональних особливостей Положення № 17/61 є факт набуття Радою Європейської комісії двох антимонопольних функцій щодо цінових змов, які дійсні і на сьогоднішній день, а саме:

- 1) проведення дослідження ринку на предмет недобросовісних змов незалежних підприємств, висунення обвинувачень у картельній практиці, розслідування картельних справ і винесення по ним рішень.

- 2) наділення Комісії виключною компетенцією видачі суб'єктам господарювання санкцій на звільнення від виконання п. 3 ст. 85 Римського договору (п. 3 ст. 85 визначає винятки із загального правила про заборону угод між підприємствами).

Вони стосуються тих угод, які не накладають на підприємства картельних обмежень, що не є необхідними для досягнення поліпшення виробництва, розповсюдження товарів або сприяння економічному прогресу в інтересах надання споживачам переваг, що виникають з подібного роду угод і дій. Суд ЄС (а з 1989 року Суд першої інстанції) застосовує правило «de minimis», оцінюючи такі угоди на

предмет їх виключення з-під дії ст. 85, – правила, згідно з яким дрібні угоди між підприємствами, що не заподіюють шкоди торгівлі між державами-учасниками ЄС і не обмежують свободу конкуренції, можуть бути виключені з-під дії ст. 85. Правовою підставою для оцінки подібних дрібних угод слугує в першу чергу Регламент Ради ЄС № 17 (№ 204/62), Регламент Комісії ЄС № 1983/83 про деякі категорії ексклюзивних дистриб'юторських угод, які не підпадають під дію ст. 85, Оповіднення Комісії ЄС від 3 вересня 1986 року про дрібні угоди та про застосування винятків у порядку ст. 85, а також кілька регламентів Комісії про реалізацію групових вилучень для деяких категорій дрібних угод); 3) надання права офіційного тлумачення застосування ст. 85 та 86 Римського договору (ст. 101, 102 Договору про функціонування ЄС) є логічним, оскільки саме Єврокомісія є основним антимонопольним практиком-органом Союзу, який виконує процедури висунення обвинувачень, розслідувань, та здійснює квазісудові процедури, в рамках яких Комісія безпосередньо застосовує антикартельне законодавство в ряді випадків, і в результаті такої практики найповніше може роз'яснити 63 правовий та економічний зміст антимонопольного права в частині заборони картельних змов. У зв'язку із актуальністю для об'єднаної Європи питання протидії картелям деякі країни-члени ЄС неодноразово піднімають питання про необхідність створення самостійного європейського картельного органу за аналогією з Європейським Центральним банком.

Проте, до сьогоднішнього дня реальних зрушень в цьому питанні не має. 4. Етап оптимального функціонування механізмів реалізації антикартельної боротьби триває з 1990 року до сьогодні). В кінці XX ст. в Євросоюзі боротьба з ціновими змовами була проголошена пріоритетним напрямком своєї діяльності й за прикладом Сполучених Штатів в 1996 році прийняла Положення про помилування, відповідно до якого компанії, які самі повідомляли Єврокомісію про свою участь в ціновій змові, не штрафувалися. Комісія також мала змогу знижувати штрафи іншим компаніям, якщо вони активно з нею співпрацювали. У результаті характер боротьби з ціновими змовами значно змінився: вона стала ефективнішою, велика кількість компаній виявила бажання співпрацювати з Єврокомісією. До того ж, Комісія прийняла

Положення про штрафи, підвищивши їх до раніше небаченого рівня – в 20 разів [74].

Загалом лише за останні десятиріччя в ЄС відбулась оптимізація антимонопольного законодавства, зокрема, поряд із існуванням картельних змов в Договорі про функціонування Європейського Союзу були також прийняті Регламент Єврокомісії щодо застосування п. 3 ст. 101 Договору про функціонування ЄС по категоріях вертикальних угод та практик № 330/2010 від 20 квітня 2010 року (виключає зі сфери дії антимонопольних обмежень, закріплених у п. 1 ст. 101 Договору, вертикальні угоди), Керівництво щодо вертикальних обмежень, що є додатком до регламенту № 330/2010, Регламент Комісії щодо застосування п. 3 ст. 101 Договору про функціонування ЄС по категоріях вертикальних угод та практик в сфері автомобільного транспорту № 461/2010 від 27 травня 2010 року. Етап глобального впливу. На цьому етапі проблема цінових змов почала висвітлюватись, як серйозна загроза макроекономічній стабільності не лише в США, але й в ЄС, і в рамках міжнародної спільноти було проголошено необхідність пошуку контрзаходів у боротьбі з картелізацією.

Так, на сьогоднішній день цінові змови (явні і мовчазні) є глобальною проблемою всього світового співтовариства, яку можна вирішувати лише послідовними діями кожної держави. Зокрема, 9-11 липня 2012 року Міжурядова група експертів по законодавству та політиці в галузі конкуренції на Дванадцятій сесії (у рамках Конференції ООН з торгівлі та розвитку, ЮНКТАД) розробила Типовий закон про конкуренцію з переглянutoю Главою III (TD/B/CI/CLP/L.4), в основу якої було покладено п. 3 Розділу D Комплексу принципів і правил ООН для контролю за обмежувальною діловою практикою, який в свою чергу був створений і прийнятий під впливом антикартельного законодавства Європейського союзу.

Висновки до розділу 1

Слід зазначити, що картель – це група незалежних учасників ринку, які

вступають у змову між собою з метою збільшення своїх прибутків та домінування на ринку. Картельна поведінка включає фіксування цін, змову на торгах та скорочення обсягів виробництва. Картелі існують з давніх часів. Гільдії в європейському середньовіччі, об'єднання ремісників або купців однієї професії, розглядалися як картелі.

З'явилися типології, що дозволяють виділити окремі форми картелів: картелі купівлі-продажу; внутрішні картелі; цінові картелі; квотні картелі; картелі спільного збуту; територіальні картелі; картелі подання; технологічні та патентні картелі; картелі умов; картелі стандартизації; примусові картелі.

Загалом, картельні угоди є економічно нестабільними, оскільки існує стимул для учасників обманювати, продаючи за ціною, нижчою за узгоджену в картелі, або продаючи більше, ніж квоти виробництва, встановлені картелем.

Теорія картелів зазвичай розуміється як вчення про економічні картелі. Однак, оскільки поняття картелю не обов'язково повинно обмежуватися сферою економіки, вчення про неекономічні картелі в принципі є можливими. Основними картельними теоріями є: класична картельна теорія; варіанти теорії не німецьких країн; сучасна картельна теорія; теорія картельних систем; загальна картельна теорія.

Так, основною сферою діяльності картелів є сфера великого виробництва, в тому числі гірничодобувної промисловості. У Німеччині залізничні картелі, природно, відігравали дуже незначну роль, але існувала низка картелів судноплавних компаній. Кількість промислових картелів у Німеччині дуже велика. Велике значення для чорної металургії мають також вуглевидобувні картелі, з них насамперед Рейнсько-Вестфальський вугільний синдикат (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat), який поглинув Коксовий синдикат і Союз збуту брикетів, і має велике значення для суспільства в цілому. Крім того, шахти з видобутку бурого вугілля на всіх родовищах Німеччини також об'єднані в картелі. Насправді товари, що підлягають у Німеччині картельному контролю, надзвичайно різноманітні. До цієї категорії відносяться як сировина, що зустрічається у величезних кількостях, залізо, вапняк і сіль, так і дуже рідкісні, такі як вісмут або рідкісні землі, що використовуються у виробництві газових мантії, – все це входить в цю категорію.

Таким чином, картельний рух в Австрії має найбільшу схожість з німецьким, і більшість з того, що ми говорили про німецькі картелі, може бути застосовано і до австрійських. Після Австрії Бельгія, ймовірно, є країною, в якій існує найбільше картелів у нашому розумінні цього слова.

У Франції картелі відносно менш розвинені, ніж у вищезгаданих країнах. Так, в Угорщині існують, зокрема, картелі з виробництва вугілля, заліза, сталевих гвинтів, спиртних напоїв, мінеральної води, вугільної кислоти, нафти, твердого сплаву, соди, пива, цукру, клею, барвників, бури, винної кислоти, дубильних матеріалів, магнезиту, штучного гною, сірників, цегли, цементу, свічок, кавових замінників, ламп розжарювання, кабелів, гудзиків, тканин, тканих виробів та шкіри.

Саме в Англії та Сполучених Штатах Америки розвиток монополістичних об'єднань найбільше відрізнявся від того, який набув у Німеччині.

Очевидно, що майже половина картелів діє виключно в Європі, особливо в Західній Європі. Більше того, оскільки лєвова частка світових картелів також фіксує ціни в Європі, приблизно дві третини всіх міжнародних картелів фіксують ціни в Західній Європі. Оскільки історично склалося так, що антимонопольне правозастосування здебільшого зосереджене саме там, учасники картелів в основному походять з багатих країн.

Стабільність й перспективи сталого розвитку економіки провідних країн в світі забезпечується рівноправністю функціонування в національних економіках і на наднаціональному рівні систем вільного ринкового ціноутворення у поєднанні з заходами виваженого антикартельного регулювання, адже принципи, на яких базується сучасна економіка – свободи договору та чесної конкуренції, нівелюються картелями в гонитві за отриманням ринкової влади та надприбутків.

Картелі мають відвертий антиконкурентний характер, учасники картелю вдаються до колективного домінування, координують свої дії, здійснюючи вплив на ціну, фактично монополізуючи ринок. Картелі виступають як загроза макроекономічній стабільності, спричиняючи цінові збурення та руйнуючи конкурентне середовище, масштаби ураження ринків картельними змовами мають глобальний характер і шлях вирішення цієї проблеми лежить у послідовних діях

кожної з держав за умови тісної взаємодії та обміну досвідом протидії картелям. Еволюція формування антикартельних концепцій яскраво ілюструє відповідні тенденції економічного розвитку та тісний взаємозв'язок науки і практики і підтверджується тим фактом, що всі країни світу мають потужне розвинуте законодавство в сфері протидії монополізму та захисту конкуренції.

РОЗДІЛ 2

КАРТЕЛІ НА СИРОВИННИХ РИНКАХ

2.1. Картелі та конкуренція на ринках корисних копалин

Сьогодні близько трьох чвертей світового видобутку корисних копалин контролюється приватними, часто багатонаціональними корпораціями. Хоча вони пов'язані правилами міжнародної торгівлі, а також нормативними актами та політикою юрисдикцій, в яких вони працюють, ці фірми приймають автономні рішення щодо обсягів виробництва та цінових стратегій. Приватні підприємства в гірничодобувній галузі мають набагато більший контроль, ніж у нафтогазовому секторі, де уряди контролюють три чверті пропозиції та 90% запасів [48]. Тому вивчення ролі та стратегій цих корпоративних суб'єктів має вирішальне значення для розуміння ролі антиконкурентних практик у металургійній та мінеральній галузях (рисунок 2.1).

Ринки, які контролюються кількома домінуючими компаніями, більш схильні до антиконкурентних практик; для порівняння, багатьом постачальникам набагато важче домовитися про обсяги виробництва та постачання, а шанси на успішну реалізацію угоди є набагато нижчими. Не існує жорстких і швидких правил для визначення "значної" частки на ринку або "високої" ринкової концентрації. Найбільш поширеними способами вимірювання ринкової концентрації є концентрація чотирьох фірм (C4), яка просто додає ринкові частки чотирьох найбільших постачальників, та індекс Герфіндаля-Гіршмана (ННІ), який розраховується шляхом підсумовування квадратів ринкових часток 50 найбільших фірм та множення цього числа на 10 000.

Для досконало конкурентного ринку і C4, і ННІ наближаються до нуля, в той час як монополія дає значення 1 та 10 000 відповідно. Ринкова концентрація, як на рівні країни, так і на рівні компанії, є різною для металів та мінералів (див. Таблицю 2.1; для порівняння додано автомобілі та сиру нафту). Концентрація, як правило, є

відносно високою для нікелевих або бокситових руд, але набагато нижчою для золота, де дрібні та кустарні старатели відіграють важливу роль у глобальній пропозиції. Для другорядних металів, де ринки набагато менші, концентрація, як правило, ще вища.



Рисунок 2.1 – Частка ринку п'яти найбільших компаній-виробників окремих металів, 2012 рік

Джерело: [58]

Крім того, концентрація в країнах, як правило, набагато вища, ніж концентрація компаній, оскільки кілька великих компаній часто конкурують за розробку багатих запасів певної країни (наприклад, видобувачі залізної руди в Західній Австралії або міді в чилійських Андах).

Високий ступінь ринкової концентрації характерний для гірничодобувної галузі, де для видобутку металів і мінералів за конкурентними цінами необхідні значний ефект масштабу, високі капітальні витрати і значні технічні та управлінські ноу-хау. Це сприяє створенню галузевих структур, в яких домінує відносно невелика

кількість великих компаній (див. Рисунок 2.1), які контролюють більшість активів "першого рівня": дуже великі, вигідно розташовані, довгострокові та низькозатратні шахти, що забезпечують основу світового постачання мінеральної сировини. Чотири найбільші компанії з видобутку залізної руди, бокситів та міді разом контролюють 41%, 41% та 31% світового видобутку відповідно (див. таблицю 2.1).

Таблиця 2.1 – Концентрація гірничодобувної промисловості та металургійного виробництва за країнами та компаніями, 2012 рік

	С4		ННІ	
	Країни (%)	Компанії (%)	Країни (%)	Компанії (%)
Залізна руда	76	41	1,644	528
Боксити	70	41	1,538	598
Мідь	54	31	1,271	428
Нікель	55	42	1,008	750
Золото	39	20	552	266
Алюміній	62	31	2,003	270
Сталь	66	15	2,483	220
Сира нафта	40	45	563	709
Автомобілі	53	43	1,049	643

Джерело: [58]

Сьогодні найбільші гірничодобувні компанії можна умовно розділити на два окремі типи: великі західні гірничодобувні транснаціональні корпорації (ТНК), такі як ВНР Billiton або Rio Tinto, і переважно національно орієнтовані гірничодобувні компанії з країн з економікою, що розвивається (див. таблицю 2.2). Найбільші південноафриканські гірничодобувні компанії можна вважати частиною першої групи через їх тісні зв'язки та історичне перекриття з британськими та іншими західними гірничодобувними компаніями та фінансовими центрами.

Західні гірничодобувні компанії мають довгу історію домінування у світовій гірничодобувній промисловості і продовжують лідирувати в секторі з точки зору обсягів виробництва, фінансових ресурсів, передових технічних та управлінських ноу-хау та міжнародної присутності. Вони котируються на таких біржах, як Лондонська фондова біржа, Нью-Йоркська фондова біржа, Фондова біржа Торонто або Австралійська фондова біржа, і отримують доступ до фінансування переважно через традиційні джерела, такі як розміщення акцій або позики від великих інвестиційних банків. Багато з цих компаній є "диверсифікованими"

гірничодобувними підприємствами, які видобувають кілька металів і мінералів, хоча є й деякі, часто менші, так звані "чисті" компанії, які зосереджуються на видобутку одного металу (наприклад, Fortescue Metals Group, яка зосереджується виключно на залізній руді).

Таблиця 2.2 – 40 найбільших гірничодобувних компаній, що котируються на біржі

	Західні гірничодобувні компанії	Країна походження	Гірничодобувні компанії з країн, що розвиваються	Країна походження
Топ 10	BHP Billiton	Австралія/Великобританія	Vale	Бразилія
	Rio Tinto	Австралія/Великобританія	China Shenhua Energy	Китай
	Glencore	Великобританія	Coal India	Індія
	Xstrata	Великобританія		
	Anglo American	Великобританія		
	Potash Corp	Канада		
	Barrick Gold	Канада		
Топ 40	Fortescue Metals	Австралія	China Coal Energy	Китай
	Newcrest Mining	Австралія	Inner Mongolia Baotou	Китай
	Eldorado Gold	Канада	Inner Mongolia Yitai Coal	Китай
	First Quantum Minerals	Канада	Jiangxi Copper	Китай
	Goldcorp	Канада	Yanzhou Coal Mining	Китай
	Kinross Gold	Канада	Zijin Mining	Китай
	Silver Wheaton	Канада	NMDC	Індія
	Teck Resources	Канада	Grupo Mxico	Мексика
	Yamana Gold	Канада	Industrias Penoles	Мексика
	Antofagasta	Великобританія	Minera Frisco	Мексика
	Polyus Gold International	Великобританія	KGHM Polska Miedz	Польща
	Freeport–McMoRan	США	MMC Norilsk Nickel	Росія
	Newmont Mining	США	Uralkali JSC	Росія
	Mosaic	США		
	AngloGold Ashanti	Південна Африка		
	Gold Fields	Південна Африка		
	Impala Platinum	Південна Африка		

Джерело: [59]

Основні гірничодобувні компанії країн з економікою, що розвивається, такі як "Норільський нікель" (Росія), Codelco (Чилі), China Shenhua, Grupo Mexico, Adaro

(Індонезія), National Mineral Development Corporation (NMDC) (Індія) або Казахмис (Казахстан), вже давно зосереджені на розробці ключових вітчизняних родовищ, часто з акцентом на одному сировинному товарі. Багато з цих компаній принаймні частково належать або тісно пов'язані з відповідними національними урядами. Їх основні джерела фінансування також часто є внутрішніми, а іноді включають суверенні фонди або уряди.

Значення цих незахідних гірничодобувних компаній помітно зросло з 2005 року, коли лише вісім з 40 найбільших за ринковою капіталізацією гірничодобувних компаній були з країн з перехідною економікою, окрім Південної Африки. До 2013 року ця кількість подвоїлася до 16, причому три компанії з країн, що розвиваються, увійшли до першої десятки. Відповідно до зростаючої глобальної ролі їхніх країн, значення гірничодобувних компаній з країн з економікою, що формується, буде продовжувати зростати.

Наразі, однак, лише деякі з цих гірничодобувних компаній мають амбіції, технічні ноу-хау та капітал, необхідні для розробки великомасштабних проектів за кордоном. Насправді, більшість компаній з країн з перехідною економікою, мають незначні закордонні активи або взагалі не мають таких. Такі компанії, як бразильська Vale та індійська Vedanta, що мають сильний міжнародний профіль, який робить їх все більш відмінними від західних гірничодобувних ТНК, є винятком з правил (знову ж таки, на відміну від нафтового сектору, де багато незахідних нафтових компаній сьогодні вже є глобальними гравцями).

Для багатьох видобувних компаній з країн, що розвиваються, спроби наростити зарубіжну присутність за межами своїх внутрішніх ринків виявилися складними. Значні інвестиції в закордонні активи протягом останнього десятиліття часто закінчувалися придбанням дорогих другосортних активів. Багато зарубіжних проектів стикалися з затримками і перевитратами, а гірничодобувні компанії з країн з перехідною економікою стикалися з такими проблемами, як політична нестабільність і невдоволення з боку місцевих громад. Віце-президент Китайської гірничодобувної асоціації Ван Цзяхуа заявив у 2013 році, що до 80% китайських інвестицій у видобуток корисних копалин за кордоном "значною мірою зазнали

невдачі" [27]. Як наслідок, багато компаній, таких як російський "Норильський нікель", вирішили відмовитися від своїх закордонних інвестиційних стратегій і переорієнтуватися на внутрішні ринки.

З огляду на ці труднощі, лише кілька гірничодобувних компаній з країн, що розвиваються, повинні були перетворитися на глобальних гравців до 2020 року. Окрім бразильської Vale та індійської Vedanta, які все більше нагадують бізнес-модель західних гірничодобувних транснаціональних корпорацій, до них, ймовірно, належатимуть переважно кілька великих китайських і, меншою мірою, індійських державних гірничодобувних компаній, таких як China Minmetals, Chinalco або NDMC, які використовують свої значні фінансові важелі для збільшення своєї присутності за кордоном.

Водночас, роль країн з перехідною економікою у світовій гірничодобувній промисловості зростає опосередковано через продовження інвестицій в акціонерний капітал ключових західних гірничодобувних компаній. Інвестори з країн, що розвиваються, все ще складають лише невелику частину західних гірничо-металургійних компаній, але ця частка швидко зростає. Вороже поглинання компанії Arcelor індійською Mittal Steel у 2006 році за 33 млрд доларів США призвело до створення найбільшого у світі виробника сталі ArcelorMittal. Аналогічна пропозиція Chinalco щодо Rio Tinto провалилася у 2009 році через політичні занепокоєння деяких найбільших акціонерів Rio Tinto, але нинішня дев'яти відсоткова частка Chinalco все ще робить її найбільшим акціонером Rio Tinto. Катарський суверенний фонд добробуту є другим найбільшим акціонером Glencore з 8% акцій.

