



Lomonosov Moscow State
University

Moscow, Russian Federation

<http://www.econ.msu.ru>

Preprint series of the economic department 0011/2023

«Переговорная сила vs. рыночная власть: уроки для
бизнеса и выводы для политики»

Выполнена:

Спектором Станиславом Викторовичем
Назаровой Екатериной Александровной
Ахтемзяновым Рафаэлем Анваровичем

Аннотация. Разграничение понятий рыночной власти и переговорной силы является не только методологической, но и практической проблемой. В работе описаны существующие на данный момент подходы к пониманию этих явлений. Предпринята попытка включить не только рыночную власть, но и переговорную силу в теоретическую модель. Кроме того, рассматриваются теоретико-игровые модели взаимодействия участников рынка при асимметричном распределении рыночной власти и переговорной силы между ними. Также в работе в контексте соотношения переговорной силы между агентами рассматривается один из классических экономических экспериментов. Описаны реальные ситуации, в которых правильное понимание рыночной власти и переговорной силы было очень важно для принятия решения о необходимости применения мер антимонопольного регулирования. Антимонопольное регулирование на данный момент сконцентрировано на рассмотрении только рыночной власти, однако при определении оправданности применения тех или иных воздействий нужно учитывать, что проявления рыночной власти могут быть схожи с эффектами от асимметрии в распределении переговорной силы, а также четко разграничивать эти явления. При этом для каждого случая требуется индивидуальный подход

к оценке влияния на общественное благосостояние как самих явлений, так и применяемых регулирующих воздействий.

Ключевые слова: рыночная власть, переговорная сила, антимонопольная политика, конкуренция, двусторонняя монополия, экспериментальная экономика

Классификация JEL: K21, L40, L41, L50

МОСКВА, 2023

Содержание

Введение.....	3
Рыночная власть и переговорная сила: определения, источники, различия	4
Индивидуальные стратегии игроков при асимметричном распределении рыночной власти и переговорной силы	11
Экспериментальная экономика и распределительные эффекты при различных вариантах соотношения переговорных преимуществ	16
Рыночная власть и переговорная сила в динамике	18
Прикладные следствия	20
Основные выводы для бизнеса и политики.....	28
Заключение	30
Список использованной литературы	31

Введение

Разделение терминов рыночной власти и переговорной силы всё ещё недостаточно хорошо освещено в литературе. Существование различных трактовок этих терминов приводит к неясности при проведении антимонопольной политики. Кроме этого, существование двусторонней монополии с различными стратегиями поведения участников дополнительно усложняет ситуацию.

В данной работе мы описываем основные подходы к разграничению понятий переговорной силы и рыночной власти. Также рассматриваем различные теоретические рыночные взаимодействия в формате игры продавец-покупатель, вычисляем оптимальные стратегий участников, чтобы показать равновесные ситуации, которые могут возникнуть при реальном взаимодействии. Поскольку мы не можем оценить переговорную силу в абсолютном выражении, мы будем говорить об асимметрии её распределения между участниками взаимодействия. Кроме того, мы приводим примеры контролируемых экспериментов и реальных ситуаций, демонстрирующих различия между рыночной властью и переговорной силой.

Несмотря на то, что в некоторых ситуациях переговорная сила и рыночная власть действительно схожи между собой, имеют схожие координационные и распределительные эффекты, мы рассмотрим примеры, когда одно может существовать без другого (рыночная власть без переговорной силы или переговорная сила без рыночной власти).

Рыночная власть и переговорная сила: определения, источники, различия

В экономической теории нет единого подхода к определению рыночной власти и переговорной силы. Разные исследователи по-разному трактуют эти понятия. Так, можно выделить 6 определений рыночной власти:

Определение **Тироля** (Tirole, 2015): способность фирм поднять цену существенно выше себестоимости или предложить низкое качество.

Определение **Дэвиса** (Davis, Garces, 2010): способность фирмы повышать цены на свою продукцию выше конкурентного уровня

Определение **Гэлбрейта** (Galbraith, 2004): Способность навязывать свои цели другим

Определение **Ландеса и Познера** (Landes, Posner, 1981): способность фирмы (или группы фирм, действующих совместно) поднимать цену выше уровня конкуренции, не теряя в продажах столько, что повышение цены становится невыгодным и должно быть отменено.

Определение **Мэнкью** (Mankiw, 2008): способность одного человека (или небольшой группы) неправомерно влиять на рыночные цены.

Определение **Пиндика и Рубинфельда** (Pindyck, Rubinfeld, 2013): способность продавца или покупателя влиять на цену товара.

