**Домашнее задание №2**

При цене 5 рублей объем спроса на товар составляет 20 единиц, а при цене 40 рублей- 10 единиц. Можно ли сказать что в данном диапазоне цен спрос на товар является эластичным.

Epd = |(ΔQd:Qd)/(ΔP:P)|

ΔP = P2 - P1

ΔQd = Qd2 – Qd1

P = (P1 + P2): 2

Qd = (Qd1 + Qd2): 2

P1 = 5

P2 = 40

Qd1 = 20

Qd2 = 10

ΔP = 40 – 5 = 35

ΔQd = 10-20 = -10

P = (5 + 40): 2 = 22,5

Qd = (10 + 20): 2 = 15

Epd = | (-10 : 15)/(35 : 22,5)| = 0,43

Так как Epd = 0,43 < 1, то можно сказать о том, что спрос на товар в данном диапазоне является неэластичным.

**Кейс 3.**

1) а) Витаминный картель

В ноябре 2001 г. ЕК наложила штраф в размере 855,33 млн.Евро на восьмерых участников картеля предприятий-производителей витаминов A, E, B1, B2, B5, B6, C, D3, H, фолиевой кислоты, бета-каротинов и каротиноидов

Основанием для начала производства по данному делу стало обращение целого ряда компаний, осуществляющих производство и реализацию витаминов, с заявлениями о смягчении наказаний.

Начав в январе 1989г. с витаминов А и Е, на долю которых приходится порядка 60% от общего производства кормовых витаминных добавок, а затем включив витамины B1, B2, B5, C, D3, H, бета-каротин и каротиноиды, компании создали тайный и отлаженный механизм для контроля рынка соответствующих витаминов, установили свои доли рынка и таким образом координировали свои цены, работая на рынке не как конкуренты, а как члены тесно сплоченного партнерства до февраля 1999 г.

Комиссия считает, что нарушения, совершавшиеся производителями, затронули, по меньшей мере, 80% мирового рынка и Европейского рынка по витаминам A, E, C, B2, B5, D3, бета-каротину и каротиноидам, и действительно сильно повлияли на рынки этих продуктов в Европе. На каждом рынке цены не только согласовывались, но и действительно устанавливались и удерживались на согласованном уровне.

Комиссия предоставила объектам данного решения следующие скидки с наложенных на них штрафов за содействие в расследовании картеля: В результате этого, размеры штрафов, наложенный на каждого из участников картеля, составили:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Название компании** | **Снижение штрафа**  **(%)** | **Штрафы (Евро)** |
| F. Hoffmann-La Roche AG (Швейцария) | 50% | 462 000 000 |
| BASF AG (Германия) | 50% | 296 160 000 |
| Aventis SA (Франция) | 100% и 10% | 5 040 000 |
| Solvay Pharmaceuticals BV (Голландия) | 35% | 9 100 000 |
| Merck KgaA (Германия) | 15% | 9 240 000 |
| Daiichi Pharmaceutical Co Ltd (Япония) | 35% | 23 400 000 |
| Eisai Co Ltd (Япония) | 30% | 13 230 000 |
| Takeda Chemical Industries Ltd (Япония) | 35% | 37 050 000 |

Тип нарушения – фиксированные цены.

* *фиксирования цены (price-fixing).* Является самым жестким нарушением конкурентных правил; Нарушение заключается в повышении цены выше конкурентного уровня с целью получения большей прибыли в условиях картеля.

б) **Картель компаний, занимающихся установкой и обслуживанием лифтов и эскалаторов**

В феврале 2007 г. ЕК наложила штраф в размере 992 млн. Евро на компании, занимающиеся установкой и обслуживанием лифтов и эскалаторов.

ЕК наложила штраф на компании Otis***,*** KONE, Schindler и ThyssenKrupp за их незаконную деятельность на территории Бельгии, Германии, Люксембурга и Голландии в период с 1995 по 2004 г. В решении ЕК названы Mitsubishi Elevator Europe B.V., также являющаяся участником Датского картеля, и 17 дочерних компаний Otis***,*** KONE, Schindler и ThyssenKrupp.

Согласно существующей практике, ЕК штрафует не только материнские компании, оказывающие влияние на проводимую дочерними компаниями политику, но и сами дочерние компании, участвующие в картельном сговоре.

Компании занимаются установкой и обслуживанием лифтов и эскалаторов в гостиницах, железнодорожных станциях, торговых центрах и офисных зданиях. Отрицательный результат деятельности данного картеля мог бы ощущаться другим компаниями на протяжении предстоящих 50 лет, т.к. обычно компании, устанавливающие лифты и эскалаторы, сами занимаются их обслуживанием и ремонтом.