Хоча громадськість приділяє багато уваги зростаючій ролі державних підприємств (ДП) країн з економікою, що розвивається, у гірничодобувній та металургійній галузях, факти свідчать про те, що їхня роль на світових ринках є відносно обмеженою і буде лише поступово розширюватися. У найближчій та середньостроковій перспективі потужні ДП з глобальною присутністю та найсучаснішими технологіями залишатимуться скоріше винятком, ніж правилом. Це різко контрастує з іншими секторами, такими як нафта та газ, де ДП відіграють набагато сильнішу роль.

Бар'єри для входу на ринок є передумовою для збереження антиконкурентної практики протягом тривалого часу, оскільки вони перешкоджають доступу потенційних конкурентів до ринків, на яких існує антиконкурентна рента. Для потенційних учасників гірничодобувного сектору найбільш важливими бар'єрами для входу на ринок є значні потреби в капіталі та високі інвестиційні ризики.

Для того, щоб закріпитися в бізнесі з постачання одного з основних металів, потенційний учасник повинен буде інвестувати щонайменше кілька мільярдів доларів США для створення конкурентоспроможного великомасштабного гірничодобувного підприємства. Для того, щоб окупити ці інвестиції та почати отримувати прибутки, знадобиться багато років. Значні перевитрати коштів та затримки у виконанні початкових графіків проектів, іноді на кілька років, є досить поширеним явищем у секторі для великих проектів, що реалізуються з нуля. Rio Tinto ще не відвантажила жодної тонни залізної руди з одного з найбільших у світі гірничодобувних проектів з нуля в Сіманду в Гвінеї, який вона почала розробляти в 1998 році. Тим часом операція стикається з повним набором складних ризиків, що впливають на гірничодобувну промисловість, від нестабільних цін на сировинні товари і обмінних курсів до невизначеності з отриманням дозволів і потенційних конфліктів з урядами країн, що приймають, і зачепленими громадами.

Хоча винагорода потенційно велика, лише невелика кількість інвесторів має достатньо глибокі кишені, терпіння та апетит, щоб взяти на себе такі величезні ризики. У тих випадках, коли вони це роблять, вони, як правило, звертаються до перевірених партнерів, які мають необхідний досвід і тривалий послужний список успішної реалізації таких складних проектів – іншими словами, до основних гравців гірничодобувної галузі. Менші компанії (так звані "юніори"), як правило, розробляють проекти лише на менш ризикованому та капіталомісткому етапі розвідки і продають їх невеликій кількості "мейджорів", якщо родовище виявляється достатньо перспективним, щоб виправдати інвестиції в реальну шахту.

Це пояснює, чому на найбільші гірничодобувні компанії припадає ледь частка світових інвестицій у видобуток корисних копалин (див. Рисунок 2.2) і чому до вузького клубу великих гірничодобувних компаній увійшло дуже мало нових

членів, незважаючи на те, що бум цін на метали останнього десятиліття запропонував компаніям значну ресурсну ренту.

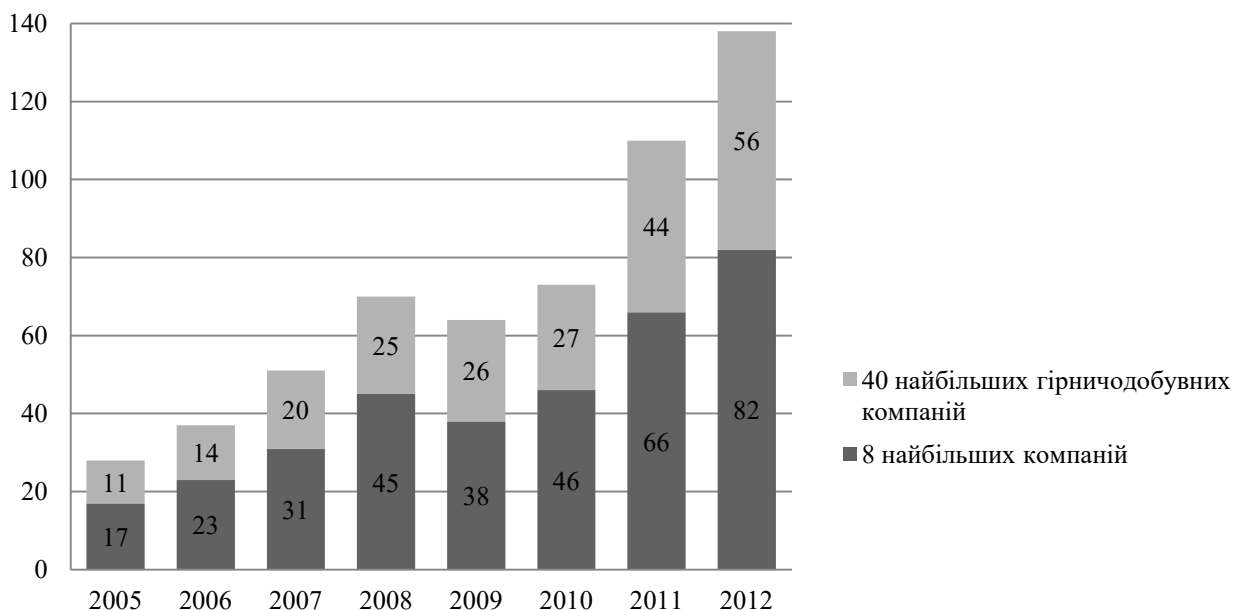


Рисунок 2.2 – Капітальні витрати 40 найбільших гірничодобувних компаній

Джерело: [11]

Фактично, окрім деяких гірничодобувних компаній з країн, що розвиваються, про які йшлося вище, за останнє десятиліття на ринку з'явилося лише два помітних гравці: Xstrata (зараз входить до складу GlencoreXstrata), яка була зібрана в основному за допомогою стратегії викупу та поглинання з використанням позикових коштів; та Fortescue Metals Group, яка зуміла закріпитися в австралійському залізорудному бізнесі і була підтримана багатими австралійськими інвесторами, включаючи Джину Рейнхарт, найбагатшу людину Австралії. Як наслідок, конкурентний тиск у гірничодобувному секторі в основному зумовлений загрозою розширення з боку існуючих конкурентів, а не входженням нових гравців.

У минулому багато частин міжнародної гірничодобувної та металургійної промисловості були об'єднані в картелі або структури, подібні до картелів. До них відносяться багатосторонні домовленості між урядами, про які йшлося в попередньому розділі, а також низка міжнародних угод між приватними компаніями з метою підтримки цін та обмеження конкуренції. Такі картелі часто формалізуються

у вигляді угод та секретаріатів, включаючи домовленості щодо територій збуту та дисциплінарних санкцій для потенційних порушників.

Хорошим прикладом є "Групи виробників" цинку та свинцю. Вони включали компанії з Австралії, Великобританії, Німеччини, Франції та Іспанії, а також Канади, і домінували на ринках з 1940-х до 1970-х років. Більш свіжим прикладом є "Угода на схід від Бірми", передбачувана змова з метою обмеження конкуренції між європейськими, японськими та корейськими сталеливарними заводами на ринках один одного, яка, як вважають, діяла з 1980-х років до початку цього століття.

Як і у випадку з угодами між країнами-виробниками (див. вище), ці картельні структури стали менш характерними для міжнародної гірничодобувної промисловості з 1980-х років з двох основних причин. По-перше, все більш жорстке антимонопольне законодавство – спочатку в США, потім в Європі, а тепер і в усьому світі – змусило більшість формальних картелів припинити свою діяльність. По-друге, зростаюча диверсифікація поставок протягом другої половини 20-го століття ускладнила для гірничодобувних і металургійних компаній можливість успішно вступати в таємні або негласні змови і підтримувати їх.

В галузі алюмінію ринкова частка двох найбільших північноамериканських виробників, Alcoa і Alcan, поступово зменшилася з майже половини несоціалістичної пропозиції у 1950-х роках до 22% у 1990 році. Закінчення холодної війни призвело до подальшої диверсифікації поставок металів. Сьогодні Alcoa та Alcan (остання зараз є дочірньою компанією Rio Tinto) контролюють менше 15% світових поставок і змушені конкурувати з російською та двома китайськими компаніями аналогічного розміру.

Світовий ринок нікелю має схожу історію. У 1950-х роках канадська International Nickel Company (INCO) контролювала до 80% світових поставок нікелю за межі радянського блоку. Маючи чудові родовища, доступ до дешевої електроенергії та власні технології переробки, вона встановлювала глобальні цілі виробництва та ціни, діючи як виробник, що коливається, і отримуючи значну ресурсну ренту. У 1970-х роках INCO не змогла відреагувати на агресивні цінові стратегії нових учасників, і її частка на ринку швидко скоротилася до менш ніж 30%

несоціалістичної пропозиції до 1990 року. Компанія була продана бразильській гірничодобувній компанії Vale у 2006 році і разом з власними нікелевими активами Vale сьогодні становить приблизно десяту частину світової пропозиції, поступаючись російському гірничодобувному концерну "Норільський нікель", який контролює близько 15% світового ринку.

З 2000 року ця тенденція до зниження концентрації компаній дещо змінилася на протилежну на тлі хвилі міжнародних злиттів та поглинань у гірничодобувній галузі. Це включає утворення найбільшої у світі гірничодобувної компанії BHP Billiton шляхом злиття у 2001 році, поглинання компанії Alcan компанією Rio Tinto у 2007 році і, зовсім недавно, злиття Glencore і Xstrata у 2013 році. Але, незважаючи на цю консолідацію, концентрація компаній залишається набагато нижчою, ніж під час розквіту металургійних та гірничодобувних картелів у середині 20-го століття.

Формальні приватні картелі та групи виробників, які в минулому були важливою частиною структури міжнародної гірничодобувної та металургійної промисловості, значною мірою припинили своє існування. Більшість з них стали жертвами посилення антимонопольного законодавства в США та Європі або розпалися під тиском зниження концентрації компаній протягом другої половини 20-го століття. Винятком є калійна галузь, яка детально розглядається в наступному розділі, де більшість великих компаній-виробників все ще відкрито об'єднані в два експортні картелі.

Спроби приватних компаній маніпулювати цінами та пропозицією, тим не менш, залишаються значною загрозою для ринків металів, навіть якщо вони мають тенденцію приймати більш витончені форми, ніж у минулому. У період з 2000 по 2010 рік було щонайменше 15 випадків, коли антимонопольні органи розкрили та покарали спроби створення підпільних міжнародних приватних картелів у гірничодобувній промисловості та виробництві первинних металів [30]. Враховуючи, що такі "приватні міжнародні жорсткі картелі" є найбільш екстремальною формою антиконкурентної практики – і що члени картелів докладатимуть значних зусиль для їх приховування – вони можуть бути лише верхівкою айсберга маніпулятивних практик у цьому секторі.

Виявлення та припинення таких антиконкурентних практик на все більш складних світових ринках мінеральної сировини є непростим завданням для національних конкурентних відомств та регуляторів. Політики повинні враховувати роль не лише гірничодобувних та металургійних компаній, але й низки фінансових та торговельних компаній, від великих інвестиційних банків до потужних приватних торгових домів, таких як Trafigura BV або нещодавно зареєстрована на біржі Glencore. Ці гравці часто володіють важливими виробничими, переробними та логістичними активами у глобальних ланцюгах постачання мінеральної сировини. Що ще важливіше, їхня торговельна та фінансова діяльність надає їм важливі функції формування ринку. Це означає, що вони є одними з найпотужніших та найбільш поінформованих гравців на ринках металів та мінеральної сировини – і можуть відкрити двері для потенційних зловживань.

Більшість складських компаній, що перебувають у центрі суперечки у справі ЛБМ, яка впливає на ринки алюмінію та цинку, контролюються такими суб'єктами. У цьому контексті доступність даних та інформаційна асиметрія є головним викликом для регуляторів. Прийняття регуляторних рішень, як правило, вимагає достовірної та своєчасної статистики щодо структури ринку, виробничих потужностей, запасів, обсягів виробництва та продажів по всьому ланцюгу поставок, а також детальної інформації про ціноутворення на різні сорти продукції в різних місцевостях.

Для багатьох металів та мінералів такі дані часто відсутні у відкритому доступі. Видобувні компанії та інвестори здебільшого покладаються на невелику кількість експертних консультацій для надання такої детальної статистики, до якої національні уряди, антимонопольні органи та міжнародні організації часто не мають доступу. Як наслідок, антимонопольним органам, як правило, доводиться покладатися на дані, надані конкурентами компаній, щодо яких ведеться розслідування, при прийнятті рішень у антимонопольних справах або при вирішенні питання про надання дозволу на злиття та поглинання. Діяльність на непрозорих фізичних ринках часто особливо важко відстежити навіть учасникам ринку, і в багатьох випадках вона випадає з поля зору регуляторних органів, які часто зосереджені на торгівлі на фондових та інших фінансових ринках.

Ці виклики ще більше ускладнюються з появою нових глобальних торговельних центрів у таких місцях, як Сінгапур, Дубай або Китай. Китайські фінансові установи активно розширюють свою роль у торгівлі і фінансуванні шляхом цілеспрямованих злиттів і поглинань. Промислово-комерційний банк Китаю (ICBC) придбав лондонські сировинні операції південноафриканського Standard Bank на початку 2014 року [34]. Сама ЛБМ була придбана компанією Hong Kong Exchanges & Clearing Ltd, що котирується на Гонконзі, у 2012 році [39]. Існуючі китайські операції також швидко розширювалися – у 2013 році Шанхайська ф'ючерсна біржа (SHFE) оголосила про намір розширити свою складську мережу, щоб скласти конкуренцію ЛБМ [43].

Мінлива законодавча база та обмежений досвід регуляторів у роботі зі складними глобальними фізичними та ф'ючерсними ринками роблять ці нові ринки вразливими до маніпуляцій та зловживань. Занепокоєння щодо використання таких металів, як мідь, на митних складах як застави у потенційно ризикованих фінансових угодах є прикладом таких викликів [44]. Вважається, що приблизно 10% короткострокового валютного кредитування Китаю з 2012 року пов'язано з фінансуванням міді [45]. Внутрішнє регулювання є складним через участь у торгівлі некитайських суб'єктів – регулювання, запроваджене Державною адміністрацією валютного контролю Китаю (SAFE) у 2013 році, схоже, мало незначний безпосередній вплив [46]. Регуляторні органи стикаються зі зростаючими проблемами в управлінні глобальними ринками мінеральної сировини в результаті перекриття тенденцій зростання "фінансіалізації" ринків фізичних сировинних товарів, зміни моделей торгівлі з підвищенням ролі ринкових платформ в країнах з економікою, що розвивається, труднощів у розмежуванні відповідних ринків і необхідності враховувати складний набір учасників – від гірничодобувних і металургійних компаній до банків і приватних торговельних домів. У наступному розділі представлено три поглиблені тематичні дослідження окремих ринків, які розкривають проблеми, що постають перед регуляторами.

Так, три чверті світового видобутку корисних копалин контролюється приватними, часто багатонаціональними корпораціями. Ринки, контрольовані

кількома домінуючими компаніями, більш схильні до антиконкурентної практики; у порівнянні з цим, кільком постачальникам набагато важче домовитися про обсяги виробництва та постачання, а шанси на успішну реалізацію угоди набагато нижчі. Високий ступінь ринкової концентрації характерний для гірничодобувної галузі, де для видобутку металів і мінералів за конкурентними цінами необхідні значний ефект масштабу, високі капітальні витрати і значні технічні та управлінські ноу-хау.

Найбільші гірничодобувні компанії можна умовно розділити на два окремі типи: великі західні гірничодобувні транснаціональні корпорації, такі як BHP Billiton або Rio Tinto, та переважно національно орієнтовані гірничодобувні компанії з країн з економікою, що розвивається. У минулому багато частин міжнародної гірничодобувної та металургійної промисловості були об'єднані в картелі або картельні структури. До них відносяться багатосторонні угоди між урядами, про які йшлося в попередньому розділі, а також низка міжнародних угод між приватними компаніями з метою підтримки цін та обмеження конкуренції. Такі картелі часто були формалізовані у вигляді угод та секретаріатів, включаючи домовленості про території збуту та дисциплінарні санкції для потенційних порушників.

2.2. Роль ОПЕК на світовому ринку нафти

Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) – міжурядова організація, до якої входять 13 країн. Заснована 14 вересня 1960 року в Багдаді першими п'ятьма членами (Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія та Венесуела), з 1965 року має штаб-квартиру у Відні, Австрія, хоча Австрія не є членом ОПЕК. Станом на вересень 2018 року на 13 країн-членів припадало приблизно 44 відсотки світового видобутку нафти та 79,4 відсотка "доведених" світових запасів нафти, що надавало ОПЕК значний вплив на світові ціни на нафту, які раніше визначалися так званим угрупованням транснаціональних нафтових компаній "Сім сестер" (рис. 2.3). Наприкінці 2016 року було сформовано більшу групу під назвою ОПЕК+, яка має більший контроль над

світовим ринком нафти [10]. Попит на нафту ОПЕК впав до 30-річного мінімуму у другому кварталі 2020 року [63], [68].

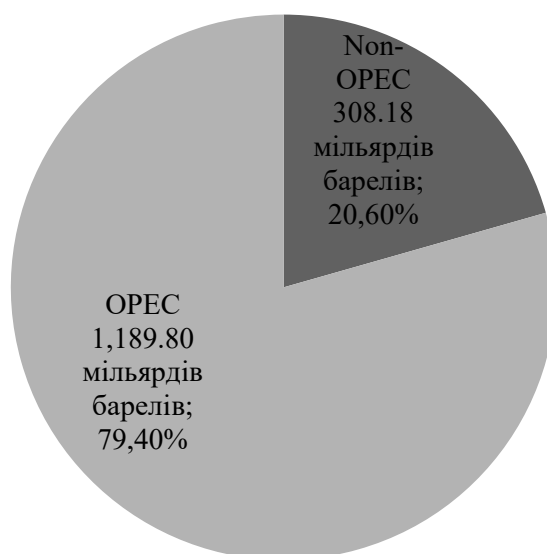


Рисунок 2.3 – Частка ОПЕК у світових "доведених" запасах нафти

Джерело: [65]

Заявленою місією організації є "координація та уніфікація нафтової політики країн-членів і забезпечення стабілізації нафтових ринків з метою забезпечення ефективного, економічного і регулярного постачання нафти споживачам, стабільного доходу виробникам і справедливого прибутку на капітал для тих, хто інвестує в нафтову промисловість" [67]. Організація також є важливим постачальником інформації про міжнародний ринок нафти. Нинішніми членами ОПЕК є наступні країни: Алжир, Ангола, Екваторіальна Гвінея, Габон, Іран, Ірак, Кувейт, Лівія, Нігерія, Республіка Конго, Саудівська Аравія (фактичний лідер), Об'єднані Арабські Емірати та Венесуела. Колишніми членами ОПЕК є Еквадор, Індонезія та Катар [64] (рис. 2.4, табл. 2.3).

Утворення ОПЕК ознаменувало поворотний момент у напрямку національного суверенітету над природними ресурсами, а рішення ОПЕК стали відігравати помітну роль на світовому нафтовому ринку і в міжнародних відносинах. Вплив може бути особливо сильним, коли війни або громадянські заворушення призводять до тривалих

перебоїв у постачанні.