Кроме того, в экономической литературе довольно часто индекс Лернера ($L = \frac{P - MC}{P}$, где P - цена, MC - предельные издержки) используется как показатель рыночной власти.

За основу для формирования рабочего определения рыночной власти можно взять определение Пиндика и Рубинфельда, так как оно затрагивает как сторону спроса, так и предложения. Исходя из задачи потребителя и производителя о максимизации своей полезности и прибыли, а также других определений, можно сформулировать **рабочее определение** рыночной власти: способность продавца поднять цену товара или снизить его качество, а также способность покупателя понизить рыночную цену товара или поднять его качество.

Понятие переговорной силы в экономической литературе также не определено однозначно. На данный момент в существующей литературе присутствует несколько

подходов к пониманию этого явления и поиску основных аспектов, отличающих его от рыночной власти.

В работе **Льюиса и Пфлама** (Lewis, Pflum, 2015) переговорная сила определяется возможностью извлечения большей доли излишка, полученного за счет заключения контрактов.

Вагнер (Wagner, 1988) дает следующее определение переговорной силе: возможность получения не только более выгодных условий торговли, но и значительных политических уступок.

Как видно из приведенных вариантов определений рыночной власти и переговорной силы, их довольно сложно разграничить, так как проявления рыночной власти по воздействию на результаты обменов очень похожи на эффекты от асимметрии в распределении переговорных преимуществ. В связи с этим следует более подробно рассмотреть способы разграничения этих двух явлений.

В публикации **ОЭСР** (OECD, 2008) основным подходом при разграничении переговорной силы и рыночной власти является анализ результатов действий участников рынка. На примере разграничения монопсонной власти и преимуществ в переговорной силе на стороне покупателя приводятся результаты для указанных ситуаций: утверждается, что монопсонная власть приводит к снижению цены ниже конкурентного уровня, в то время как переговорная сила может компенсировать монопольную власть продавца, в результате чего цена приблизится к конкурентному уровню.

В качестве источников рыночной власти исследователи выделяют множество факторов. Во-первых, следует отметить высокие издержки переключения (Шаститко, Павлова, 2017) вследствие особенностей товара. Действительно, если у покупателя высокие издержки переключения на другого продавца, то укрепившийся на рынке продавец может значительно увеличивать цены без опасения потери покупателя. Стоит отметить, что даже при низких долях рынка производителя на некоторых рынках могут быть высокие издержки переключения и высокая рыночная власть, например на рынке лекарств (Спектор, Ионкина, 2023). И наоборот, если продавец имеет высокие издержки переключения покупатель может требовать снижения цены. Примером рыночной власти покупателя может быть рынок труб большого диаметра, на котором фактически есть один покупатель (доли других покупателей крайне малы) и большое число продавцов.

Во-вторых, источниками рыночной власти могут являться структурные факторы. Под структурными факторами следует понимать множество разных показателей, такие как (Brandow, 1969):

1. Высокая доля рынка. Из высокой доли рынка следуют высокие издержки переключения, лидерство в цене и объемах. Все это позволяет фирме назначать более высокие цены на свою продукцию без особого риска потери покупателей. Стоит отметить, что высокая доля рынка может быть не следствием агрессивной стратегии, а следствием высокой эффективности фирмы (Davis, Garces, 2010).

2. Диверсификация товаров. Под диверсификацией следует понимать это понятия как в более узком плане, производство фирмой нескольких товаров, так и в более широком, производство фирмой товаров на разных рынках. Диверсификация снижает зависимость фирмы от какого-либо одного товара и увеличивает широту выбора стратегии на одном конкретном рынке. Для конгломерата, производящего товары на разных рынках, это особенно актуально, он может участвовать в борьбе за рынки сбыта в одной отрасли, не затрагивая источники большей части своего дохода.

3. Географические границы рынка. Аналогично с диверсификацией, фирма может участвовать в борьбе за рынки сбыта на одной территории, не подвергая риску свои активы на других рынках.

4. Вертикальная интеграция. Вертикально интегрированная фирма может быть более эффективной и иметь более низкие транзакционные издержки, что дает большее пространство для разных, в том числе более рискованных стратегий.

5. Большие по сравнению с конкурентами финансовые ресурсы. Это создает большее пространство для действий. Фирмы, обладающие большими финансовыми ресурсами могут принять на себя больше риска, вкладывать больше в инновации. Все это является серьезным конкурентным преимуществом, позволяет достигнуть других вышеупомянутых показателей.