Все эти компании обвиняются в фиксировании цен, разделении рынка и раскрытии конфиденциальной коммерческой информации. Компании информировали друг друга об объявлении тендеров по государственным закупкам, и координировали подготовку своих заявок в соответствии с предварительными картельными договоренностями.

ЕК начала расследование по своей инициативе, используя привлекшую внимание информацию. Внезапная инспекция была проведена в январе 2004 г. в помещениях компаний, занимающихся производством эскалаторов в Европе. Как результат проверки, было получено много заявлений от компаний, желающих получить иммунитет в соответствии с программой смягчения.

ЕК получила доказательства участия в картельном сговоре менеджеров высокого уровня всех компаний. Компании знали о незаконности своих действий, что доказывает попытки скрыть доказательства, проведение встреч в барах и ресторанах, выезд на встречи загород и заграницу, использование специальных карточек для мобильных телефонов в целях избежания слежки.

Дочерние компании фирмы KONE получили полное освобождение от штрафов в соответствии с программой смягчения ответственности ЕК при расследовании картелей в Бельгии и Люксембурге, поскольку они первыми раскрыли информацию об этих картелях. Одновременно, компания Otis в Голландии получила полное освобождение по Голландскому картелю. Штрафы, наложенные на компаниюThyssenKrupp, были увеличены на 50%, поскольку данная компания нарушает законодательство не в первый раз (компания Thyssen Stahl GmbH была оштрафована в 2006 г. за участие в картеле по производству нержавеющей стали).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название компании** | **Снижение штрафа согласно программе смягчения и за другое сотрудничество (%)** | **Снижение штрафа**  **(Евро)** | **Штрафы (Евро)** | **Штраф всего на группу (Евро**) |
| **KONE** |  |  |  |  |
| KONE Belgium S.A., Бельгия | 100 | 70 000 000 | 0 |  |
| KONE GmbH, Германия | 50 + 1 | 63 630 000 | 62 370 000 |  |
| KONE Luxembourg S.à.r.l., Люксембург | 100 | 4 500 000 | 0 |  |
| KONE B.V. Liften en Roltrappen, Голландия | 0 | 0 | 79 750 000 |  |
| **Всего по KONE** |  |  |  | 142 120 000 |
| **Mitsubishi Elevator Europe B.V.,** Голландия | 0 + 1 | 18 600 | 1 841 400 | 1 841 400 |
| **Otis** |  |  |  |  |
| N.V. Otis S.A., Бельгия | 40 + 1 | 32 611 950 | 47 713 050 |  |
| Otis GmbH & Co OHG, Германия | 25 + 1 | 55 156 500 | 159 043 500 |  |
| General Technic-Otis S.à.r.l., Люксембург | 40 + 1 | 12 423 600 | 18 176 400 |  |
| Otis B.V., Голландия | 100 | 108 035 000 | 0 |  |
| **Всего по Otis** |  |  |  | 224 932 950 |
| **Schindler** |  |  |  |  |
| Schindler S.A./N.V., Бельгия | 0 + 1 | 700 000 | 69 300 000 |  |
| Schindler Deutschland Holding GmbH, Германия | 15 + 1 | 4 041 750 | 21 458 250 |  |
| Schindler S.à.r.l., Люксембург | 0 + 1 | 180 000 | 17 820 000 |  |
| Schindler Liften B.V., Голландия | 0 + 1 | 355 250 | 35 169 750 |  |
| **Всего по Schindler** |  |  |  | 143 748 000 |
| **ThyssenKrupp** |  |  |  |  |
| ThyssenKrupp Liften Ascenseurs N.V./S.A., Бельгия | 20 + 1 | 18 018 000 | 68 607 000 |  |
| ThyssenKrupp Aufzüge GmbH and ThyssenKrupp Fahrtreppen GmbH, Германия | 0 + 1 | 3 780 000 | 374 220 000 |  |
| ThyssenKrupp Ascenseurs Luxembourg S.à.r.l., Люксембур | 0 + 1 | 135 000 | 13 365 000 |  |
| ThyssenKrupp Liften B.V., Голландия | 40 + 1 | 16 047 150 | 23 477 850 |  |
| **Всего по ThyssenKrupp** |  |  |  | 479 669 850 |
| **Всего** |  |  |  | 992 312 200 |

Тип нарушения – разделение рынка, фиксирование цен и раскрытие конфиденциальной коммерческой информации.

* *разделение рынка (market sharing);* Такое нарушение позволяет участникам  картеля разбить рынок на разные группы потребителей или географические зоны с целью закрепления за каждой фирмой определенной доли рынка.

2) а)В случае витаминного картеля программа не использовалась, но комиссия предоставила объектам данного решения скидки с наложенных на них штрафов за содействие в расследовании картеля.