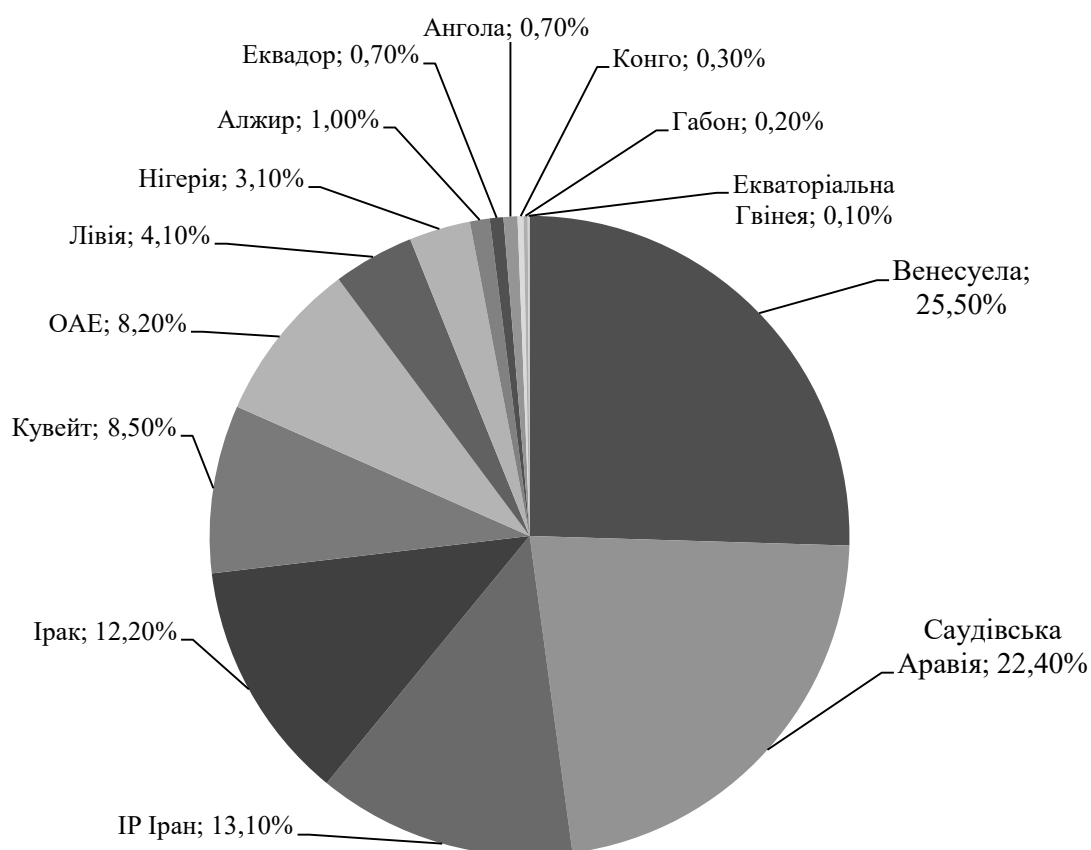


Рисунок 2.4 – Частка країн ОПЕК у світових "доведених" запасах нафти

Джерело: [65]

У 1970-х роках обмеження видобутку нафти призвели до різкого зростання цін на нафту, доходів і багатства ОПЕК, що мало довготривалі і далекосяжні наслідки для світової економіки. У 1980-х роках ОПЕК почала встановлювати цільові показники видобутку для своїх країн-членів; як правило, коли ці показники знижуються, ціни на нафту зростають. Останнім часом це сталося після рішень організації у 2008 та 2016 роках щодо скорочення надлишкової пропозиції.

Економісти часто наводять ОПЕК як хрестоматійний приклад картелю, який співпрацює з метою зменшення ринкової конкуренції, але консультації якого захищені доктриною державного імунітету відповідно до міжнародного права. Однак вплив ОПЕК на міжнародну торгівлю періодично піддається сумніву через розширення джерел енергії, що не входять до складу ОПЕК, а також через постійну

спокусу для окремих країн ОПЕК перевищувати цільові показники видобутку і переслідувати суперечливі власні інтереси.

Таблиця 2.3 – "Доведені" запаси нафти країн ОПЕК

Країна ОПЕК	Доведені запаси нафти, млрд барелів
Венесуела	302.81
Саудівська Аравія	267.03
Ісламська Республіка Іран	155.60
Іран	145.02
Кувейт	101.50
ОАЕ	97.80
Лівія	48.36
Нігерія	36.97
Алжир	12.20
Еквадор	8.27
Ангола	8.16
Конго	2.98
Габон	2.00
Екваторіальна Гвінея	1.10

Джерело: [66]

Станом на січень 2020 року до складу ОПЕК входить 13 країн-членів: п'ять на Близькому Сході (Західна Азія), сім в Африці та одна в Південній Америці (табл. 2.4). За даними Управління енергетичної інформації США (EIA), сукупний рівень видобутку нафти ОПЕК (включаючи газовий конденсат) становив 44% від світового у 2016 році [70], а на частку ОПЕК припадало 81,5% світових "доведених" запасів нафти.

Затвердження нової країни-члена вимагає згоди трьох чвертей існуючих членів ОПЕК, включаючи всіх п'ятьох засновників [75]. У жовтні 2015 року Судан офіційно подав заявку на вступ [76], але ще не є членом організації.

Катар вийшов з ОПЕК 1 січня 2019 року, після вступу до організації в 1961 році, щоб зосередитися на видобутку природного газу, найбільшим світовим експортером якого він є у вигляді зрідженого природного газу (ЗПГ) [1], [71].

Еквадор оголосив, що вийде з ОПЕК 1 січня 2020 року [54]. Міністерство енергетики та невідновлюваних природних ресурсів Еквадору 2 січня 2020 року оприлюднило офіційну заяву, в якій підтвердило, що Еквадор вийшов з ОПЕК.

Для країн, які експортують нафту у відносно невеликих обсягах, їхні обмежені

переговорні можливості як членів ОПЕК не обов'язково виправдовують тягар, який накладають квоти на видобуток в ОПЕК та витрати на членство. Еквадор вийшов з ОПЕК у грудні 1992 року, оскільки не бажав сплачувати щорічний членський внесок у розмірі 2 млн доларів США і вважав, що йому потрібно видобувати більше нафти, ніж це було дозволено його квотою в ОПЕК на той час, [22] потім знову приєднався до ОПЕК у жовтні 2007 року, перш ніж знову покинути її в січні 2020 року.

Таблиця 2.4 – Видобуток нафти в країнах ОПЕК, 2019 рік

Країна	Регіон	Роки членства	Видобуток нафти
Алжир	Північна Африка	1969–зараз	1,348,361
Ангола	Південна Африка	2007– зараз	1,769,615
Екваторіальна Гвінея	Центральна Африка	2017– зараз	–
Габон	Центральна Африка	1975–1995, 2016– зараз	210,820
Іран	Близький Схід	1960 – зараз	3,990,956
Ірак	Близький Схід	1960– зараз	4,451,516
Кувейт	Близький Схід	1960 – зараз	2,923,825
Лівія	Північна Африка	1962– зараз	384,686
Нігерія	Західна Африка	1971– зараз	1,999,885
Республіка Конго	Центральна Африка	2018– зараз	260,000
Саудівська Аравія	Близький Схід	1960– зараз	10,460,710
Об'єднані Арабські Емірати	Близький Схід	1967– зараз	3,106,077
Венесуела	Південна Америка	1960– зараз	2,276,967
ОПЕК Всього			35,481,740
Усього в світі			80,622,287
Відсоток ОПЕК			44%

Джерело: [66]

Аналогічні побоювання спонукали Габон призупинити членство у січні 1995 року [57]; він відновив членство у липні 2016 року. У травні 2008 року Індонезія оголосила, що вийде з ОПЕК після закінчення терміну свого членства наприкінці того ж року, ставши нетто-імпортером нафти і не маючи можливості виконати свою квоту на видобуток [61]. Вона знову приєдналася до організації в січні 2016 року [2], але оголосила про чергове "тимчасове призупинення" свого членства наприкінці року, коли ОПЕК зажадала скорочення видобутку на 5% [53].

Деякі коментатори вважають, що США були фактичним членом ОПЕК під час формальної окупації Іраку, оскільки вони очолювали коаліційну тимчасову адміністрацію, яка керувала країною у 2003-2004 роках. Однак жоден представник

США не був присутній на засіданнях ОПЕК у цей період в офіційній якості.

Крім офіційних членів ОПЕК, ще 10 країн-експортерів нафти на чолі з Росією утворюють картель ОПЕК+, які з 2016 року співпрацюють у встановленні світових цін на сиру нафту шляхом узгодження квот на видобуток, які утримують світовий видобуток на рівні, нижчому за попит/споживання. Країни ОПЕК+ критикують за те, що вони заохочують непотрібні надлишкові капіталовкладення у світовий нафтовий сектор замість того, щоб сприяти здешевленню видобутку нафти при менших капіталовкладеннях.

З 1980-х років представники Єгипту, Мексики, Норвегії, Оману, Росії та інших країн-експортерів нафти були присутні на багатьох засіданнях ОПЕК в якості спостерігачів. Ця домовленість слугує неформальним механізмом для координації політики [23].

Ряд країн, що не є членами ОПЕК, також беруть участь в ініціативах організації, таких як добровільне скорочення поставок з метою подальшого зв'язування політичних цілей між членами ОПЕК та країнами, що не є членами ОПЕК [7]. До цієї вільної групи країн належать: Азербайджан, Бахрейн, Бруней, Казахстан, Малайзія, Мексика, Оман, Росія, Росія, Судан, Південний Судан.

Конференція ОПЕК є вищим органом організації і складається з делегацій, які зазвичай очолюють міністри нафти країн-членів. Головним виконавчим органом організації є Генеральний секретар ОПЕК. Конференція зазвичай збирається у штаб-квартирі у Відні щонайменше двічі на рік, а в разі необхідності – на додаткові позачергові сесії. Як правило, вона працює за принципами одностайності та "один член – один голос", при цьому кожна країна сплачує рівний членський внесок до щорічного бюджету. Однак, оскільки Саудівська Аравія на сьогоднішній день є найбільшим і найприбутковішим експортером нафти у світі, маючи достатній потенціал для виконання функцій традиційного виробника "гойдалок" для збалансування світового ринку, вона виступає в ролі "фактичного лідера ОПЕК" [72].

У різні часи члени ОПЕК демонстрували очевидну антиконкурентну картельну поведінку через домовленості організації щодо видобутку нафти та рівня цін на неї. Насправді, економісти часто наводять ОПЕК як хрестоматійний приклад картелю,

який співпрацює з метою зменшення ринкової конкуренції, як у цьому визначенні з Глосарію ОЕСР з економіки промислової організації та конкурентного права [3].

Міжнародні товарні угоди, що охоплюють такі продукти, як кава, цукор, олово, а віднедавна і нафта (ОПЕК: Організація країн-експортерів нафти), є прикладами міжнародних картелів, які публічно укладають угоди між різними національними урядами.

Члени ОПЕК вважають за краще описувати свою організацію як скромну силу для стабілізації ринку, а не як потужний антиконкурентний картель. На свій захист організація була заснована як протипоказ попередньому картелю транснаціональних нафтових компаній "Сім сестер", а постачальники енергоносіїв, що не входять до ОПЕК, зберегли достатню частку ринку для значного ступеня світової конкуренції. Більше того, через економічну "дилему ув'язненого", яка спонукає кожну країну-члена окремо знижувати свою ціну і перевищувати свою квоту видобутку, поширене шахрайство всередині ОПЕК часто підриває її здатність впливати на світові ціни на нафту за допомогою колективних дій.

ОПЕК не брала участі в жодних суперечках, пов'язаних з правилами конкуренції Світової організації торгівлі, незважаючи на те, що цілі, дії та принципи цих двох організацій суттєво відрізняються. Ключове рішення Окружного суду США постановило, що консультації ОПЕК захищені як "урядові" акти держави Законом про імунітети іноземних суверенних держав, а отже, знаходяться поза межами правового впливу антимонопольного законодавства США, що регулює "комерційні" акти. Незважаючи на популярні настрої проти ОПЕК, законодавчі пропозиції щодо обмеження суверенного імунітету організації, такі як Акт про НОПЕК, поки що не мали успіху.

ОПЕК часто має труднощі з узгодженням політичних рішень, оскільки країни-члени організації значно відрізняються за своїми експортними потужностями з видобутку нафти, собівартістю видобутку, запасами, геологічними особливостями, чисельністю населення, економічним розвитком, бюджетною ситуацією та політичними обставинами [73], [59]. Дійсно, протягом ринкових циклів запаси нафти самі по собі можуть стати джерелом серйозних конфліктів, нестабільності та

дисбалансів, що економісти називають "прокляттям природних ресурсів". Додатковим ускладненням є те, що конфлікти на Близькому Сході, пов'язані з релігією, є постійною рисою геополітичного ландшафту цього багатого на нафту регіону. В історії ОПЕК важливими міжнародними конфліктами були Шестиденна війна (1967 р.), війна Судного дня (1973 р.), захоплення заручників палестинськими бойовиками (1975 р.), Іранська революція (1979 р.), Ірано-Іракська війна (1980-1988 рр.), іракська окупація Кувейту (1990-1991 рр.), теракти 11 вересня переважно саудівськими викрадачами (2001), американська окупація Іраку (2003-2011), конфлікт у дельті Нігеру (2004 - дотепер), Арабська весна (2010-2012), Лівійська криза (2011 - дотепер) та міжнародне ембарго проти Ірану (2012-2016). Хоча такі події можуть тимчасово порушити постачання нафти і підвищити ціни, часті суперечки і нестабільність мають тенденцію обмежувати довгострокову згуртованість і ефективність ОПЕК.

Однією з сфер, в якій члени ОПЕК змогли продуктивно співпрацювати протягом десятиліть, стало суттєве покращення якості та кількості інформації про міжнародний ринок нафти, що надається організацією. Це особливо корисно для індустрії природних ресурсів, безперебійне функціонування якої вимагає місяців і років ретельного планування.

У квітні 2001 року ОПЕК співпрацювала з п'ятьма іншими міжнародними організаціями (АТЕС, Євростат, МЕА, ОЛАДЕ, UNSD) з метою підвищення доступності та надійності даних про нафту. Вони започаткували Спільне дослідження нафтових даних, до якого у 2005 році приєднався МЕФ і яке було перейменовано на Спільну ініціативу організацій з даних (JODI), що охоплює понад 90% світового нафтового ринку. У 2014 році GECF приєднався як восьмий партнер, що дозволило JODI також охопити майже 90% світового ринку природного газу.

Починаючи з 2007 року, ОПЕК щорічно публікує "Перспективи розвитку світової нафтової галузі" (World Oil Outlook, WOO), в якому представляє комплексний аналіз світової нафтової промисловості, включаючи середньо- і довгострокові прогнози попиту і пропозиції. ОПЕК також випускає "Щорічний статистичний бюлетень" (ASB), [58] і публікує більш часті оновлення в

"Щомісячному звіті про ринок нафти" (MOMR) і "Бюлетені ОПЕК". Основні дані про експортно-імпорту діяльність ОПЕК наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Експортно-імпорту діяльність країн ОПЕК, 2021 рік

	Вартість експорту нафтопродуктів, млн дол.	Експорт сирої нафти 1 000 б/д	Експорт нафтопродуктів в 1 000 б/д	Імпорт нафтопродуктів в 1 000 б/д	Експорт природного газу млн куб. м
Алжир	22 674	584,2	506,2	43,0	42 497,4
Ангола	32 246	1 318,7	16,8	64,9	582,3
Конго	7 072	309,4	5,9	0,4	–
Екваторіальна Гвінея	2 644	110,2	–	4,7	4 679,1
Габон	4 767	206,9	7,5	7,9	–
Ісламська Республіка Іран	19 233	651,1	284,6	97,5	8 800,0
Ірак	80 027	3 968,2	106,6	95,8	–
Кувейт	52 433	1 986,3	637,1	14,0	–
Лівія	24 188	1 035,7	21,0	144,1	9 100,0
Нігерія	45 106	2 008,2	20,1	459,6	35 953,1
Саудівська Аравія	202 370	7 038,1	1 300,3	319,4	–
Об'єднані Арабські Емірати	49 636	2 414,2	881,8	265,9	9 374,2
Венесуела	22 492	846,6	94,7	167,1	–
<i>ОПЕК</i>	564 889	22 477,8	3 882,7	1 684,4	110 986,0

Джерело: [66]

"Бенчмарк нафти" – це стандартизований нафтопродукт, який слугує зручним орієнтиром для покупців і продавців сирої нафти, включаючи стандартизовані контракти на основних ф'ючерсних ринках з 1983 року. Бенчмарки використовуються, оскільки ціни на нафту відрізняються (зазвичай на кілька доларів за барель) залежно від сорту, якості, дати і місця поставки, а також інших юридичних вимог.

Базовий кошик ОПЕК є важливим орієнтиром цін на нафту з 2000 року. Він розраховується як середньозважене значення цін на нафтові суміші країн-членів ОПЕК: Saharan Blend (Алжир), Girassol (Ангола), Djeno (Республіка Конго), Rabi Light (Габон), Iran Heavy (Ісламська Республіка Іран), Basra Light (Ірак), Kuwait Export

(Кувейт), Es Sider (Лівія), Bonny Light (Нігерія), Arab Light (Саудівська Аравія), Murban (ОАЕ) і Merey (Венесуела).

Північноморська нафта марки Brent Crude Oil є провідним еталоном для нафти Атлантичного басейну і використовується для визначення ціни приблизно на дві третини сирої нафти, що продається у світі. Іншими відомими еталонами є West Texas Intermediate (WTI), Dubai Crude, Oman Crude та Urals.

Управління енергетичної інформації США, статистичний підрозділ Міністерства енергетики США, визначає вільні потужності для управління ринком нафти "як обсяг видобутку, який може бути задіяний протягом 30 днів і підтримуватися протягом щонайменше 90 днів...". Резервні потужності ОПЕК є індикатором здатності світового нафтового ринку реагувати на потенційні кризи, які скорочують постачання нафти".

У листопаді 2014 року Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) оцінювало "ефективні" вільні потужності ОПЕК, скориговані на триваючі перебої в таких країнах, як Лівія і Нігерія, в 3,5 млн барелів на добу, і що ця цифра збільшиться до піку в 2017 році в 4,6 млн барелів на добу. До листопада 2019 року МЕА змінило свою оцінку "з урахуванням того, що запасний буфер видобутку ОПЕК виснажується, оскільки Саудівська Аравія, яка володіє лівовою часткою надлишкових потужностей, і її сусіди по Перській затоці видобувають нафту з майже рекордними темпами".

Таким чином, на ринку нафти спостерігалось падіння попиту, швидке заповнення світових сховищ і масштабна волатильність. Це спонукало ОПЕК та її партнерів по Декларації про співпрацю активізувати спільні зусилля для відновлення вкрай необхідної стабільності, що призвело до найбільшого і найтривалішого добровільного коригування видобутку в історії нафтового ринку. Важливість цих зусиль була визнана багатьма країнами та організаціями, включаючи міністрів енергетики G20, Аргентини, Бразилії, Канади, Колумбії, Норвегії, Організації африканських виробників нафти, Міжнародного енергетичного агентства, Міжнародного енергетичного форуму та багатьох незалежних виробників.

2.3. Світовий досвід організації контролю та запобігання картельним змовам

Відсутність відповідного теоретико-методологічного та адміністративно-правового забезпечення розвитку держави в доповнення до існуючої суспільно-політичної кризи та спроби належного реформування економіки не сприяли створенню в Україні необхідних умов для функціонування й розвитку економічних процесів на правовій основі.

Крім того, держави з розвиненою ринковою економікою вже досягли побудови фактично усталеної та кваліфіковано відпрацьованої системи державного контролю, спрямованого на підтримку конкуренції на внутрішньому ринку. Саме тому удосконалення повноважень Антимонопольного комітету України неможливе без узагальнення зарубіжного досвіду застосування заходів із здійснення контролю за узгодженими діями суб'єктів господарської діяльності.

Для України досвід організації державного контролю у сфері захисту економічної конкуренції в сфері протидії картелізації національної економіки становить науковий і практичний інтерес. Критичне переосмислення позитивного світового досвіду, що виражається у вибірковості, адаптації до вітчизняних реалій та задекларованих основних завдань економічної політики сьогодні необхідно на тлі тенденції щодо погіршення основних макроекономічних показників. Практичне застосування норм законодавства про захист економічної конкуренції різними країнами світу, як показує досвід, здійснюється крізь призму моделей, сформованих багатолітньою практикою. В залежності від правового змісту та процесуальних способів реалізації контролю в сфері захист економічної конкуренції розрізняють американську, європейську та японські моделі. Останню не завжди виокремлюють, включаючи її до європейської [29, с. 45].