Основные источники переговорной силы описаны в статье **Шаститко, Павловой** (Шаститко, Павлова, 2017):

1. Структурные. Данные источники представлены рыночными долями, которые в то же время являются и источниками рыночной власти. При этом также учитывается соотношение излишков, определяемое свойствами спроса и предложения на рассматриваемом рынке.

2. Институциональные. Представляют собой внешние правила, регламентирующие действия агентов на рынке: возможность участников выдвигать

предложения, преимущество первого хода для определенной группы участников, обязанность одной стороны принимать предложения другой стороны и др.

3. Стратегические. Предполагают выбор участниками обмена стратегий поведения при определенных внешних правилах.

Также в (Шаститко, Павлова, 2017) исходя из источников переговорной силы, приведены следующие варианты ее понимания: в широком (включающем рыночную власть и переговорную силу, складывающуюся из распределения излишков) и узком (только как следствие правил — внешних по отношению к участникам обменов и индивидуальных) смысле. В дальнейшем в данной работе мы **будем опираться на понимание переговорной силы в узком смысле.**

В зависимости от наличия у игрока рыночной власти и переговорной силы можно выделить разные случаи:

Таблица 1. Классификация ситуаций по соотношению рыночной власти и переговорной силы

	Рыночная власть есть	Рыночной власти нет
Преимущество в переговорной силе есть	Монополия с переговорной силой	“Серый кардинал”
Преимущества в переговорной силе нет	“Скованный монополист”	Стандартная ситуация конкуренции

Для анализа разных соотношений рыночной власти и переговорной силы, а также последствий применения рыночной власти и переговорной силы, можно рассмотреть модель, похожую на модель уклонения от налогов (например, описанную в работе Polinsky, Shavell, 1979). Рассмотрим монополиста, обладающего полной рыночной властью. Его прибыль определяется формулой:

$\pi = a + f(M)$, где a – прибыль, не связанная с рыночной властью, $f(M)$ – прибыль от применения рыночной власти, которая заключается в повышении соотношения цена/качество через рост цены или снижение качества товара. $0 \leq M \leq 1$ – доля рыночной силы, используемой монополистом. $f'(M) > 0$, то есть монополист получает больше прибыли, если использует больше рыночной власти. Для упрощения вычислений положим $f(M)$ линейной. $\pi = a + qt$

На рынке есть потребитель, функция полезности которого описывается формулой: $U(M) = b - \varphi(M)$, где b – полезность от потребления, а $\varphi(M)$ – негативные эффекты от

рыночной власти, $\varphi'(M) > 0, \varphi''(M) > 0$, то есть потребитель теряет больше с ростом применения рыночной власти.

Применение рыночной власти сопряжено с сокращением полезности потребителя, поэтому при заключении контракта за несоблюдение условий прописан штраф в виде излишка прибыли $f(M)$, а также фиксированной величины F . В связи с тем, что оценка использования рыночной власти затруднительна, монополист будет вынужден выплачивать штраф с тем большей вероятностью, чем больше на рынке применяется рыночная власть. Тем не менее, в зависимости от переговорной силы эта вероятность может принимать разные значения. Функция вероятности поимки монополиста: $P(\theta, M) = k + g(\theta, M)$, где k – вероятность ошибки второго рода (неверного обвинения в злоупотреблении рыночной властью), θ – переговорная сила монополиста. $g'_M(\theta, M) > 0$, то есть вероятность растет с применением монополистом рыночной власти. Общий штраф описывается функцией: $L = P(\theta, M) * (f(M) + F)$.

Вид функции вероятности зависит от переговорной силы. Переговорная сила в данной модели задается следующим образом: Пусть θ_H – высокая переговорная сила, а θ_L – низкая. Тогда:

1. $g''_M(\theta_H, M) < 0$. Из-за высокой переговорной силы монополиста у потребителя мало инструментов воздействия, а также у монополиста есть больше возможностей скрывать применение рыночной власти через переговоры с потребителем, производителями из смежных областей и контрагентами.
2. $g''_M(\theta_L, M) > 0$. При низкой переговорной силе потребителю проще воздействовать на монополиста и обнаруживать злоупотребление рыночной властью.