б) Дочерние компании фирмы KONE получили полное освобождение от штрафов в соответствии с программой смягчения ответственности ЕК при расследовании картелей в Бельгии и Люксембурге, поскольку они первыми раскрыли информацию об этих картелях. Одновременно, компания Otis в Голландии получила полное освобождение по Голландскому картелю.

3) · Повышение цены реализации продукции. Это наиболее универсальное последствие, сопровождающее создание практически любого картеля. Часто именно оно выводит отрасль из убытков в зону прибыльности . К тому же картели часто создаются для прекращения разрушительных ценовых войн. Даже если сложившиеся цены грозят разорить всех, поднять их в отдельности не может ни одна из фирм. Стоит кому-то сделать такую попытку, и покупатель переключится на продукцию конкурентов, что дополнительно ухудшит и без того тяжелое положение рискнувшей повысить цены фирмы. Выход состоит в согласованном повышении цен всеми основными производителями. А это первый шаг к картелю.

· Закрепление некоторых сегментов рынка под монопольным контролем. Раздел рынка ведет к тому, что фирма становится чистыи монополистом в своем сегменте и может там диктовать собственную волю безо всякой оглядки на конкурентов. Помимо наиболее известного территориального раздела (например, по договору московский рынок обслуживает одна фирма, петербургский – другая) широко практикуется раздел по продуктам (члены картеля на взаимной основе предоставляют друг другу исключительные права на выпуск определенных товаров). Встречаются и договоры о разделе крупных клиентов (перекачивающие станции для «Газпрома» поставляет одна фирма, для «Транснефти» - вторая). В перспективном плане может осуществляться раздел направлений научных исследований, что годы спустя становится надежной основой продуктового раздела.

· Дезинформация потребителей (имитация конкуренции). Члены картеля обычно скрывают от потребителей существование сговора. В итоге, например, на тендер по закурке оборудования может поступить шесть якобы независимых заявок с предложениями от разных фирм – членов картеля. На деле же пять из них будут специально содержать невыгодные предложения, чтобы последняя (чуть лучшая) показалась приемлемой, хотя в действительности тоже является грабительской. Точно так же для создания иллюзии выбора на рынке, отданном в монопольное пользование одному участнику, могут продаваться продукты других членов картеля, но по заведомо завышенным ценам.

· Совместная борьба с аутсайдерами. Члены картеля могут совместно препятствовать проникновению на рынок фирм-новичков. Для этого при появлении опасности один из участников может назначать сверхнизкие («боевые») цены, чтобы вытеснить аутсайдера (так называют не входящую в картель фирму). Другие же члены картеля в дальнейшем тем или иным способом компенсируют расходы боровшейся с аутсайдером фирмы.

|  |  |
| --- | --- |
| Статья Закона о защите конкуренции | п. 1 ч. 1 статьи 17 Федерального закона от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» |
| Основание для возбуждения дела | В ходе проверки признаки нарушения статей установлены не были, однако были выявлены признаки нарушения  п. 1 ч. 1, ч. 1  ст. 17 Федерального закона от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», которое выразилось в заключении соглашения между организаторами торгов и (или) заказчиками с участниками этих торгов, которое привело или могло привести к ограничению конкуренции и (или) созданию преимущественных условий для каких-либо участников. |
| Количество участников в картели | Федеральным государственным бюджетным учреждением «Национальный медицинский исследовательский центр имени академика Е.Н. Мешалкина» Министерства здравоохранения Российской Федерации; Обществом с ограниченной ответственностью «Компания ФИТО»; Обществом с ограниченной ответственностью «Терра» |
| Период длительности картеля | 2 года |
| Сведения о принятом решении по делу о нарушении АМЗ | Решение б/н Решение и предписание по делу № 33 в отношении ФГБУ «СБМИЦ им. А.К. Е.Н. Мешалкина» от 7 марта 2018 г |
| Вынесенные штрафы | Отсутствуют |
| Сведения об обжаловании решений, предписаний, постановлений по делу в суде с указанием результатов. | Отсутствуют |

**Кейс 4**

2) В ходе расследования дела по Федеральному государственному бюджетному учреждению «Национальный медицинский исследовательский центр имени академика Е.Н. Мешалкина» Министерства здравоохранения Российской Федерации, Обществом с ограниченной ответственностью «Компания ФИТО», Обществом с ограниченной ответственностью «Терра»  не использовалась программа по освобождению от наказания (ПОН).

3)Причины:

- установление, поддержание монопольно низкой или монопольно высокой цены;  
- навязывание контрагенту условий договора, не выгодных для него или не относящихся к предмету договора;  
- создание дискриминационных условий;  
- создание препятствий доступ на товарный рынок и пр.