Американська модель відзначається суворістю здійснення контролю в сфері захист економічної конкуренції, і це може бути пояснено специфікою її зародження, яке відбувалось в найскрутніших економічних умовах, що стали наслідком надмірної

концентрації виробництва та капіталу. В основі цієї моделі лежить заборона монопольних практик, в структурі найголовніших пріоритетів діяльності конкурентних відомств - підтримка конкуренції на національному ринку (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Напрями регулювання картелів антимонопольними відомствами в провідних країнах світу та в Україні

Напрямок регулювання	США	Велика Британія	Японія	Україна
Визначення монопольної позиції на ринку	Монополістом визнається фірма, ринкова частка якого становить 35% ринку	Монополістом визнається фірма, ринкова частка якого становить 50% ринку	Монополістом визнається фірма, ринкова частка якого становить 55% ринку	Монополістом визнається фірма, ринкова частка якого становить 35% ринку
Дозвіл на злиття компаній (обмеження конкуренції)	Обов'язкове повідомлення антимонопольних органів, якщо частка об'єднаних фірм на ринку не перевищує 60%		Повідомлення про злиття бажане, але не обов'язкове, якщо частка на ринку не перевищує 40%	
Фіксація цін	Заборонена			
Право на встановлення державою цін	В енергетиці, системі зв'язку	В енергетиці, системі зв'язку, охороні здоров'я	В сільському господарстві, освіті, енергетиці	В енерго-, електропостачанні

Європейська модель характеризується застосуванням принципів контролю і регулювання як ключових. Формування цієї моделі відбувалось в період після Другої світової війни, тому монополістичну діяльність не було заборонено як таку, вона допускалась за умови, що суб'єктами господарювання дотримувались всі норми, встановлені законодавством, що забезпечувало захист конкуренції ззовні. В Європі підтримка конкуренції вважається не такою пріоритетною, як захист національних виробництв.

В Європі допускаються деякі способи міжфірмової взаємодії, що вважаються антиконкурентними *per se* у США. Застосування японської моделі антимонопольного контролю розповсюджено у Південній Кореї та країнах нових «азіатських тигрів», вона зосереджує зусилля системи антимонопольного контролю на забезпеченні експортної експансії, тому підтримка конкуренції учасниками на внутрішньому ринку не така значуща. Задля забезпечення захоплення і утримання позицій на міжнародному рівні допускаються різноманітні форми міжфірмової взаємодії, зокрема, картелі, не зважаючи на те, що вони вочевидь суперечать інтересам вільної

конкуренції як на внутрішньому рівні, так і на міжнаціональному. Американська модель започаткувала антимонопольну політику, що її основою став антитрестовський статут, який виявився своєрідним поштовхом до запровадження на загальнонаціональному та федеральному рівнях цілої низки антимонопольних законів, який було прийнято у 1877 році в штаті Алабама.

В наступні тринадцять років (1877-1890 рр.) вісімнадцять штатів прийняли власні антимонопольні закони. 1887 року правознавець Ф. Стімсон зазначав, що «американська спритність винайшла правовий механізм, здатний поглинути сто корпорацій або сто тисяч чоловік і потім, з усією безвідповідальністю корпорацій, зберегти їх об'єднану силу у компактній формі, сконцентрувавши цю силу в руках одного-двох людей.

Ці «трести» можуть набути необмежену та безвідповідальну владу, вільну від контролю ззовні або ж контролю совісті» [18, с. 156]. На загальнонаціональному рівні урядом США було визнано цю проблему у 1887 році, з прийняттям Закону про торгівлю між штатами, і у 1890 році сенатор Дж. Шерман виступив перед Конгресом США з законодавчим актом, який було спрямовано на заборону будь-яких угод, об'єднань або таємних змов, що мають на меті обмеження торгівлі між штатами, акцентуючи, що будь-яка особа, що монополізує або намагається монополізувати торгівлю між штатами, має бути визнана винною в скоєнні злочину. Офіційною назвою цього закону стала «Про захист торгівлі та комерційної діяльності від незаконних обмежень та монополій» («An Act to Protect Trade Commerce against unlawful Restrain and monopolies»), відомий як закон Шермана [35].

Цей закон на практиці показав себе як добре відпрацьований і суттєво посприяв ефективній боротьбі з недобросовісними діями трестів [25, с. 253]. Через це США по праву вважається батьківщиною антимонопольного (антитрестовського) законодавства. На цьому етапі розвитку антимонопольного регулювання було закладено два основні принципи антитрестовського права, а саме принцип заборони (*per se*) та принцип «розумного підходу». У 1898 році федеральний апеляційний суд 6-го округу прийняв рішення у справі «Аддістон Пайп енд Стіл», що стосувалась укладання картельної угоди про фіксацію цін і їхню поведінку було визнано судом

незаконною. При чому сам по собі (*per se*) факт змови було визнано достатнім для притягнення компанії до відповідальності. Так було сформовано судову доктрину *per se*, що її до сьогодні застосовують суди для засудження антиконкурентної поведінки фірм [22, с. 85].

Шкода, спричинена картельними угодами такого типу конкурентам, буде більшою, ніж позитивний ефект для учасників такої угоди. Якщо а процесі розгляду справи суд вирішує, що шкода більше, провина порушника вважається доведеною і розгляд справи при цьому припиняється, оскільки такі дії є «незаконними та не потребують спеціального розслідування з метою виявлення конкретної шкоди, заподіяної ними, або виправдувальних доказів на їх користь» [35, с. 237]. Верховний суд та державні антимонопольні органи США, час від часу переглядають перелік антиконкурентних узгоджених дій, які *апріорі* вважаються незаконними відповідно до принципу заборони (*per se*), а саме: – угоди про рівень цін на продукцію; – угоди між конкурентами про розподіл ринків; – груповий бойкот з метою витіснення інших конкурентів з ринку; – угоди про передпродажні ціни.

Правило «розумного підходу» при оцінці антиконкурентних узгоджених дій виходить з того, що реальну загрозу становлять лише ті узгоджені дії, які передбачають дійсне обмеження конкуренції. Ключову роль у системі органів, які здійснюють нагляд за дотриманням антимонопольного законодавства у США відіграють Федеральна торговельна комісія й Антитрестовський відділ в складі Міністерства юстиції США, на регіональному рівні – відповідні територіальні підрозділи цих відомств – уповноважені державою органи, які не допускають монополізації ринку, а також попереджують та припиняють прояви антиконкурентних узгоджених дій, підтримують розвиток конкурентних відносин. Федеральну торговельну комісію (надалі – ФТК) було засновано у 1914 році відповідно до «Акту про Федеральну торговельну комісію», що визначив її завдання, повноваження та структуру. До її складу входять п'ять членів–комісарів, яких призначає Президент США за порадою й за згодою Сенату на термі у сім років, її Голову так само призначає Президент з числа членів. Центральний апарат ФТК складається з підрозділів: секретаріату; відділу захисту споживачів і конкуренції;

відділу судових розглядів; відділу інспекції; відділу зв'язку з Конгресом; відділу юридичного консультування; відділу зв'язку з громадськістю. Розслідування проводяться спеціальними бюро (Бюро економіки, Бюро конкуренції та Бюро захисту споживачів).

ФТК має уповноваження відповідно до закону на ведення тільки цивільних справ. У інших сферах існує неформальний поділ справ та галузей між Антитрестовським відділом та ФТК. Відділ розглядає зазвичай найбільш складні справи щодо змов про ціни, банківську діяльність, господарську практику в комп'ютерній, металургійній галузі та галузі пивоваріння промисловості, специфіку окремих професій, а ФТК займається справами про цінову дискримінацію, діяльність у сферах торгівлі, молочної та харчової промисловості. Федеральна торгова комісія являє собою незалежний орган виконавчої влади, головою метою якого є підтримка й розвиток вільної справедливої конкуренції в країні і захист прав споживачів, шляхом попередження порушень конкурентного законодавства та вжиття дієвих превентивних заходів до потенційних порушників.

ФТК не може самостійно застосовувати штрафні санкції. Другим органом державної влади, уповноваженим захищати конкурентні відносини в США, є Міністерство юстиції США, у складі якого існує Антитрестовський відділ. Вказана установа здійснює свою діяльність під головуванням заступника міністра юстиції, якого призначає Президент і затверджує на посаді Сенат. Основними його структурними підрозділами є: відділ конкурентної політики; відділ економічного регулювання; декілька галузевих відділів; декілька відділів судових справ; апеляційний відділ; відділ правової політики; оперативний виконавчий відділ [42, с. 45]. Відділом відстежуються найбільш серйозні та навмисні порушення антимонопольного законодавства, розпочинаються кримінальні розслідування. У випадку недоцільності кримінальних переслідувань. Відділ подає цивільно-правові позови до суду, якщо відбувається задоволення такого позову, суд може видати наказ, яким заборонятиметься подальше порушення закону під загрозою більш суворих санкцій. Антитрестовський відділ є частиною великого правоохоронного комплексу, адже більше половини співробітників Міністерства юстиції США пов'язані зі

слідством та оперативно-пошуковою діяльністю.

Це дозволяє для Антитрестовського відділу застосування дієвих методів виявлення відповідних порушень та проведення розслідувань, сприяє ефективності та оперативності виконання покладених на нього функції [70, с. 93]. Варто наголосити на тому, що антитрестовські органи США мають широкі повноваження та компетенцію щодо попередження та припинення антиконкурентних узгоджених дій. Так, Антитрестовський відділ Міністерства юстиції США використовує всі можливі засоби розслідування: інформаторів, дозволи на обшук, запити у рамках міжнародного співробітництва тощо. У 2006 році Конгрес США доповнив список порушень, під час розслідування яких з дозволу суду можливе застосування відео – та аудіо записів, пов'язаних з порушенням конкуренції. У разі, коли запис здійснюється з дозволу та за участю одного з учасників картельної угоди, дозвіл суду не потрібен. Однією з особливостей організації державного контролю за узгодженими діями в США є те, що серед повноважень Антитрестовського відділу вагоме значення належить боротьбі з картелями.

Оскільки картельні змови, або антиконкурентні узгоджені дії, завдають суспільству значно більшої шкоди, ніж інші види порушень антитрестовського законодавства, забезпечуючи вигоди лише самим учасникам картелю. З огляду на таємний характер угод, складність їх виявлення та відверто антиконкурентний характер, за такий вид порушень у США передбачено не тільки адміністративну, а й кримінальну відповідальність. 2005 року у США за картельні змови понад 150 осіб відбували покарання у місцях позбавлення волі, 2007 року до позбавлення волі були засуджені 87 % усіх відповідачів, притягнутих до кримінальної відповідальності за картельні угоди [41, с. 6]. В інших країнах аналогічно діють дві структури, які опікуються питаннями конкуренції. До прикладу, в Канаді функціонують Бюро з питань конкуренції (входить до структури Федерального Міністерства торгівлі й промисловості) та Трибунал з питань конкуренції. До завдань Бюро входить спостереження за виконанням конкурентного законодавства, проведення розслідувань та підготовка аргументації для відкриття справи, без повноважень видачі порушникам обов'язкових приписів про необхідність припинення порушень

або вжиття санкцій – в Канаді передбачено судовий порядок вирішення конкурентних справ. Бюро проводить слідчі дії, включаючи повноваження здійснювати обшуки та вилучати документи.

Рішення про відкриття справи приймаються Трибуналом з питань конкуренції – це незалежна державна структура, яку створено для розгляду справ про порушення конкурентного законодавства цивільного характеру, кримінальні злочини у галузі конкуренції розглядаються звичайними судами [70, с. 111]. В Канаді всі справи розглядаються на основі Закону про конкуренцію та відповідних підзаконних актів. Згідно з цим законом, протиправними є антиконкурентні взаємодії фірм, тобто їх спільні дії, спрямовані на усунення реальних конкурентів з ринку або недопущення потенціальних конкурентів на ринок; картельні угоди; «грабіжницьке» ціноутворення; встановлення перепродажної ціни; відмова у доставці товарів на ринок; цінова дискримінація, а також недобросовісна конкуренція з боку окремої фірми на основі спотворення реальної ситуації [69, с. 76]. У процесуальному контексті канадське антимонопольне законодавство ґрунтується на доказових процедурах, що властиві кримінальному судочинству. В даному випадку дублюється досвід США, в лояльнішому та більш поміркованому варіанті підходу до розгляду спірних питань в сфері виявлення порушень антимонопольного законодавства. Загалом законодавство цієї держави в сфері захисту економічної конкуренції та практика його застосування містить усі основні елементи, що відповідають потребам економіки в умовах глобалізації. В західноєвропейських країнах антимонопольне законодавство сформувалось пізніше, аніж в США, воно певним чином відрізняється від американського.

В Західній Європі найбільш поширеною формою монополістичних об'єднань до Другої світової війни були картелі, а не трести, що отримали розвиток в американській промисловості. Картелі керуються у своїй діяльності умовами угоди між незалежними компаніями щодо фіксації ціни, частки на ринку або розподілу ринків і є найменш стійкою формою монополістичного об'єднання з обмеженими можливостями впливу на ринки. Конкурентна політика Німеччини – основоположниці серед країн об'єднаної Європи в контексті зародження

антимонопольного законодавства ЄС, в тому числі антикартельної боротьби. Німецьке та частина європейського антимонопольного законодавства на етапі виникнення успадкувало чимало рис притаманній американській моделі у цій сфері, поступово, пристосовуючись до особливостей державного устрою та економічного розвитку, сформувало власну систему поведінки [16].

Картельний закон ФРН базується на двох принципах: заборони та контролю; регулювання монополістичної діяльності. Він забороняє певну категорію угод, зокрема картельні договори і картельні постанови. Проте ці заборони супроводжуються численними винятками, це значною мірою нейтралізує принцип заборони монопольної практики.

Картельний закон ФРН визнає недійсним картельні змови чи неформальні домовленості, окрім цього, горизонтальні конкурентні обмеження є забороненими, вертикальні обмеження формально не забороняються, їх контролюють адміністративно з метою запобігання антиконкурентній практиці [52]. Виконання Картельного закону покладено на Федеральне картельне відомство (нім. Bundeskartellamt) – незалежна адміністративна установа, що є уповноваженою розглядати справи про правопорушення. Також засновано Комісію з монополій – дорадчий орган при Міністерстві економіки. Окрім цього, повноваження в цій сфері мають Міністерство економіки Німеччини та антикартельні служби федеральних земель Німеччини.

Керує Федеральним картельним відомством його президент, призначений урядом, він є його членом і представляє відомство в судах, Міністерстві економіки та інших органах. Відомство має виключні повноваження в сфері контролю економічної концентрації, припиняє картельні та інші антиконкурентні угоди між учасниками ринку, зловживання домінуючим становищем, які зачіпають кілька земель чи мають загальнонаціональний ефект. Питаннями антиконкурентних злочинів, неправомірних злиттів та картелів займаються дванадцять відділів рішень, вони складають ядро цього відомства, їх діяльність організовано за галузевим принципом; два відділи займаються виключно міжсекторальним переслідуванням картелів, один відділ, створений у січні 2008 року, переслідує зловживання і картелів виключно в

енергетичному секторі. Висновки в кожному з випадків приймаються за рішенням колегіального органу, що утворюється з відповідного голови відділу та двох асоційованих членів.

Всі постанови приймаються більшістю голосів. Відділи рішень є самостійними, не потребують вказівок для підсумовування результатів їхньої діяльності. Спеціальний відділ по боротьбі з картелями сприяє відділам рішень під час підготовки, розгляду та аналізу результатів пошукових операцій в процесі дослідження картельної змови. Цей відділ є «контактним агентом» для компаній, що бажають подати заяву на участь у програмі лояльності (терпимість, пом'якшення покарання) при розслідуванні картельної змови. Федеральне картельне відомство взаємодіє з Європейською комісією, воно є відповідальним органом за реалізацію в Німеччині європейської конкурентної політики. З Європейською комісією взаємодія ФТК фокусується на співробітництві в процесі самих розслідувань, його відділи зазвичай беруть участь у розслідуваннях Європейської комісії на території Німеччини.

Окрім зазначених федеральних відомств, конкурентна політика реалізується регіональними органами виконавчої влади – антикартельними службами федеральних земель, повноваження яких обмежені питаннями забезпечення конкуренції в межах окремо взятих федеральних земель, які є самостійними структурами, не підпорядкованими ФТК, входять до складу земельних урядів і підпорядковуються міністрові економіки відповідного земельного уряду; застосовують антимонопольне законодавство за всіма напрямками, окрім контролю економічної концентрації, що перебуває у винятковій компетенції відомства. Для того, аби збалансувати економічні інтереси всіх країн-учасників союзу в рамках єдиного європейського міждержавного об'єднання та врегулювати домовленості між фірмами на внутрішніх ринках національних держав, було сформовано антимонопольне законодавство Європейського Союзу, що на сьогодні є одним із найбільш досконалих і формалізованих.

В правозахисній системі Європейського Союзу умовно виділено національні та наднаціональні органи влади, спеціалізовані та неспеціалізовані органи захисту

конкуренції. Інститути влади ЄС на наднаціональному рівні, в основі організаційної структури яких Європейський Парламент, Рада ЄС, Європейська Комісія, Суд ЄС, Рахункова палата. Це органи виконавчої, законодавчої або судової влади.

Так, кожна з держав-членів ЄС має свою структуру національної системи влади, до якої входять національний парламент, кабінет міністрів та органи виконавчої й судової влади. Органи влади поділяються на спеціалізовані та неспеціалізовані, серед національних правозастосовних органів є антимонопольні органи, які посідають різне місце в структурі державних органів. Національні антимонопольні органи проводять нагляд за дотриманням національного законодавств про захист економічної конкуренції. В таких ситуаціях, коли до національних підприємств застосовується не національне право, конкурентне право ЄС, ці органи надають допомогу наднаціональним органам у процедурі збору інформації, а також виконують функцію контролю за виконанням рішень Комісії ЄС. Виявлення ознак порушень статей 101 та 102 Договору про функціонування Європейського Союзу наділяє національні владні органи держав-учасниць правом розпочати розслідування та звернутися до Комісії.

З початку розслідування вони зобов'язані підтримувати тісний зв'язок з Комісією та надавати їй кваліфіковану допомогу – надсилати копії всіх звернень, повідомлень, інших документів, що стосуються справи, спільно проводити незалежні перевірки діяльності фірм, вилучати необхідні для слідства документи, також висловлювати свою позицію відносно ходу розслідування. Судові органи відносяться до неспеціалізованих національних, що беруть участь у правозастосуванні норм конкурентного права – це суди загальної юрисдикції, та комерційні суди, що існують в деяких країнах. Статті 101 і 102 Договору про функціонування Європейського Союзу застосовуються державними органами, допоки Комісія не розпочинає розгляд відповідної справи.

Судом ЄС встановлено, що застосування цих статей належить до юрисдикції таких судів, оскільки вказані статті мають пряму дію, це означає, що поступово відбувається зміщення центру діяльності щодо застосуванню права Союзу на національний рівень. Загальна юрисдикція національних судів зобов'язує їх до

безпосереднього застосування норм ЄС в захисті конкуренції, що передбачає винесення рішень про анулювання угод, видання наказів щодо впровадження правил конкуренції, відшкодування збитків, завданих внаслідок порушення вказаних статей, відповідно такі суди, застосовуючи статті 101 та 102 Договору, можуть діяти повністю незалежно від Комісії, проте повноважень щодо надання індивідуальних винятків не має (при цьому виносити рішення про відповідність певних фірм щодо вимог для отримувати таких винятків. До національного суду звертаються з позовами по статтях 101 і 102 – і це є основним засобом правового захисту від порушень конкуренції у національних судах, отже позови про заборону дій, які вважаються зловживанням домінуючим становищем на ринку, у розумінні статті 102, а також позови про визнання недійсними угод, які порушують статтю 101, та про припинення протиправних дій і відшкодування збитків, завданих угодами, які, порушуючи статтю 101, обмежують конкуренцію на спільному ринку.

Відповідно до статті 101 Договору про функціонування ЄС встановлена заборона через несумісність із Спільним ринком ЄС будь-яких угод між суб'єктами господарювання, рішень об'єднань суб'єктів господарювання та узгодженої практики, які можуть вплинути на торгівлю між державами–учасницями і метою або наслідком яких є перешкоджання, обмеження чи спотворення конкуренції в умовах внутрішнього ринку, при цьому наведений перелік не є вичерпним; антиконкурентними можуть визнаватись і інші угоди, дії, рішення. Нормою ч. 2 ст. 101 Договору ЄС передбачено автоматичну недійсність будь-яких заборонених угод, рішень чи картельної практики. Будь-які треті особи, які законно зацікавлені, так само як і сторони угоди, мають право звернення до національного суду з проханням щодо визнання такої угоди недійсною.