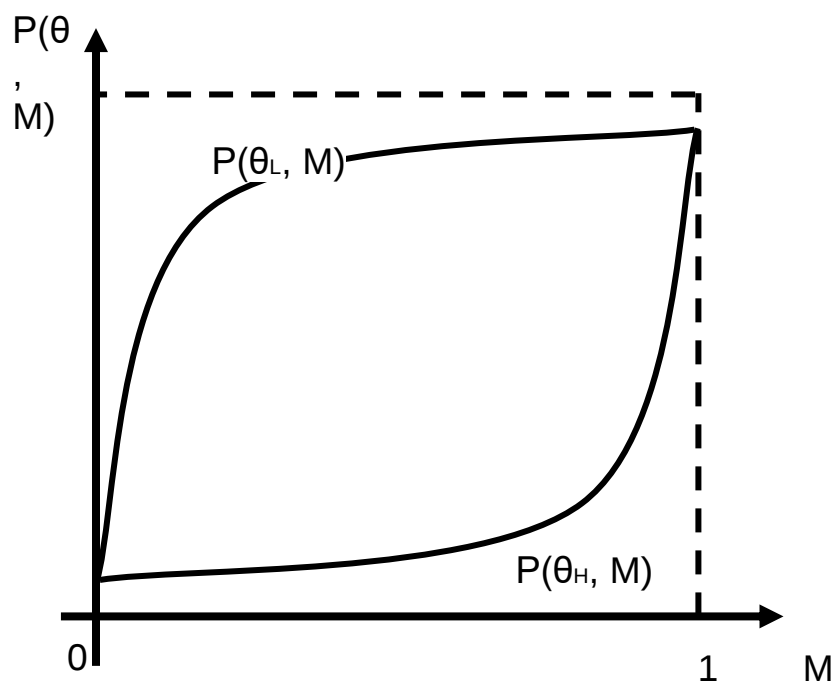


Рисунок 1. Вероятности выявления нарушений контракта

Следует отметить, что существует возможность допустить ошибку второго рода, есть вероятность не обнаружить злоупотребление рыночной властью, если оно в действительности есть.

Монополист максимизирует функцию с априорно заданной переговорной силой:

$$Pr(\theta, M) = a + f(M) - P(\theta, M) * (f(M) + F)$$

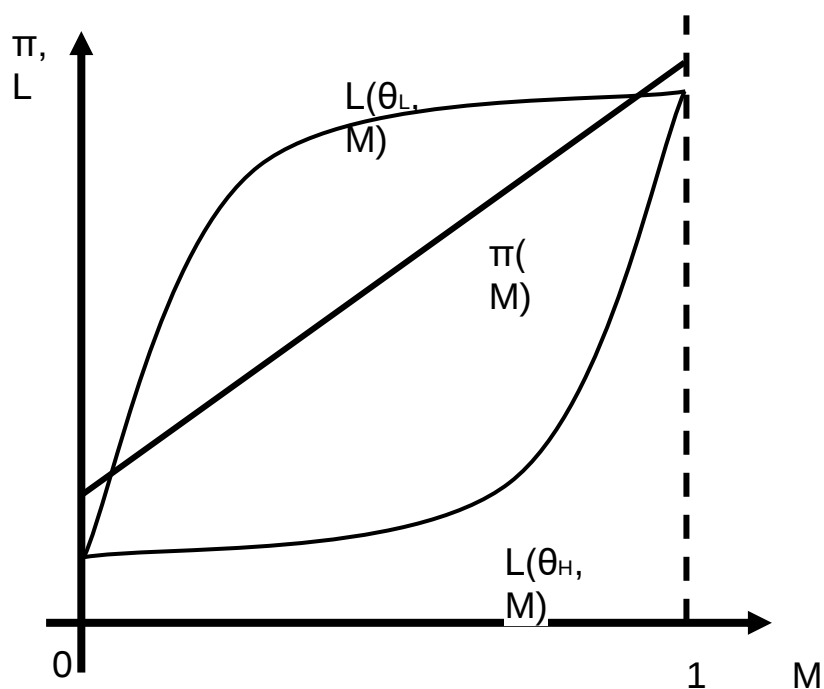


Рисунок 2. Соотношение прибыли монополиста и неустойки за нарушение контракта.