Сторона може відмовитись від виконання договірних статей угоди та (у випадку звинувачення в порушенні контракту) послатися на недійсність контракту, це може призвести до часткового скасування угоди, подібні питання та визначення можливої небезпеки від них щодо конкуренції відносяться до юрисдикції виключно національних судів. Баланс між необхідністю підтримки добросовісної конкуренції та необхідністю уникнення введення небажаних обмежень для бізнесу, вимагає від

Комісії застосовування та забезпечення дії ч. 1 та 2 ст. 101 Договору, перша встановлює загальну заборону, друга – обмежує її застосування. При цьому положення ч.1 оголошуються не застосовуваними до: будь-якої угоди або категорії угод між фірмами, будь-якого рішення чи категорії рішень об'єднань фірм; будь-якої узгодженої практики або категорії узгоджених практик, які сприяють вдосконаленню виробництва чи розповсюдженню продукції, технічному чи економічному прогресу, водночас надаючи споживачам змогу отримати належну частку здобутої вигоди, та які:

а) не накладають на зацікавлених суб'єктів господарювання обмежень, які не є обов'язковими для досягнення вказаної мети;

б) не дають цим суб'єктам можливостей щодо усунення конкуренції відповідно до істотної частини відповідної продукції.

Заборонену угоду може бути дозволеною при умові, що позитивний ефект від неї переважатиме над негативними антиконкурентними наслідками. Це забезпечується виконанням 4 умов (перші дві – позитивні; інші – негативні). Позитивні вимоги – сприяння виробництву та збуту товарів технічного або економічного прогресу; надання споживачеві справедливої частини отриманої вигоди. Негативні: не нав'язування відповідним підприємствам обмежень, які не є абсолютно необхідними для досягнення мети угоди; ненадання підприємствам змоги позбутися конкуренції в значній мірі на товарному ринку. З 2004 року в частині системи надання виключень щодо рішення про визначення відповідності угоди чи іншої узгодженої практики таким критеріям повністю покладено на суб'єктів господарювання, які мають можливість звернутись за консультацією до Єврокомісії чи національного конкурентного відомства. Обмежувальна практика чи заборонені угоди, рішення, узгоджені дії дозволяються не лише за наявності зазначених критеріїв, а й за умов, задекларованих регламентами Ради ЄС, що виводять з переліку заборонених певні категорії (блоки) угод окремих секторів та категорій організацій, що відповідають умовам ч. 3 ст. 101 Договору. В цих регламентах зазначені умови, які є обов'язковими до виконання задля отримання користі від наданого дозволу. Основним практичним значенням винятків надає можливість суб'єктам

господарювання, які відповідають встановленим вимогам, бути зарахованими до переліку виключних та не надавати самостійної оцінки власним діям щодо відповідності зазначеним критеріям.

Умови, які дозволяють надати виняток з заборони узгоджених дій називають блочними чи груповими (block exemptions). Необхідність процедури надання винятків пов'язана з поступовим розширенням складу об'єднаної Європи, поглибленням процесів інтеграції, зростаючим навантаженням на Єврокомісію через нагальну необхідність розширення контролю за узгодженими діями. Практика надання винятків покликана забезпечити максимальну правову саморегуляцію суб'єктів ринку, надаючи учасникам угод переліку виваженого визначення типів та умов конкурентної поведінки, при яких угоду можна реалізувати без ризику визнання її неправомірною. У вітчизняному антимонопольному законодавстві містяться норми, що нагадують аналогічні по забезпеченню надання групових винятків в ЄС – статті 7-9 Закону України «Про захист економічної конкуренції», ним визначено умови, відповідно до яких для можливостей здійснення узгоджених дій малих і середніх підприємств, захисту права інтелектуальної власності та постачання й використання товарів, загальна заборона, задекларована положеннями ст. 6 Закону, не застосовується.

Також, ст. 11 Закону України «Про Антимонопольний комітет України» затверджено право АМКУ щодо визначення «типових вимог» до вказаних узгоджених дій та до узгоджених дій, що можуть бути дозволені. Ця система правового застосування має співвідношення з системою групових винятків з загальних правил у випадку заборони узгоджених дій, які започатковано Європейським Союзом. Необхідність формування таких практик виникла після отримання значної кількості повідомлень про відповідну категорію угод. В Україні ця потреба виявилася наразі в розробленні та введенні в дію трьох типових вимог до узгоджених дій суб'єктів господарювання, а також додаткових проектів типових вимог [99].

Отже, практика звільнення від попереднього одержання дозволу від Антимонопольного комітету України на узгоджені дії суб'єктів господарювання, як

це визначено у статтях 7, 8, 9 і 11 Закону, приблизно подібна системі звільнень у законодавстві ЄС. Разом з тим в законодавстві України, застосовуються інші порогові величини та нерідко спостерігається менш деталізоване формулювання нормативно-правових актів. Такі розбіжності зумовлені різницею у розмірах та структурі економік України та ЄС, а також тим, що конкурентне законодавство України ще перебуває на стадії становлення [22, с. 16-17].

По аналогії з європейською антикартельною практикою, в Україні було запроваджено процедуру нотифікації картельної угоди (від лат. *notifico* – робити відомим, сповіщати), коли учасники узгоджених дій повідомляли Єврокомісію про обмежувальні угоди або обмежувальну практику щоб отримати дозвіл-виняток, за підсумком розгляду такого повідомлення, оцінивши відповідність конкретних обставин угоди щодо можливості винятку, Єврокомісія або надавала позитивний висновок – рішення про звільнення дій, описаних в угоді, від заборон або виносила висновок про відсутність ймовірних негативних наслідків такої угоди, або забороняла угоду. 40-річний період практики надання індивідуальних винятків на узгоджені дії, дозволу на заборонені угоди, рішення чи узгоджену практику внаслідок попереднього повідомлення, показав, що така практика набула поширення).

Запозичивши такий досвід, українські розробники антимонопольного законодавства передбачили відповідну норму до основного антимонопольного Закону України – «Про захист економічної конкуренції». Так, частиною 5 ст. 6 Закону визначено критерії надання дозволу на узгоджені дії, які схожі на критерії, проголошені ч.3 ст. 101 Договору про функціонування ЄС. Якщо АМКУ не надав дозволу на узгоджені дії, то їх вчинення вважається порушенням законодавства про захист економічної конкуренції.

Висновки до розділу 2

Три чверті світового видобутку корисних копалин контролюється приватними,

часто багатонаціональними корпораціями. Ринки, контрольовані кількома домінуючими компаніями, більш схильні до антиконкурентної практики; у порівнянні з цим, багатьом постачальникам набагато важче домовитися про обсяги виробництва та постачання, а шанси на успішну реалізацію угоди набагато нижчі. Високий ступінь ринкової концентрації характерний для гірничодобувної галузі, де для видобутку металів і мінералів за конкурентними цінами необхідні значний ефект масштабу, високі капітальні витрати і значні технічні та управлінські ноу-хау.

Найбільші гірничодобувні компанії можна умовно розділити на два окремі типи: великі західні гірничодобувні транснаціональні корпорації, такі як BHP Billiton або Rio Tinto, та переважно національно орієнтовані гірничодобувні компанії з країн з економікою, що розвивається. У минулому багато частин міжнародної гірничодобувної та металургійної промисловості були об'єднані в картелі або картельні структури.

Організація країн-експортерів нафти – міжурядова організація 13 країн. Заснована 14 вересня 1960 року в Багдаді першими п'ятьма членами (Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія та Венесуела), з 1965 року має штаб-квартиру у Відні, Австрія, хоча Австрія не є членом ОПЕК.

Заявленою місією організації є "координація та уніфікація нафтової політики країн-членів і забезпечення стабілізації нафтових ринків з метою забезпечення ефективного, економічного і регулярного постачання нафти споживачам, стабільного доходу виробникам і справедливого прибутку на капітал для тих, хто інвестує в нафтову промисловість".

Нинішніми членами ОПЕК є наступні країни: Алжир, Ангола, Екваторіальна Гвінея, Габон, Іран, Ірак, Кувейт, Лівія, Нігерія, Республіка Конго, Саудівська Аравія (фактичний лідер), Об'єднані Арабські Емірати і Венесуела.

Крім формальних членів ОПЕК, ще 10 країн-експортерів нафти на чолі з Росією утворюють картель ОПЕК+, які з 2016 року співпрацюють у встановленні світових цін на нафту шляхом узгодження квот на видобуток, які утримують світовий видобуток на рівні нижче попиту/споживання.

Конференція ОПЕК є вищим органом організації і складається з делегацій, які

зазвичай очолюють міністри нафти країн-членів. Головним виконавчим органом організації є Генеральний секретар ОПЕК.

Базовий кошик ОПЕК є важливим орієнтиром цін на нафту з 2000 року. Він розраховується як середньозважене значення цін на нафтові суміші країн-членів ОПЕК.

Незважаючи на визнання картелю в якості найбільш небезпечної форми монополістичної практики, міжнародний досвід протидії змов характеризується значною різноманітністю. Це стосується складу правопорушення, кваліфікації, так і видів санкцій, які в одних країнах можуть становити від п'яти років тюремного ув'язнення максимум (наприклад, в Бельгії) до десяти років (у США), а в інших далеко не завжди навіть потенційно є кримінальними. У деяких випадках кримінальні санкції законом передбачені, але не застосовуються (Франція, Кіпр, Словаччина). Ймовірно, такий підхід до вибудовування системи протидії картелів побудований на широко поширеною презумпції недоцільності застосування кримінального переслідування, а також враховує складності, пов'язані з ідентифікацією угод як картельних. За останні десятиріччя в розвитку конкурентного законодавства України було створено головне – фундамент протидії монополістичним тенденціям та сформовано комплекс методів підтримки конкуренції, сьогодні українське законодавство у сфері захисту економічної конкуренції сформувалось в окрему галузь права, матеріальні норми якого відповідають принципам конкурентного права ЄС в частині протидії картельним змовам зокрема. Варто зазначити, що завдання щодо створення належних правових та інституційних засад державного захисту конкуренції від картельних змов виконано, чинне законодавство в цій частині гармонізовано із відповідними нормами ЄС, з урахуванням також тих змін, які нещодавно було запроваджено в європейське конкурентне законодавство, проте, реформа конкурентного законодавства Європи, що здійснюється останніми роками, зумовлює необхідність подальшого удосконалення українського законодавства у цій сфері з метою їх повної гармонізації в контексті забезпечення цілісності правил конкуренції в рамках Спільного Ринку.

РОЗДІЛ 3

МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КАРТЕЛІВ

3.1. Світові тенденції правозастосування у сфері боротьби з картелями

Кордони країн більше не є проблемою для сучасних картелів, що фіксують ціни, або картелів бойкоту. Картелі з виробництва вітамінів, фіксатори цін на графітові електроди та виробники лізину є нещодавніми прикладами змов, які поширилися на всі чотири куточки земної кулі. Антимонопольне законодавство, однак, не завжди розширюється для досягнення поставлених цілей. Збільшення обсягів міжнародної торгівлі в поєднанні з всеосяжним впливом на антимонопольну політику таких міжнародних організацій, як Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Світова організація торгівлі (СОТ) та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), робить порівняльний погляд на ставлення до конкурентної політики окремих країн все більш важливим. У цій главі розглядається, як чотири основні юрисдикції розмежовують, до якої поведінки вони ставляться суворо, яка поведінка підлягає перевірці на предмет конкуренції, і як вони ставляться до проконкурентної поведінки.

Кожна юрисдикція ставиться до картелів дуже серйозно, і кожна з них підтримує певну форму суворої, або "самої по собі", відповідальності, хоча обсяг кожної заборони *per se* відрізняється. Кожна юрисдикція в тій чи іншій мірі забороняє бойкот, угоди про фіксування цін, підтримання цін перепродажу та примушування до третьої лінії. Однак законодавство про конкуренцію виключає з-під відповідальності *per se* поведінку, яка вважається такою, що відповідає суспільним інтересам, за допомогою винятків, які різняться в кожній юрисдикції. У своєму найширшому визначенні термін "винятки" включає в себе підхід, заснований на принципі верховенства права, в якому можуть бути враховані різні обставини, щоб дозволити вигідній поведінці переважати над законодавством [8].

В Австралії та Європі компанії повинні завершити формальний процес попереднього отримання дозволу, перш ніж закон звільнить від відповідальності будь-яку проконкурентну поведінку. У Сполучених Штатах, однак, підхід, заснований на правилі розумності, дозволяє судам визначати, що оскаржувана поведінка не порушує Закон Шермана, якщо вона є проконкурентною. Деякі коментатори стверджують, що Японія слідує підходу Сполучених Штатів, в той час як інші стверджують, що подібна доктрина правила розуму існує як в Європейському Союзі, так і в Австралії. Антиконтурентні режими як в Японії, так і в США не передбачають формального попереднього узгодження поведінки. Система США дозволяє сторонам здійснювати поведінку, яка здається антиконкурентною, але насправді містить чистий проконкурентний ефект. Ця система надає підприємствам у США гнучкість для продовження своєї ділової практики без втручання, пов'язаного з процесами отримання дозволів. Недоліком є те, що американський бізнес не має такого комфорту та впевненості, як у формальних дозвільних системах Європейського Союзу та Австралії.

Суди США та Європейська Комісія також дотримуються другої доктрини "правила розуму", згідно з якою вони визначають відсутність порушення антимонопольного законодавства щодо антиконкурентних угод, які в іншому випадку є лише допоміжними до законної угоди. Ні в законодавстві США, ні в законодавстві ЄС прямо не закріплена така практика, яка склалася виключно на основі прецедентного права. В Австралії Закон про торговельну практику 1974 року (ТРА) дозволяє цінові угоди (але не інші правопорушення *per se*), які є допоміжними до офіційних угод про створення спільних підприємств, що забезпечує рівень гарантій, якого не мають системи США та ЄС. Для порівняння, Угода про технічні бар'єри пропонує ширший захист законним спільним підприємствам, але не надає жодного захисту будь-яким іншим конкурентам, які укладають законні спільні угоди, що не кваліфікуються як спільні підприємства, якщо не отримано офіційного дозволу. Японський режим все ще нерозвинений щодо допоміжних обмежень, але можна стверджувати, що це пов'язано з тим, що Японська комісія з добросовісної торгівлі (JFTC) ігнорувала випадки в минулому, які не є очевидними прикладами картелізації,

тим самим створюючи неформальне звільнення для угод, які не є жорсткими за своєю природою.

З усіх чотирьох юрисдикцій Європейський Союз зберігає найбільший спектр винятків. На додаток до винятків щодо допоміжних обмежень та проконкурентної поведінки, Договір про ЄС містить прямі винятки для кризових картелів. Нарешті, доктрина ЄС *de minimis* [19] дозволяє беззаперечно продовжувати несуттєву поведінку. Інші три юрисдикції також мають положення щодо поведінки, санкціонованої урядом, але Японія зменшує характер своїх інших винятків і в 2000 році скасувала свій еквівалент винятків для кризових картелів. Крім того, австралійський Закон про захист конкуренції прямо виключає діяльність картелів лінійного вантажного судноплавства. Всі чотири юрисдикції наразі мають певний рівень винятків для поведінки, пов'язаної з інтелектуальною власністю.

Незважаючи на різні підходи чотирьох юрисдикцій, визнані картелі зазнають однакової долі в кожній з них. Кожна юрисдикція з підозрою ставиться до цінових та бойкотних картелів і дозволяє картелям виживати лише в тих рідкісних випадках, коли вони приносять значні суспільні вигоди або є дуже проконкурентними – обидві ситуації є надзвичайно рідкісними. Обґрунтуванням різних рівнів підходів є різний пріоритет, який кожна юрисдикція надає поведінці, пов'язаній з ціновими змовами. До 1970 року Японія не переслідувала цінові картелі. Європейський Союз виконує роль "огляду ринку", залишаючи деталі на розсуд кожної з країн-членів, що призводить до меншої потреби в енергійному правозастосуванні. Сполучені Штати завжди визнавали важливість антимонопольного законодавства (хоча економісти Чиказької школи були дуже впливовими протягом останніх двадцяти років). Австралія почала ставитися до конкурентної політики більш серйозно після того, як у 1995 році було розпочато Національний огляд конкурентної політики. Дуглас Розенталь та Міцуо Мацусіта зазначають, що "відмінності між Сполученими Штатами, Європою та Японією починають виглядати скоріше як відмінності за ступенем, ніж за характером, ... якщо проаналізувати різні конкретні показники прихильності до конкуренції" [8].

Незважаючи на виклики безпрецедентної глобальної пандемії, у 2020 році в

багатьох провідних юрисдикціях зросла активність правозастосування у справах про картелі. Наприклад, корпоративні штрафи зросли більш ніж удвічі порівняно з 2019 роком у США, Мексиці, Південній Кореї та Тайвані.

Водночас в інших провідних юрисдикціях у 2020 році спостерігалось зниження рівня правозастосовчої активності та штрафів, зокрема в Європейському Союзі та Японії. Примітно, що в Австралії та Індії минулого року не було накладено жодного штрафу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Світові картельні штрафи, 2019-2020 рр., млн дол. США

Країни / регіони	2020	2019
Європейський Союз	329	1,600
Сполучені Штати Америки	639	221
Південна Корея	147.1	74
Сполучене Королівство	78	60
Тайвань	97	2
Бразилія	45	135
Мексика	32	9.3
Китай	2.9	38.4
Канада	2.2	4.4
Південна Африка	0.543	9.0
Японія	0.04	676
Австралія	0	23.5
Індія	0	13.4
Загальна сума світових штрафів	1,400	2,900

Джерело: [69]

Нова політика роботи з дому серед виконавців та обмеження на підприємницьку діяльність призвели до значних затримок у провадженні та труднощів у співпраці з третіми сторонами. У багатьох юрисдикціях також зменшилася активність раптових обшуків через вплив політики соціального дистанціювання на логістику. Хоча багато конкурентних відомств тимчасово послабили правозастосування, щоб уникнути дефіциту основних товарів, вони також чітко заявили, що винятки є обмеженими за обсягом і що правозастосування не було послаблено через пандемію.

Отже, цілком ймовірно, що у 2021 році спостерігатиметься поживлення правозастосовчої діяльності як у частині розслідувань, що тривалий час були відкладені, так і в частині нових розслідувань, пов'язаних з порушеннями на ринках,

спричиненими пандемією.

До ключових секторів, в яких здійснюється глобальна діяльність з протидії картелям і які, ймовірно, залишатимуться в центрі уваги у 2021 році, належать охорона здоров'я та медико-біологічні науки, технології та цифрова економіка, будівництво, роздрібна торгівля та електронна комерція, транспорт, фінансові послуги, сільське господарство та харчова промисловість, а також енергетика. Також очікується продовження фокусу в США на горизонтальних угодах між роботодавцями "по roach" та угодах про фіксацію заробітної плати.

П'ятірка найбільших штрафів, стягнутих з корпорацій у провідних правозастосовних юрисдикціях:

- 296,6 млн дол: Європейський Союз, продукція з етилену;
- 205,7 млн дол: США, непатентовані лікарські засоби;
- 105 млн дол: США, генеричні лікарські засоби;
- 110,5 млн дол: США, продукція птахівництва;
- 100 млн дол: США – онкологічні препарати.

Відповідальність керівників або фізичних осіб залишається важливим аспектом у глобальній діяльності з протидії картелям. Гучні приклади включають:

США: 14 осіб були притягнуті до відповідальності у 2020 році, включаючи колишнього генерального директора компанії з виробництва консервованого тунця, якого було визнано винним у суді присяжних та засуджено до 40 місяців ув'язнення та кримінального штрафу у розмірі 100 000 доларів США за трирічну змову з метою встановлення цін на продукцію.

Бразилія: Двоє керівників були оштрафовані на 431 000 доларів США та 1,4 млн доларів США за участь у схемі змови на тендерах для отримання контрактів на постачання автомобілів швидкої допомоги та медичного обладнання. Крім того, 11 осіб було засуджено за різні корупційні злочини та відмивання грошей у зв'язку з картельною змовою Petrobras.

Сполучене Королівство: Управління з питань конкуренції та ринків Великої Британії все частіше використовує свої повноваження щодо дискваліфікації директорів компаній, які порушують конкурентне законодавство. Станом на кінець

2018 року загалом з 2002 року було дискваліфіковано лише 3 директори. Проте лише у 2019 році було дискваліфіковано 9 директорів, а у 2020 році – ще 6.

Нова Зеландія: У квітні 2021 року набуде чинності новий закон, що запроваджує кримінальне покарання. Нова Зеландія також запропонувала внести зміни до своєї програми пом'якшення відповідальності, згідно з якими заявник на отримання імунітету щодо одного картелю може отримати імунітет, поінформувавши органи влади про свою поведінку в другому картелі, і таким чином отримати імунітет в обох картелях.

Сполучені Штати Америки. Закон США "Про посилення та реформування кримінального покарання за порушення антимонопольного законодавства" було оновлено та скасовано положення про закінчення терміну його дії, що забезпечило безперервність режиму, який є ключовим компонентом Політики пом'якшення відповідальності корпорацій Міністерства юстиції США (Мін'юст), оскільки він надає корпораціям більше стимулів для самостійного звітування та співпраці.

Нова американська Ударна група по боротьбі зі змовами у сфері закупівель (PCSF) навчає як покупців, так і продавців запобігати антимонопольним злочинам, використовуючи при цьому поєднання кримінальних та цивільних санкцій, а також традиційні інструменти розслідування та новітній аналіз даних для виявлення та розслідування звинувачень у злочинній поведінці. Більш ніж через рік після свого створення PCSF розширив і оголосив публічне обвинувачення проти компанії Contech Engineered Solutions у майже десятирічній змові з метою фальсифікації тендерів на проекти з виробництва алюмінієвих конструкцій, а також зазначив, що було розпочато кілька нових розслідувань.

Мін'юст продовжив нещодавню тенденцію вирішення кримінальних справ шляхом укладення угод про відстрочку судового переслідування (DPA), коли визнання вини може мати значні побічні наслідки для обвинуваченого. Історично Антимонопольний відділ Мін'юсту використовував угоди про визнання винуватості для вирішення кримінальних антимонопольних справ та уникав використання DPA. У 2020 році відділ уклав угоди про визнання винуватості з трьома компаніями з метою врегулювання потенційних кримінальних справ, пов'язаних з продажем генеричних

лікарських засобів. Однак все більш широке використання DPA викликає питання щодо обставин, за яких вони будуть розглядатися.

Мін'юст порушив першу кримінальну справу про фіксування заробітної плати, пов'язану з ринком праці. З 2016 року Мін'юст та Федеральна торгова комісія зосередилися на притягненні до кримінальної та цивільної відповідальності за угодами про заборону переманювання та фіксування заробітної плати. Більше інформації читайте у нашому LawFlash. Мін'юст ще не порушив жодної кримінальної справи про "непереманювання", але Антимонопольний відділ продовжує обіцяти, що такі справи будуть порушені, і відділ активно розслідує таку поведінку.

У 2020 році продовжилася нещодавня тенденція до скоординованого застосування антимонопольного законодавства та Закону США "Про неправдиві заяви" (FCA), який передбачає покарання за подання "неправдивих заяв" до федерального уряду. Найбільш значні картельні штрафи, накладені у 2019 році, стосувалися ймовірної змови під час торгів на отримання контрактів на постачання палива для військових, і деякі з компаній, які сплатили ці штрафи, також уклали мирові угоди за позовами за FCA. Ця тенденція продовжилася у 2020 році, коли було винесено кілька рішень у кримінальних антимонопольних справах, які також передбачали значні виплати за ймовірні порушення FCA. Ще одна велика картельна справа, вирішена у 2020 році щодо ймовірної угоди про розподіл ринку між онкологічними компаніями, була ініційована скаргою викривача, який стверджував про порушення Закону про захист економічної конкуренції. Закон "Про захист економічної конкуренції" містить положення, які дозволяють викривачам повертати частину стягнутих коштів, що покликане стимулювати їх повідомляти про потенційні порушення закону та оскаржувати їх.

Конгрес США одноголосно ухвалив Закон про кримінальну відповідальність за антимонопольне законодавство, який надає новий захист працівнику або іншій особі, яка повідомляє про те, що вона "обґрунтовано вважає порушенням" антимонопольного законодавства, уряду, внутрішньому контролюючому органу або працівнику компанії, уповноваженому розслідувати ці звинувачення.

Сполучені Штати продовжували видавати керівників для пред'явлення їм

кримінальних звинувачень, включаючи екстрадицію та засудження керівника майже через 10 років після пред'явлення первинних звинувачень у розслідуванні у сфері авіаперевезень, а також ще одного керівника у розслідуванні у сфері автомобільних запчастин.

Європа. Широкий обсяг повноважень Європейської Комісії (ЄК) щодо проведення раптових перевірок був нещодавно підтверджений Судом Європейського Союзу (СЄС) у рішенні у справі Nexans. Зокрема, Суд ЄС підтвердив, що ЄК має право робити копії даних без попереднього вивчення характеру документів, а також право знімати копії даних та продовжувати перевірку у власному приміщенні. Однак законність раптових перевірок ЄК може бути вперше переглянута Європейським судом з прав людини за заявою члена ймовірного етанолового картелю, який стверджував, що вони порушують основоположне право на захист приватного і сімейного життя та на справедливий судовий розгляд.

Азія. Правоохоронні органи у всьому світі продовжують заохочувати використання програм комплаєнсу для запобігання картельним змовам. Наприклад, Антимонопольне бюро Державного управління з регулювання ринку Китаю опублікувало інструкцію, яка забезпечує основу для створення бізнес-операторами систем антимонопольного комплаєнсу, що включає, наприклад, заохочення вищого керівництва до прийняття зобов'язань з комплаєнсу, звітування про ситуацію з комплаєнсом перед антимонопольними органами, створення відділів з управління комплаєнсом та призначення менеджерів з комплаєнсу.

Японія вперше запровадила нові правила захисту адвокатської таємниці, але лише щодо консультацій з питань японського антимонопольного права, наданих незалежними (як правило, зовнішніми) юристами, які мають кваліфікацію в Японії, де такі консультації зберігаються окремо та спеціально визначені як привілейовані і доступ до яких обмежений.

У грудні 2020 року *Південна Корея* схвалила радикальний перегляд свого Закону про регулювання монополій та добросовісну торгівлю. Після набуття чинності Корейська комісія з чесної торгівлі зможе регулювати обмін інформацією в рамках картельної поведінки вперше з моменту прийняття закону 40 років тому. Крім того,

штрафи за картельну змову будуть збільшені вдвічі. Корея та США також підписали меморандум про взаєморозуміння, який сприятиме обміну інформацією та доказами, пов'язаними з кримінальними картельними розслідуваннями та судовими переслідуваннями.

Протягом 2020 року багато конкурентних відомств оперативно вжили заходів, щоб продемонструвати, що вони готові проявити гнучкість під час пандемії COVID-19 щодо співпраці з метою підтримки життєздатності ланцюгів поставок. Однак поки що не спостерігається значної зацікавленості галузі в отриманні офіційного дозволу на поведінку в кризовий період, тому прецедентів поки що небагато. Отже, цілком ймовірно, що будь-яка співпраця в цих сферах не була схвалена і може стати предметом примусових дій у майбутньому, оскільки влада неодноразово заявляла, що "кризові картелі" не дозволені і що питання надлишку потужностей, пов'язані з кризою, повинні вирішуватися ринковими силами, а не співпрацею між конкурентами.

З обранням нового президента США очікуються зміни в керівництві Мін'юсту, а також зосередження на новій або іншій політиці, в тому числі щодо боротьби з картелями. Наразі невідомо, хто очолить Антимонопольний відділ та який акцент буде зроблено на правозастосуванні. Однак, нова адміністрація вже заявила про свій намір "усунути положення про неконкуренцію та угоди про заборону переманювання, які перешкоджають можливості працівників домагатися вищої заробітної плати, кращих пільг та умов праці шляхом зміни роботодавця". Конгрес також зосередився на реформуванні інструментів антимонопольного правозастосування щодо технологічних компаній та великих даних.

У документі за 2020 рік, опублікованому Міжнародною мережею конкуренції (ICN), висвітлено два аспекти цифровізації економіки, які мають все більший вплив на глобальне правозастосування щодо картельних змов.

По-перше, ICN зазначає, що великі дані та алгоритми можуть бути новим інструментом для змови, і це, очевидно, є основною метою нових команд, створених правоохоронними органами для вивчення цифрових ринків. По-друге, ICN відзначає різні способи, за допомогою яких великі дані та алгоритми все частіше

використовуються антимонопольними органами як інструмент для виявлення картелів.

З 1 січня 2021 року ЄК втратить можливість застосовувати правозастосовні заходи проти картельних змов у Сполученому Королівстві, за винятком справ, які вона вже ініціювала до 31 грудня 2020 року.

Британське відомство з питань конкуренції та ринків зазначило, що розраховує продовжити низку розслідувань паралельно з ЄК.

Так, Морган Льюїс виступала в якості американського, європейського та глобального координуючого радника транснаціональних корпорацій практично в кожному великому міжнародному розслідуванні картельних змов за останні 25 років, супроводжуючи клієнтів на кожному етапі процесу.

Юристи практики антимонопольного права координували розслідування картельних змов у декількох юрисдикціях та цивільні судові процеси, а також захищали найбільші світові корпорації у великих колективних позовах про потрійне відшкодування збитків, пов'язаних із звинуваченнями у ціновій змові та інших картельних діях. Ми також допомагаємо клієнтам у створенні комплаєнс-програм для запобігання або виявлення потенційних картельних змов, які можуть призвести до значної кримінальної відповідальності. Ми допомагаємо розробляти програми комплаєнсу, які пом'якшують наслідки винесення вироку в системі кримінального правосуддя, що відповідають останнім стандартам комплаєнсу Міністерства юстиції США [69].

До складу команди входить низка колишніх високопоставлених державних правоохоронців, які чудово розуміються на програмах та практиці правозастосування у всьому світі, включаючи колишнього помічника начальника Національної секції кримінального правозастосування в Антимонопольному відділі Міністерства юстиції США, а також кілька юристів, які мають безпосередній досвід судового переслідування картельних справ у Міністерстві юстиції США.

3.2. Реагування на картелі та антиконкурентні практики на світових сировинних ринках

Збереження відкритих, впорядкованих і добре функціонуючих світових ринків металів і мінеральної сировини залишається головним викликом для глобального управління ресурсами. Незважаючи на зникнення формальних змов, загроза спроб урядів країн-виробників та компаній підвищити ціни, обмежити поставки або поділити ринки залишається реальною. Три нещодавні приклади – підтримувані державою приватні картелі, які обмежують поставки на ринках калійних добрив, сумнівна практика складування на Лондонській біржі металів (ЛБМ), що впливає на ціну алюмінію, і стрибок цін на нікель у 2014 році, викликаний спірними обмеженнями експорту в Індонезії – ось три нещодавні приклади.

В умовах складних глобальних ланцюгів постачання і розмитих кордонів між фізичними і фінансовими ринками загроза змістилася з картельних змов між країнами-виробниками на набагато більш витончені, але потенційно не менш шкідливі практики. Непрозорі механізми ціноутворення та слабко керовані ринкові платформи є вразливими до маніпуляцій з боку потужних учасників ринку, включаючи торгові дома, великих виробників та фінансові установи. Про це свідчать поточні дебати та судові розгляди навколо маніпулювання механізмами ціноутворення на дорогоцінні метали.

Взаємопов'язані ринки означають, що транскордонне співробітництво є ключовим для покращення регулювання та усунення викривлень. Наразі уряди багатьох країн приділяють мало уваги ринкам мінеральної сировини, а там, де уряди беруть участь, вони часто переслідують вузькі національні цілі. Боротьба з такою практикою є нагальним завданням для політиків не лише для того, щоб запобігти значним негативним економічним наслідкам цих викривлень, але й для того, щоб запобігти міжнародній напруженості, до якої вони можуть призвести. Наслідки викривлень та збоїв на ринках металів та мінеральної сировини є набагато менш помітними, ніж для інших ключових ресурсів, таких як викопне паливо або

сільськогосподарська продукція. Але наявні обмежені докази вказують на мільярдні збитки галузям-споживачам, які в кінцевому підсумку передаються далі по ланцюгах поставок. У багатьох випадках ринкові викривлення можуть також сприяти двосторонній напруженості або викликати запеклі торговельні суперечки.

Хоча різні види антиконкурентної практики мають схожі наслідки – вищі ціни для споживачів, обмеження пропозиції або неефективність ринку – успішне політичне реагування вимагає індивідуального підходу, який враховує ключових гравців та специфічну політекономічну динаміку. Наприклад, варіанти реагування на експортні обмеження, запроваджені суверенними державами, дуже відрізняються від тих, що спрямовані на вдосконалення регулювання транснаціональних торговельних платформ.

Однак у всіх випадках взаємопов'язані ринки означають, що транскордонна співпраця є ключовим фактором для покращення регулювання та усунення викривлень. Наразі ринки корисних копалин отримують обмежену увагу з боку багатьох урядів, а там, де уряди беруть участь, вони часто переслідують вузькі національні цілі. Наприклад, антимонопольне правозастосування на ринках металів залишається фрагментарним, а антиконкурентні ринкові структури часто оцінюються лише тоді, коли регуляторні органи повинні схвалити великі злиття або поглинання.

Працюючи разом, великі країни-споживачі мають значні можливості використовувати спільні важелі впливу на глобальні ринки та міжнародні інституції для прискорення реформ у ключових сферах. Витрати та неефективність, спричинені антиконкурентними практиками, зрештою, впливають на компанії та споживачів у всіх країнах, але найбільше страждають від них великі імпортери мінеральної сировини, такі як ЄС та Китай. Посилення співпраці між цими суб'єктами, однак, вимагатиме виходу за рамки існуючої торговельної напруженості, пов'язаної з сировинними ресурсами, особливо навколо сталі та спеціальних металів, таких як рідкоземельні метали.

Частиною цього завдання є пошук правильних шляхів для включення цих питань до глобального політичного порядку денного. Міжнародні механізми координації, які існують для інших видів ресурсів – наприклад, МЕА для

енергоресурсів та АМІС (Інформаційна система сільськогосподарського ринку) для продовольства – в основному відсутні для металів та мінеральної сировини. Неофіційний механізм, що сприяє спільному збору та обміну даними та інформацією, міг би допомогти покращити раннє попередження, забезпечити форум для переговорів та врегулювання державних картелів, а також підтримати раннє реагування на маніпулювання ринком з боку приватних осіб.

У цьому розділі викладено варіанти політики щодо того, як найкраще вирішити чотири основні проблеми, які були визначені в цьому документі: боротьба з останніми залишками картелів між країнами-виробниками; запобігання шкідливим експортним обмеженням; покращення управління глобальними ринковими платформами та механізмами ціноутворення; та посилення співпраці між регуляторними органами щодо підпільних приватних картелів та інших антиконкурентних практик.

Боротьба з останніми залишками картелів країн-виробників.

Країни-споживачі повинні публічно заявити, що в епоху взаємозалежності та глобальних ланцюгів поставок будь-які форми картелів між країнами-виробниками та країнами-споживачами є анахронізмом. Вони могли б, наприклад, посилити дипломатичний тиск на дуже невелику кількість урядів, які все ще підтримують єдиний відкрито картелізований ринок мінеральних ресурсів – калійний. Це також стримувало б уряди, які граються з ідеєю створення нових картелів між країнами-виробниками, як, наприклад, Південна Африка та Росія у випадку з платиною.

Враховуючи обмеженість засобів примусу урядів припинити підтримку двох калійних картелів, найбільш ефективним, ймовірно, буде підхід "назвати і присоромити". Зважаючи на сильну прихильність Канади до відкритих ринків і торгівлі, політичний тиск на канадський уряд з метою відмовитися від мовчазної підтримки Canpotex (Канадський експортер калійних добрив) може стати перспективним початком. Canpotex відіграє ключову роль у підтримці олігополістичної структури світового ринку калійних добрив, і її крах може змусити російський і білоруський уряди змінити свою стратегію, навіть якщо вони менше піддаватимуться громадському тиску.

Такі дії могли б бути ініційовані Китаєм, Індією та Бразилією, трьома

найбільшими імпортерами калійних добрив, які несуть основний тягар витрат, пов'язаних з діяльністю картелю. Підтримку такої ініціативи можна було б також отримати від інших великих імпортерів мінеральної сировини, таких як ЄС, Південна Корея та Японія (які менше постраждали від картелю, але мають сильну зацікавленість у покращенні функціонування світових ринків мінеральної сировини в цілому); а також від ширшого кола зацікавлених сторін, які зацікавлені у сприянні продовольчій безпеці або лібералізації ринків (таких як "Велика сімка", міжнародні неурядові організації та Світовий економічний форум). Першим кроком могло б стати включення цього питання до порядку денного Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та G20.

Запобігання шкідливим експортним обмеженням.

У короткостроковій перспективі найкращі перспективи для досягнення конкретних результатів мають спільні політичні діалоги, а не формальні переговори. Враховуючи широке застосування експортних обмежень на ринках мінеральної сировини та потужну внутрішньополітичну підтримку, якою вони користуються у багатьох випадках, переконати уряди країн-виробників утримуватися від їх використання залишається складним завданням. ОЕСР, зокрема, розробила широку програму роботи для демонстрації обмеженої ефективності експортних обмежень у досягненні політичних цілей країн-виробників та вивчення альтернативних стратегій і політичних інструментів. Це також включало неформальний діалог між ОЕСР та країнами, які запроваджують такі обмеження [62].

Такі діалоги повинні також вестися основними країнами з економікою, що розвивається, які, швидше за все, будуть вводити обмеження в майбутньому і, ймовірно, нестимуть більшу частину витрат. Співпраця по лінії Південь-Південь може бути зосереджена на наданні стимулів, таких як інвестиційні пакети або обмін технологіями, щоб країни-виробники утримувалися від запровадження експортних обмежень. Такі діалоги могли б стати частиною Форуму БРІКС, наприклад, з початковим акцентом на уникнення запровадження шкідливих обмежень, запропонованих Південною Африкою.

Нещодавні рішення СОТ проти обмежень на експорт мінеральної сировини

підтвердили, що оскаржити дискримінаційні заходи в принципі можливо, але судові розгляди навряд чи будуть "срібною кулею". Дві скарги проти Китаю були задоволені, але чи будуть майбутні оскарження різних видів експортних обмежень такими ж успішними, залишається неясним, і урядам необхідно буде ретельно зважити потенційні політичні наслідки судових процесів у СОТ. Хоча Японія, наприклад, погрожувала подати до СОТ позов проти Індонезії через заборону експорту необроблених корисних копалин, вона не зробила цього, як і будь-яка інша країна.

Уряди повинні продовжувати наполягати на більш конкретних і суворих правилах СОТ щодо експортних обмежень, але прогрес у цьому питанні малоймовірний у найближчій перспективі. Вони могли б вимагати від країн-членів утримуватися від введення експортних обмежень на сировину (або в більш слабкій формі – реєструвати їх заздалегідь); або використовувати менш викривлюючі інструменти, такі як податки замість квот.

Але вжиття таких заходів залежатиме від прогресу в ширшому багатосторонньому торговельному порядку денному, який останніми роками був обмеженим. Навіть у більш сприятливому середовищі для глобальних торговельних переговорів багато урядів залишатимуться стурбованими потенційними наслідками для національного суверенітету.

Тим часом, великі споживачі, такі як Японія, ЄС та США, повинні прагнути включити аналогічні заходи проти експортних обмежень у регіональні торговельні переговори, такі як ТТІП (Трансатлантична торгівля та партнерство) та ТТІП (Транстихоокеанське партнерство), а також у переговори щодо двосторонніх торговельних та інвестиційних договорів.

Посилення співпраці між регуляторними органами щодо підпільних приватних картелів та інших антиконкурентних практик.

Урядам необхідно буде вжити узгоджених заходів для подолання антиконкурентних практик на ринках металів, таких як таємні картелі, фіксування цін, територіальні угоди, а також угоди про розподіл клієнтів та неконкурентні угоди (рисунок 3.1).

Про це свідчать 15 підпільних приватних міжнародних картелів у гірничодобувному секторі та секторі первинної металургії, які були виявлені та покарані національними конкурентними відомствами у період з 2000 по 2010 роки. Національна конкурентна політика та правозастосування є основним засобом захисту, але посилення міжнародного співробітництва та більша увага регуляторних органів до конкретних проблем на світових ринках мінеральної сировини могли б підвищити їх ефективність.

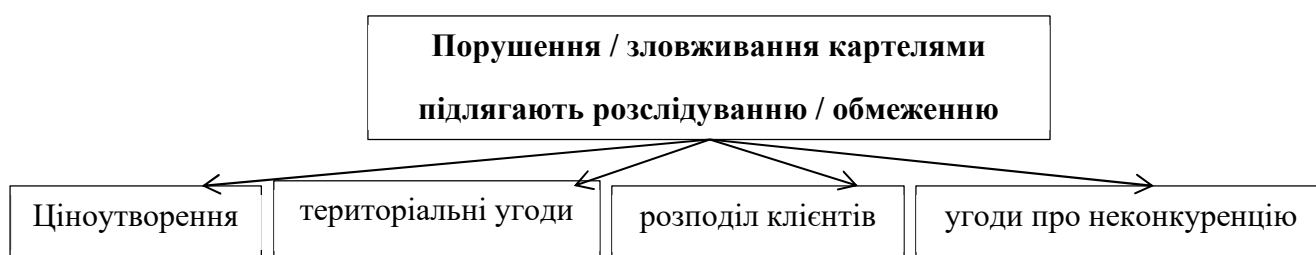


Рис. 3.1 – Основні порушення сировинних картелів, що підлягають розслідуванню національними урядами

Ключовим країнам-споживачам слід розширити обмін даними та найкращими практиками щодо забезпечення дотримання антимонопольного законодавства на ринках мінеральної сировини та металів, а також координувати переслідування порушників. Доступ до даних про складні світові товарні ринки – як фізичні, так і фінансові – залишається ключовим викликом для багатьох національних регуляторів. Виявлення маніпулювання ринком та прийняття антимонопольних рішень потребує актуальної та достовірної статистики щодо структури ринку, виробничих потужностей, обсягів виробництва та продажів по всьому ланцюгу поставок, а також детальної інформації про ціноутворення на різні сорти продукції в різних регіонах.

Наразі брак даних у відкритому доступі ускладнює надання переконливих відповідей навіть на відносно прості питання, наприклад, якою мірою ринки морських перевезень залізної руди або світовий ринок алюмінію слід вважати конкурентними ринками.

У багатьох країнах-виробниках, що розвиваються, необхідні постійні інвестиції в розбудову потенціалу, які можуть бути підтримані через двостороннє співробітництво. Багато країн з перехідною економікою мають дедалі досконаліше

конкурентне законодавство та механізми правозастосування – з 2000 року було прийнято щонайменше 52 окремі національні закони про конкуренцію, а з 2002 року щонайменше 30 країн розслідували жорсткі картелі, причому Бразилія, Південна Корея та Південна Африка виділяються своїми агресивними антикартельними кампаніями. Тим не менш, національні органи влади можуть отримати вигоду від додаткової підтримки та обміну знаннями з розвиненими споживачами, такими як ЄС та Японія, щоб допомогти подолати обмеження, включаючи брак технічного потенціалу або детальної та своєчасної ринкової інформації.

У короткостроковій перспективі регіональні форуми є багатообіцяючою відправною точкою для зміцнення співробітництва у сфері антимонопольного правозастосування на ринках мінеральної сировини. Наприклад, такі регіональні економічні групи, як КОМЕСА [11], АСЕАН [13] та САДК [14], активно працюють над координацією своїх конкурентних режимів (Таблиця 3.2).

Міжнародне співробітництво у сфері конкурентного законодавства також знайшло своє відображення у поточних торговельних переговорах щодо Транстихоокеанського партнерства (ТТП) [26] та Трансатлантичної торгівлі та партнерства (ТТІП) [21]. Забезпечення успіху таких зусиль щодо посилення координації конкурентної політики в рамках багатосторонніх угод може стати цінним внеском у глобальне антимонопольне правозастосування.

Таблиця 3.2 – Африканські економічні співтовариства, 2021 рік

Опорні регіональні блоки (РБ)	Площа (км²)	Населення	ВВП (ПП) (ДОЛ. США)		Держави- члени
			(млн)	(на душу населення)	
EAC	2,440,409	169,519,847	411,813	2,429	6
ECOWAS / CEDEAO	5,112,903	349,154,000	1,322,452	3,788	15
IGAD	5,233,604	187,969,775	225,049	1,197	7
AMU/UMA	6,046,441	102,877,547	1,299,173	12,628	5
ECCAS / CEEAC	6,667,421	121,245,958	175,928	1,451	11
SADC	9,882,959	233,944,179	737,392	3,152	15
COMESA	12,873,957	406,102,471	735,599	1,811	20
CEN-SAD	14,680,111				29
Всього	29,910,442	853,520,010	2,053,706	2,406	54

Джерело: [12]

Урядам також слід розглянути можливість відновлення переговорів щодо ролі СОТ у конкурентній політиці, які вже десять років перебувають у глухому куті. Робоча група з питань взаємодії між торгівлею та конкурентною політикою (РГТКП) була створена під час переговорів СОТ у Сінгапурі в 1996 році.

Дохійська декларація 2001 року доручила РГТКП дослідити основні принципи (прозорість, недискримінація, процедурна справедливість), жорсткі картелі, механізми добровільного співробітництва, а також шляхи підтримки та зміцнення інститутів конкуренції в країнах, що розвиваються.

Однак у 2004 році питання конкурентної політики було виключено з Дохійської робочої програми, РГТКП зараз не діє, а участь СОТ обмежується реагуванням на національні запити про технічну допомогу [37].

Удосконалення управління ключовими транснаціональними ринковими платформами та механізмами ціноутворення. Урядам та регуляторним органам необхідно вдосконалити управління основними механізмами ціноутворення та глобальними ринковими платформами для металів та мінеральної сировини. Існуючі механізми ціноутворення і торгівлі органічно розвинулися серед учасників ринку і залишаються в багатьох аспектах саморегульованими і підлягають нагляду лише з боку національних регуляторів в юрисдикції, в якій фізично знаходиться механізм. Якщо таке національне регулювання є недостатнім або неефективним, прозорість та ефективність світових ринків металів і мінеральної сировини може бути підірвана.

Регуляторним органам слід надати сильніший мандат для розробки узгоджених заходів реагування на національному рівні. Існує багато причин для упущень у регуляторному нагляді з боку національних органів влади: відповідальність за регулювання фізичних ринків не завжди чітко розподілена, а фінансові регулятори можуть приділяти обмежену увагу відносно невеликим і незрозумілим ринкам, які, з їхньої точки зору, є незначними.

Наприклад, у Великій Британії, хоча FCA (Управління з фінансового регулювання та нагляду) в принципі відповідає за регулювання ЛБМ, воно не вважає себе відповідальним за складську діяльність біржі і поки що вирішило залишитися осторонь дебатів щодо реформування ЛБМ. В інших випадках регуляторні режими

для ринкових платформ, що розвиваються, наприклад, у Китаї, країнах Перської затоки або Сінгапурі, перебувають на стадії розробки, а регуляторам іноді бракує досвіду або можливостей для нагляду за складними транснаціональними товарними ринками.

Таким чином, неформальний форум високого рівня, присвячений регулюванню транснаціональних ринків мінеральної сировини, міг би пожвавити дискусію, сприяти появі нових перспектив і стимулювати нові партнерства. Відповідальність і повноваження щодо регулювання ключових вузлів світових ринків мінеральної сировини залишаться в руках національних органів, але координація є життєво важливою з огляду на взаємопов'язаність світових ринків.

Новий форум міг би включати ключові національні регуляторні органи, міжнародні організації та провідних експертів і зосередитися на ключових тенденціях у ринковій та торговельній інфраструктурі мінеральної сировини та їх регулюванні. Міжнародні організації повинні прагнути до посилення структурної співпраці та обміну шляхом надання більш систематизованої доказової бази.

Усунення прогалин у знаннях про складні ринки, що швидко розвиваються, може стати цінним першим кроком, наприклад, шляхом проведення авторитетного огляду механізмів ціноутворення, ринкових платформ і пов'язаних з ними регуляторних механізмів для основних видів мінеральної сировини, що є предметом торгівлі. Це могло б стати каталізатором дій, виявивши слабкі місця в існуючих механізмах і національних органах влади, які потребують цілеспрямованої підтримки і розбудови потенціалу. Це має відбуватися під спільним керівництвом міжнародних організацій, таких як Міжнародний валютний фонд або ОЕСР, а також регуляторних органів у ключових країнах-споживачах.

Висновки до розділу 3

Збільшення обсягів міжнародної торгівлі в поєднанні з всеосяжним впливом на

антимонопольну політику міжнародних організацій, таких як Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Світова організація торгівлі та Організація економічного співробітництва та розвитку, робить порівняльний погляд на ставлення до конкурентної політики окремих країн все більш важливим.

Кожна юрисдикція ставиться до картелів дуже серйозно, і кожна підтримує певну форму суворості, або «*per se*», відповідальності, хоча обсяг кожної заборони *per se* відрізняється. Кожна юрисдикція в тій чи іншій мірі забороняє бойкот, угоди про фіксування цін, підтримання цін перепродажу та примушування до третьої лінії. Антиконтентні режими Японії та США не передбачають формального попереднього узгодження поведінки. Система США дозволяє сторонам брати участь у діях, які здаються антиконтентними, але насправді мають чистий проконтентний ефект.

З усіх чотирьох юрисдикцій Європейський Союз зберігає найбільший спектр винятків. На додаток до винятків щодо допоміжних обмежень та проконтентної поведінки, Договір ЄС містить прямі винятки для кризових картелів.

Нова американська «Ударна група по боротьбі зі змовами у сфері закупівель» навчає як покупців, так і продавців запобігати антимонопольним злочинам, використовуючи при цьому поєднання кримінальних та цивільних санкцій, а також традиційні інструменти розслідування та найсучаснішу аналітику даних для виявлення та розслідування звинувачень у злочинній поведінці. Взаємопов'язаність ринків означає, що транскордонне співробітництво є ключовим для покращення регулювання та усунення викривлень. Наразі ринки корисних копалин не отримують достатньої уваги з боку урядів багатьох країн, а там, де уряди беруть участь, вони часто переслідують вузькі національні інтереси.

Наразі ринки мінеральних ресурсів приділяють мало уваги з боку урядів багатьох країн, а там, де уряди втручаються, вони часто переслідують вузькі національні інтереси. Нещодавні рішення СОТ проти експортних обмежень на мінеральні ресурси підтвердили, що в принципі можливо оскаржувати дискримінаційні заходи, але судовий розгляд навряд чи буде «срібною кулею». Дві скарги проти Китаю були задоволені, але чи будуть майбутні оскарження різних видів

експортних обмежень такими ж успішними, залишається неясним, і урядам необхідно буде ретельно зважити потенційні політичні наслідки судових розглядів у СОТ.

Уряди повинні продовжувати наполягати на більш конкретних і суворих правилах СОТ щодо експортних обмежень, але прогрес у цьому питанні є малоімовірним у найближчій перспективі. Це може вимагати від країн-членів утримуватися від введення експортних обмежень на сировину (або в більш слабкій формі – реєструвати їх заздалегідь); або використовувати менш викривлюючі інструменти, такі як податки замість квот.

Ключовим країнам-споживачам слід розширити обмін даними та передовим досвідом у сфері антимонопольного правозастосування на ринках мінеральної сировини та металів, а також координувати переслідування порушників. Доступ до даних про складні світові товарні ринки – як фізичні, так і фінансові – залишається ключовим викликом для багатьох національних регуляторів. Виявлення маніпулювання ринком та прийняття антимонопольних рішень вимагає актуальних, надійних статистичних даних щодо структури ринку, виробничих потужностей, обсягів виробництва та продажів по всьому ланцюгу поставок, а також детальної інформації про ціноутворення на різні сорти продукції в різних місцевостях.

У короткостроковій перспективі регіональні форуми є багатообіцяючою відправною точкою для зміцнення співробітництва у сфері антимонопольного захисту на ринках мінеральної сировини. Уряди також повинні розглянути можливість відновлення переговорів щодо ролі СОТ у конкурентній політиці, які пробуксовують вже протягом десяти років. Урядам та регуляторним органам необхідно вдосконалити управління основними механізмами ціноутворення та глобальними ринковими платформами для металів та мінеральної сировини. Регуляторним органам слід надати сильніший мандат для розробки узгоджених заходів реагування на національному рівні.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

На основі проведеного дослідження сформульовано наступні **висновки**, які розкривають теоретичні та практичні аспекти діяльності міжнародних картелів на сировинних ринках.

Картель – це група незалежних учасників ринку, які вступають у змову між собою з метою збільшення своїх прибутків та домінування на ринку. Картельна поведінка включає фіксування цін, змови на торгах та скорочення обсягів виробництва. Картелі існують з давніх часів. Гільдії в європейському середньовіччі, об'єднання ремісників або купців однієї професії, розглядалися як картелі.

З'явилися типології, що дозволяють виділити окремі форми картелів: картелі купівлі-продажу; внутрішні картелі; цінові картелі; квотні картелі; картелі спільного збуту; територіальні картелі; картелі подання; технологічні та патентні картелі; картелі умов; картелі стандартизації; примусові картелі.

Загалом, картельні угоди є економічно нестабільними, оскільки існує стимул для учасників обманювати, продаючи за ціною, нижчою за узгоджену в картелі, або продаючи більше, ніж квоти виробництва, встановлені картелем.

Теорія картелів зазвичай розуміється як вчення про економічні картелі. Однак, оскільки поняття картелю не обов'язково повинно обмежуватися сферою економіки, вчення про неекономічні картелі в принципі є можливими. Основними картельними теоріями є: класична картельна теорія; варіанти теорії не німецьких країн; сучасна картельна теорія; теорія картельних систем; загальна картельна теорія.

Так, основною сферою діяльності картелів є сфера великого виробництва, в тому числі гірничодобувної промисловості. У Німеччині залізничні картелі, природно, відігравали дуже незначну роль, але існувала низка картелів судноплавних компаній. Кількість промислових картелів у Німеччині дуже велика. Велике значення для чорної металургії мають також вуглевидобувні картелі, з них насамперед Рейнсько-Вестфальський вугільний синдикат (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat), який поглинув Коксовий синдикат і Союз збуту брикетів, і має велике значення для

суспільства в цілому. Крім того, шахти з видобутку бурого вугілля на всіх родовищах Німеччини також об'єднані в картелі. Насправді товари, що підлягають у Німеччині картельному контролю, надзвичайно різноманітні. До цієї категорії відносяться як сировина, що зустрічається у величезних кількостях, залізо, вапняк і сіль, так і дуже рідкісні, такі як вісмут або рідкісні землі, що використовуються у виробництві газових мантії, – все це входить в цю категорію.

Таким чином, картельний рух в Австрії має найбільшу схожість з німецьким, і більшість з того, що ми говорили про німецькі картелі, можна застосувати і до австрійських. Після Австрії Бельгія, мабуть, є країною, яка має найбільшу кількість картелів у нашому розумінні цього слова. У Франції картелі відносно менш розвинені, ніж у вищезгаданих країнах. Так, в Угорщині існують, зокрема, картелі по вугіллю, залізу, сталевим гвинтам, спиртним напоям, мінеральній воді, вугільній кислоті, нафті, карбіді, соді, пиву, цукру, клею, барвникам, бурі, винній кислоті, дубильним матеріалам, магнезиту, штучному гною, сірникам, цеглі, цементу, свічкам, замінникам кави, лампам розжарювання, кабелям, гудзикам, тканинам, тканим виробам і шкірі. Саме в Англії та Сполучених Штатах Америки розвиток монополістичних об'єднань найбільше відрізнявся від того, який набув у Німеччині.

Очевидно, що майже половина картелів діє виключно в Європі, особливо в Західній Європі. Більше того, оскільки лєвова частка світових картелів також фіксує ціни в Європі, приблизно дві третини всіх міжнародних картелів фіксують ціни в Західній Європі. Оскільки історично антимонопольне правозастосування значною мірою зосереджене саме там, учасники картелів в основному походять з багатих країн.

Три чверті світового видобутку корисних копалин контролюється приватними, часто багатонаціональними корпораціями. Ринки, контрольовані кількома домінуючими компаніями, більш схильні до антиконкурентної практики; у порівнянні з цим, багатьом постачальникам набагато важче домовитися про обсяги виробництва та постачання, а шанси на успішну реалізацію угоди набагато нижчі. Високий ступінь ринкової концентрації характерний для гірничодобувної галузі, де для видобутку металів і мінералів за конкурентними цінами необхідні значний ефект

масштабу, високі капітальні витрати і значні технічні та управлінські ноу-хау.

Найбільші гірничодобувні компанії можна умовно розділити на два окремі типи: великі західні гірничодобувні транснаціональні корпорації, такі як BHP Billiton або Rio Tinto, та переважно національно орієнтовані гірничодобувні компанії з країн з економікою, що розвивається. У минулому багато частин міжнародної гірничодобувної та металургійної промисловості були об'єднані в картелі або картельні структури.

Організація країн-експортерів нафти – міжурядова організація 13 країн. Заснована 14 вересня 1960 року в Багдаді першими п'ятьма членами (Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія та Венесуела), з 1965 року має штаб-квартиру у Відні, Австрія, хоча Австрія не є членом ОПЕК.

Заявленою місією організації є "координація та уніфікація нафтової політики - країн-членів і забезпечення стабілізації нафтових ринків з метою забезпечення ефективного, економічного і регулярного постачання нафти споживачам, стабільного доходу виробникам і справедливого прибутку на капітал для тих, хто інвестує в нафтову промисловість".

Нинішніми членами ОПЕК є наступні країни: Алжир, Ангола, Екваторіальна Гвінея, Габон, Іран, Ірак, Кувейт, Лівія, Нігерія, Республіка Конго, Саудівська Аравія (фактичний лідер), Об'єднані Арабські Емірати і Венесуела.

Крім формальних членів ОПЕК, ще 10 країн-експортерів нафти на чолі з Росією утворюють картель ОПЕК+, які з 2016 року співпрацюють у встановленні світових цін на нафту шляхом узгодження квот на видобуток, які утримують світовий видобуток на рівні нижче попиту/споживання.

Конференція ОПЕК є вищим органом організації і складається з делегацій, які зазвичай очолюють міністри нафти країн-членів.

Головним виконавчим органом організації є Генеральний секретар ОПЕК.

Базовий кошик ОПЕК є важливим орієнтиром цін на нафту з 2000 року. Він розраховується як середньозважене значення цін на нафтові суміші країн-членів ОПЕК.

Збільшення обсягів міжнародної торгівлі в поєднанні з всеосяжним впливом на

антимонопольну політику міжнародних організацій, таких як Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Світова організація торгівлі та Організація економічного співробітництва та розвитку, робить порівняльний погляд на ставлення до конкурентної політики окремих країн все більш значущим.

Кожна юрисдикція ставиться до картелів дуже серйозно, і кожна підтримує певну форму суворості, або "per se", відповідальності, хоча обсяг кожної заборони per se відрізняється. Кожна юрисдикція в тій чи іншій мірі забороняє бойкот, угоди про фіксування цін, підтримання цін перепродажу та примушування до третьої лінії. Антиконтентні режими як Японії, так і США не передбачають формального попереднього узгодження поведінки. Система США дозволяє сторонам брати участь у діях, які здаються антиконтентними, але насправді мають чистий проконтентний ефект.

З усіх чотирьох юрисдикцій Європейський Союз зберігає найбільший спектр винятків. На додаток до винятків щодо допоміжних обмежень та проконтентної поведінки, Договір ЄС містить прямі винятки для кризових картелів.

Нова американська "Ударна група по боротьбі зі змовами у сфері закупівель" навчає як покупців, так і продавців запобігати антимонопольним злочинам, використовуючи при цьому поєднання кримінальних та цивільних санкцій, а також традиційні інструменти розслідування та найсучаснішу аналітику даних для виявлення та розслідування звинувачень у злочинній поведінці. Взаємопов'язаність ринків означає, що транскордонне співробітництво є ключовим для покращення регулювання та усунення викривлень. Наразі ринки корисних копалин приділяють мало уваги з боку урядів багатьох країн, а там, де уряди беруть участь, вони часто переслідують вузькі національні інтереси. Нещодавні рішення СОТ проти експортних обмежень на мінеральні ресурси підтвердили, що в принципі можливо оскаржувати дискримінаційні заходи, але судовий розгляд навряд чи буде "срібною кулею". Дві скарги проти Китаю були задоволені, але чи будуть майбутні виклики настільки ж успішними для різних типів експортних обмежень, залишається неясним, і урядам необхідно буде ретельно зважити потенційні політичні наслідки судових процесів у СОТ.

Пріоритетними заходами з удосконалення контролю картельних змов в контексті забезпечення макроекономічної стабільності є: доповнення організаційно–правового механізму протидії картелям економічними інструментами виявлення та доведення факту картелю; впровадження системи моніторингу динаміки, структури та достовірності споживчих цін на товарних ринках; зміна підходів щодо аналізу конкретних ситуацій ймовірної цінової змови; сприяння реалізації програми пом'якшення відповідальності за вчинені цінові змови; посилення регулювання картельних угод на ринках соціально важливих товарів; включення у Загальнодержавну програму розвитку конкуренції частини, яка стосується забезпечення контролю картельних угод з використанням кращого міжнародного досвіду антикартельного регулювання.

На основі системного аналізу теоретичних концепцій конкурентної поведінки економічних суб'єктів, специфіки вибору моделі цінової стратегії фірми та спонукальних мотивів щодо участі у картельній змові, удосконалено категоріальний апарат теорії картелізації завдяки уточненню таких категорій, як «узгоджена конкурентна поведінка», «коректна ідентифікація картелю», «картелізація національної економіки», в системі яких остання розглядається як категорія з найширшим змістом. У запропонованому визначенні картелізації акцентовані такі моменти як: утворення явних та неявних змов між суб'єктами господарювання з метою мінімізації ризику невизначеності при конкурентному ціноутворенні; стратегічне (довготермінове) зміцнення позицій на ринку, зменшення кількості фірм у галузі та скорочення обсягів випуску й угод в натуральному вигляді.

За результатами цієї кваліфікаційної роботи також сформовані наступні *рекомендації*, реалізація яких може сприяти більш ефективному регулюванню міжнародної діяльності картелів на сировинних ринках:

- уряди повинні приділяти більше уваги регулюванню ринків корисних копалин, а там, де уряди беруть участь, вони повинні переслідувати певну широку міжнародну програму дій;
- уряди повинні продовжувати наполягати на більш конкретних і суворих правилах СОТ щодо експортних обмежень;

- уряди можуть вимагати від країн-членів СОТ утримуватися від введення експортних обмежень на сировину (або в більш слабкій формі – реєструвати їх заздалегідь); або використовувати менш викривлюючі інструменти, такі як податки замість квот;
- ключовим країнам-споживачам слід розширити обмін даними та кращими практиками антимонопольного правозастосування на ринках мінеральної сировини та металів, а також координувати переслідування порушників;
- для виявлення маніпулювання ринком та прийняття антимонопольних рішень необхідна актуальна, достовірна статистика щодо структури ринку, виробничих потужностей, обсягів виробництва та продажів по всьому ланцюгу поставок, а також детальна інформація про ціноутворення на різні марки продукції в різних регіонах;
- урядам слід також розглянути можливість відновлення переговорів щодо ролі СОТ у конкурентній політиці;
- урядам та регуляторним органам необхідно вдосконалити управління основними механізмами ціноутворення та глобальними ринковими платформами для металів та мінералів;
- регуляторним органам слід надати сильніший мандат для розробки узгоджених заходів реагування на національному рівні.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Alkhalisi Z. Qatar is pulling out of OPEC to focus on gas. *The Guardian*. 2018. URL: <https://www.theguardian.com/business/2018/dec/03/qatar-pulls-out-of-opec-to-focus-on-gas-production> (дата звернення: 15.10.2022).
2. Arkhipov I., Wild F. South Africa Seek to Create OPEC-Style Platinum Bloc. Bloomberg. 2013. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2013-03-26/russia-south-africa-seekto-create-opec-style-platinum-bloc.html> (дата звернення: 14.11.2022).
3. Australia-Guinea-Guyana-Jamaica-Sierra Leone-Surinam-Yugoslavia: Agreement Establishing The International Bauxite Association. *International Legal Materials*. 1974. Vol. 13. #5, P. 1245-1253.
4. Baker W.E., Faulkner R.R. The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry. *American Sociological Review*. 1993. #58(6). P. 837. URL: <https://www.jstor.org/stable/2095954> (дата звернення: 05.09.2022).
5. Barnikel H. Kartelle in Deutschland. Theorie und Praxis der Kartelle. 1972. URL: <https://www.amazon.de/Theorie-Praxis-Kartelle-Heinrich-Barnickel/dp/35340415> (дата звернення: 22.09.2022).
6. Bertrand O., Lumineau F. Partners in Crime: The Effects of Diversity on the Longevity of Cartels. *Academy of Management Journal*. 2016. #59(3). P. 983-1008. URL: <https://journals.aom.org/doi/10.5465/amj.2013.1209> (дата звернення: 7.09.2022).
7. Blas J. Iron ore pricing emerges from stone age. *Financial Times*. 2009.
8. Bos J. Antitrust Treatment of Cartels. *Washington University Global Studies Law Review*. 2002. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/233166077.pdf> (дата звернення: 17.11.2022).
9. Chorley R.S. Cartels as instruments of international economic organization. *The Modern Law Review*. 1945. URL: <https://www.jstor.org/stable/1090338> (дата звернення: 23.11.2022).
10. Cohen A. OPEC Is Dead, Long Live OPEC+. *Forbes*. 2019. URL:

<https://www.forbes.com/sites/arielcohen/2018/06/29/opec-is-dead-long-live-opec/?sh=6dc69e602217> (дата звернення: 02.11.2022).

11. Common Market for Eastern and Southern Africa. 2014. URL: <http://www.comesacompetition.org/> (дата звернення: 12.11.2022).

12. Common Market for Eastern and Southern Africa. *Wikipedia*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Common_Market_for_Eastern_and_Southern_Africa (дата звернення: 11.10.2022).

13. Competition Policy. Association of Southeast Asian Nations. 2014. URL: <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/category/competition-policy> (дата звернення: 14.10.2022).

14. Competition Policy. Southern African Development Community. 2014. URL: <http://www.sadc.int/themes/economic-development/trade/competition-policy/> (дата звернення: 14.10.2022).

15. Connor J. Cartel Overcharges. *Research in Law and Economics*. 2014. Vol. 29 p. 249-387 URL: https://www.researchgate.net/publication/282763331_Cartel_overcharge (дата звернення: 15.10.2022).

16. Connor J. International cartel Stats. *SSRN*. 2016. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2862135 (дата звернення: 15.10.2022).

17. Connor J. Private International Cartels. *SSRN*. 2014. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3682189 (дата звернення: 15.10.2022).

18. Connor J., Werner D. Variation in Bid-Rigging Cartels' Overcharges. *SSRN*. 2018. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3273988 (дата звернення: 15.10.2022).

19. De minimis. *Wikipedia*. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/De_minimis (дата звернення: 17.10.2022).

20. Definition of cartel. *Meriam-Webster*. URL: www.merriam-webster.com (дата звернення: 15.11.2022).

21. Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment

Partnership between the European Union and the United States of America. *Council of the European Union*. 2014. URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf> (дата звернення: 11.10.2022).

22. Ecuador Set to Leave OPEC. *The New York Times*. 1992. URL: <https://www.nytimes.com/1992/09/18/business/ecuador-set-to-leave-opec.html> (дата звернення: 25.09.2022).

23. Ericsson M. Mining industry corporate actors analysis. *POLINARES Working Paper*. 2012. #16. URL: <https://goxi.org/sites/default/files/2019-06/Mining%20industry%20corporate%20actors%20analysis.pdf> (дата звернення: 14.10.2022).

24. Faulkner R. Crime by Committee: Conspirators and Company Men in the Illegal Electrical Industry Cartel, 1954-1959. *Criminology*. 2003 . #41(2). pp. 511-554. URL: https://www.researchgate.net/publication/227674832_Crime_by_committee_Conspirators_and_company_men_in_the_illegal_electrical_industry_cartel_1954-1959 (дата звернення: 04.10.2022).

25. Fellman S., Shanahan M. Regulating Competition: Cartel registers in the twentieth-century world. London : Routledge, 2015. URL: <https://www.routledge.com/Regulating-Competition-Cartel-registers-in-the-twentieth-century-world/Fellman-Shanahan/p/book/9780367869571> (дата звернення: 15.09.2022).

26. Fergusson I.F. The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress. *Congressional Research Service*. 2013. URL: <http://fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf> (дата звернення: 01.10.2022).

27. Fliess B., Merd T. Taking Stock of Measures Restricting the Export of Raw Materials: Analysis of OECD. *OECDiLibrary*. 2012, # 140. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/taking-stock-of-measures-restricting-the-export-of-raw-materials_5k91gdmdjbtc-en (дата звернення: 02.11.2022).

28. Freyer T.A. Antitrust and global capitalism 1930-2004. New York : Cambridge University Press. 2006. URL: <https://www.cambridge.org/core/books/antitrust-and-global-capitalism-19302004/6417304EF8D00580FEBEC499D1A15293> (дата звернення: 15.09.2022).

29. Genesove D., Mullin W. Rules, Communication, and Collusion: Narrative Evidence from the Sugar Institute Case. *American Economic Review*. 2001. Vol. 91. #3. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.91.3.379> (дата звернення: 17.11.2022).
30. Gilbert C. International Agreements for Commodity Price Stabilisation: An Assessment. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*. 2011. #53. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5kg0ps7ds0jl-en.pdf?expires=1623660982&id=id&accname=guest&checksum=817973CD8B7188639F3DA72304DF87FE> (дата звернення: 16.09.2022).
31. Gledhill A. Cartel regulation in Asia and the EU. 2016. URL: <https://prodstoragesam.blob.core.windows.net/highq/2536308/cartel-regulation-in-asia-and-the-eu.pdf> (дата звернення: 20.10.2022).
32. Hannigan J.A. Unfriendly Skies: The Decline of the World Aviation Cartel. *The Pacific Sociological Review*. 1982. #25(1). P. 107-136. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2307/1388890> (дата звернення: 13.10.2022).
33. Harrington J. How do cartels operate? *Business Economics and Public Policy Papers*. 2006. URL: https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1080&context=bepp_papers (дата звернення: 10.12.2022).
34. Harvey J., Brown V. How London's gold and silver price benchmarks are "fixed". *Reuters*. 2014. URL: <http://www.reuters.com/article/2014/01/17/gold-fix-idUSL5N0KR2U620140117> (дата звернення: 15.10.2022).
35. Herlitzka N. Bemerkungen zur historischen Entwicklung von Kartellen. Köln, 1963.
36. Hilferding R. Das Finanzkapital. Frankfurt. 1973. URL: <https://www.marxists.org/archive/hilferding/1910/finkap/> (дата звернення: 18.10.2022).
37. History, Mandates and Decisions. *World Trade Organization*. 2014. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/comp_e/history_e.htm#julydec (дата звернення: 15.09.2022).
38. Hobson J.A. Imperialism. London. 1902. 311 p.

39. Hoekman B., Martin W. Reducing Distortions in International Commodity Markets An Agenda for Multilateral Cooperation. Trade, Competition, and the Pricing of Commodities. London: Centre for Economic Policy Research. 2012. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27431> (дата звернення: 25.10.2022).
40. Holm A.L. Kartelltheorie und Internationale Beziehungen. Theoriegeschichtliche Studien : Hildesheim. 2013. P. 50-52. URL: https://www.uni-hildesheim.de/media/fb1/geschichte/publikationen/33_Kartelltheorie/Leonhardt.pdf (дата звернення: 01.10.2022).
41. Holm A.L. The development of cartel+ theory between 1883 and the 1930s. Hildesheim. 2018. P. 15. URL: https://www.researchgate.net/publication/325008425_The_Development_of_Cartel_Theory_between_1883_and_the_1930s_-_from_International_Diversity_to_Convergence (дата звернення: 25.10.2022).
42. Holm A.L. Zur Geschichte der Ultraimperialismus / Theorie 1902-1930. Die Ideengeschichte einer frühen Theorie der politischen Globalisierung : Institute of History. Hildesheim Universität. 2009. URL: https://www.researchgate.net/publication/317181162_Zur_Geschichte_der_Ultraimperialismus-Theorie_1902-1930_-_die_Ideengeschichte_einer_fruhen_Theorie_der_politischen_Globalisierung (дата звернення: 25.10.2022).
43. Hornby L. China iron ore imports grow 10% in 2013. *Financial Times*. 2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/9914dac0-79b7-11e3-8211-00144feabdc0.html> (дата звернення: 14.10.2022).
44. Hornby L., Rice X. Metals financing concerns rise in China. *Financial Times*. 2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/cb0165e8-ec9a-11e3-a754-00144feabdc0.html?siteedition=uk> (дата звернення: 16.10.2022).
45. Hotter A. US Senate hearing slams LME, banks, regulators. *Metal Bulletin*. 2013. URL: <http://www.metalbulletin.com/Article/3234712/US-Senate-hearing-slams-LME-banksregulators.html> (дата звернення: 15.09.2022).
46. Hume N. Aluminium premiums hit record high on tight physical market. *Financial Times*. 2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/8f9bd0d6-7ea1-11e3-8642->

00144feabdc0.html (дата звернення: 12.11.2022).

47. Implicit collusion in non-exclusive contracting under adverse selection. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2014. Volume 99. P. 85-95. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0167268113003119> (дата звернення: 14.10.2022).

48. Iron ore: whistling past the steelyard. *Financial Times*. 2014. URL: <https://www.ft.com/content/96b33b0e-a83e-11e3-8ce1-00144feab7de> (дата звернення: 19.09.2022).

49. Jeffrey R. Cartels, Concerns and Trusts : The Oxford handbook of business history, 2007.

50. Kleinwächter F. Die Kartelle. Ein Beitrag zur Frage der Organisation der Volkswirtschaft. *Nabu Press*. 1883. URL: <https://www.amazon.com/kartelle-beitrag-organisation-volkswirtschaft-German/dp/1178770303> (дата звернення: 09.10.2022).

51. Koffler W. IATA: Its legal structure – A critical review. *Journal of Air Law and Commerce*. 1966. #32. P. 222-235. URL: <https://scholar.smu.edu/jalc/vol32/iss2/4/> (дата звернення: 04.10.2022).

52. Kolbe H. Trend changes on raw materials market. *Intereconomics*. Vol. 23. P. 95-98. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/205600413.pdf> (дата звернення: 28.11.2022).

53. Kostenstruktur der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes. 2011. P. 294. URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Branchen-Unternehmen/Industrie-Verarbeitendes-Gewerbe/Publikationen/Downloads-Struktur/kostenstruktur-2040430177004.html> (дата звернення: 22.09.2022).

54. Kueffner S. Ecuador to Leave OPEC in January Amid Efforts to Boost Income. *Bloomberg*. 2019. URL: <https://www.bnnbloomberg.ca/ecuador-to-leave-opec-in-january-amid-efforts-to-boost-income-1.1324853> (дата звернення: 17.09.2022).

55. Levenstein M., Suslow V. What Determines Cartel Success? *Journal of Economic Literature*. 2006. #44 (1). P. 43-95. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/002205106776162681> (дата звернення: 24.10.2022).

56. Liefmann R. *Cartels, Concerns and Trusts*. Kitchener : Batoche Books. 2001. URL: <http://livros01.livrosgratis.com.br/mc000166.pdf> (дата звернення: 08.10.2022).
57. Martynisz M. Export Cartels: Is it Legal to Target your Neighbour? Analysis in Light of Recent Case Law. *Journal of International Economic Law*. 2012. Vol. 15. #1. P. 181-222. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2012838 (дата звернення: 09.09.2022).
58. Matussek K., Suess, O. Metals, Currency Rigging Is Worse Than Libor, Bafin Says. *Bloomberg*. 2014. URL: <http://www.bloomberg.com/news/2014-01-16/metals-currency-riggingworse-than-libor-bafin-s-koenig-says.html> (дата звернення: 24.11.2022).
59. Mine – A Confidence Crisis. *PWC*. 2013. URL: http://www.pwc.com/en_GX/gx/mining/publications/assets/pwc-mine-a-confidence-crisis.pdf (дата звернення: 04.09.2022).
60. Morgenthau H.J. Politics among nations: the struggle for power and peace. *The Academy of Political Science*. 2006. P. 67-68. URL: <https://www.jstor.org/stable/2144235> (дата звернення: 13.11.2022).
61. Murphy C. Beijing wields big stick against megaships. *Wall Street Journal*. 2012. URL: <http://online.wsj.com/articles/SB10001424127887324595904578116702590372508> (дата звернення: 24.09.2022).
62. OECD Conference on Trade in Raw Materia. *OECD*. 2014. URL: <http://www.oecd.org/tad/events/trade-raw-materials-conference-november-2014.htm> (дата звернення: 14.10.2022).
63. Oil falls ahead of OPEC+ Meeting to set new output levels. *International Insider*. 2021. URL: <https://internationalinsider.org/oil-falls-ahead-of-opec-meeting-to-set-new-output-levels/> (дата звернення: 7.10.2022).
64. OPEC: Member Countries. *OPEC*. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/25.htm (дата звернення: 05.12.2022).
65. OPEC share of world crude oil reserves. *OPEC*. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.htm (дата звернення: 04.12.2022).
66. OPEC statistic data. URL: https://asb.opec.org/data/ASB_Data.php (дата

звернення: 8.12.2022).

67. Our Mission. *OPEC*. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/23.htm (дата звернення: 24.11.2022).

68. Paraskova T. Demand For OPEC Oil Falls To 30-Year Low. *Oilprice.com*. 2020. URL: <https://oilprice.com/Latest-Energy-News/World-News/Demand-For-OPEC-Oil-Falls-To-30-Year-Low.html> (дата звернення: 17.10.2022).

69. Partner O. Global cartel enforcement report 2020. *Morgan Lewis*. 2021. URL: <https://www.morganlewis.com/pubs/2021/01/global-cartel-enforcement-report-year-end-2020> (дата звернення: 14.11.2022).

70. Production of Crude Oil including Lease Condensate 2016. *US Energy Information Administration*. URL: <https://www.worldoil.com/news/2019/8/20/eia-us-leads-global-oil-and-production-with-record-growth-in-2018> (дата звернення: 01.10.2022).

71. Qatar quit OPEC because of politics, not oil. *The Economist*. 2018. URL: <https://www.economist.com/middle-east-and-africa/2018/12/08/qatar-quit-opec-because-of-politics-not-oil> (дата звернення: 01.10.2022).

72. Rice X. Banks aim to have new Gold Fix operational by year-end. *Financial Times*. 2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/45434d32-172d-11e4-b0d7-00144feabdc0.html> (дата звернення: 24.10.2022).

73. Rice X. Deutsche resigns gold and silver price-fix seats. *Financial Times*. 2014. URL: <http://www.ft.com/cms/s/0/f00383f2-cfb3-11e3-a2b7-00144feabdc0.html> (дата звернення: 24.09.2022).

74. Sera C. European Navigator. 1950.

75. Statute. *OPEC*. URL: https://www.opec.org/opec_web/en/publications/345.htm (дата звернення: 27.10.2022).

76. Sudan awaiting decision on its OPEC membership application: minister. *Sudan Tribune*. 2015. URL: <https://sudantribune.com/spip.php?article56814> (дата звернення: 04.10.2022).

77. Wolfers A. Das Kartellproblem im Licht der deutschen Kartellliteratur. München. 1931. URL: <https://www.duncker-humblot.de/buch/das-kartellproblem-im->

lichte–der–deutschen–kartellliteratur–9783428175314/?page_id=1 (дата звернення: 04.11.2022).

78. Wyatt C.W. Antitrust and the Formation of the Postwar World. New York : Columbia University Press. 2002. URL: <https://www.jstor.org/stable/10.7312/well12398> (дата звернення: 11.10.2022).

79. Полтавець І.А., Пожар А.А. Природа та теорія картелів. *Молодіжна наукова ліга : матеріали IV Міжнародної студентської наукової конференції «Глобалізація наукових знань: міжнародна співпраця та інтеграція галузей наук»* (м. Тернопіль, 17 лютого 2023 р.). Тернопіль : Молодіжна Наукова Ліга, 2023. С. 103-104.