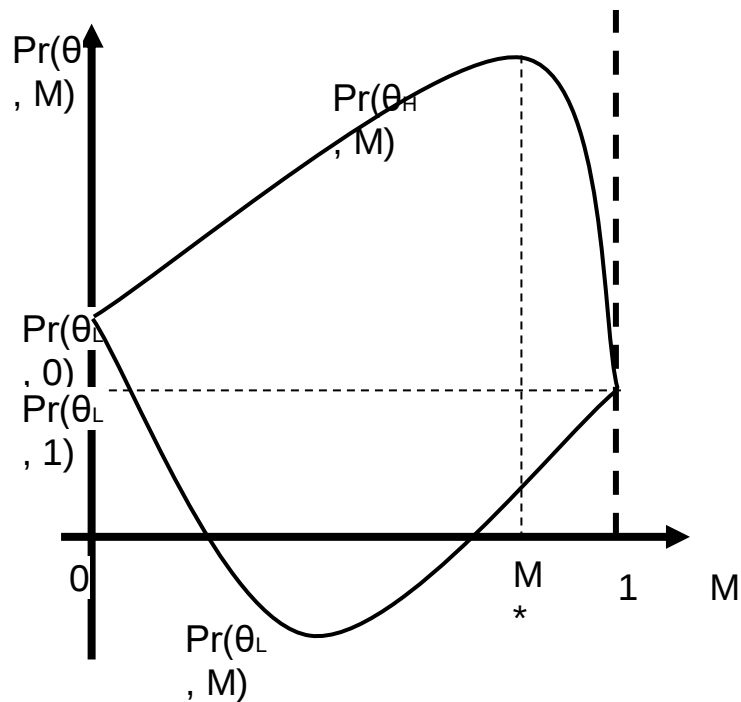


Рисунок 3. Ожидаемая прибыль монополиста при разных соотношениях переговорной силы

Как показывает анализ модели, если у монополиста нет переговорной силы, то ему выгодно не использовать преимущества от рыночной власти ($M = 0$). Однако в зависимости от параметров модели, предельной прибыли от рыночной власти, а также вероятности ошибки второго рода монополисту может оказаться выгоднее использовать рыночную власть полностью.

Что касается монополиста с переговорной силой, то существует оптимальный ненулевой уровень рыночной власти, который максимизирует его прибыль.

Общественное благосостояние в данной модели описывается формулой:

$$\begin{aligned}
 SW &= Pr(\theta, M) + U(M) + P(\theta, M) * L = \\
 &= a + f(M) - P(\theta, M) * L + b - \varphi(M) + P(\theta, M) * L = a + f(M) + b - \varphi(M)
 \end{aligned}$$

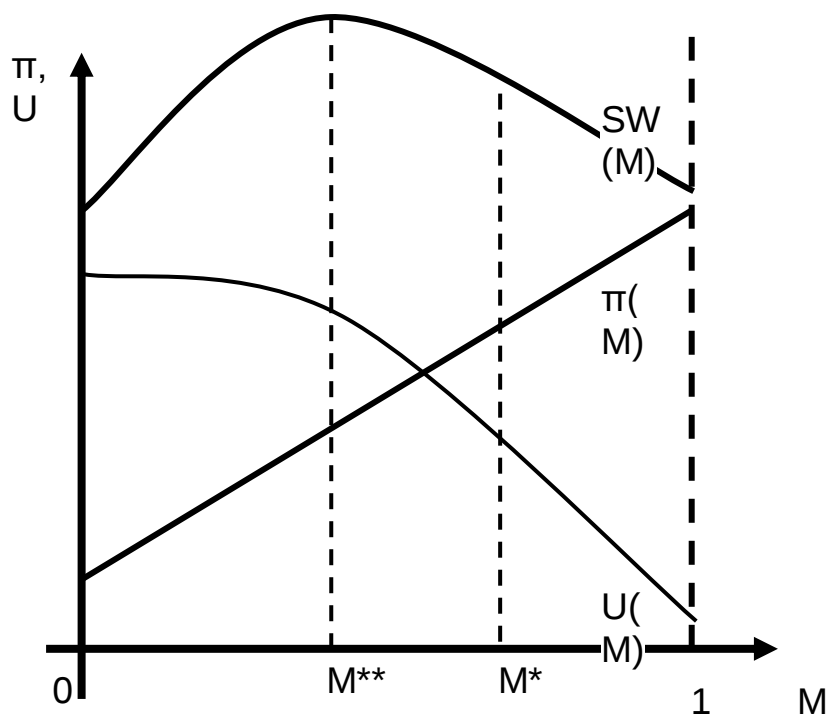


Рисунок 4. Полезности участников и общественное благосостояние.

Если регулятор максимизирует общественное благосостояние как суммарные полезности монополиста и потребителя, то для достижения общественно оптимального состояния возможно введение дополнительного штрафа в пользу пострадавшей стороны. Если регулятор максимизирует потребительское благосостояние, то оптимальный уровень применения рыночной власти равен нулю, поэтому для достижения этого уровня возможно введение крайне высоких штрафов. Однако существует риск ошибки первого рода, ложного обвинения в злоупотреблении рыночной власти, из-за чего ожидаемая прибыль монополиста от операций на рынке может быть отрицательной и оптимальной стратегией будет уход с рынка.

Индивидуальные стратегии игроков при асимметричном распределении рыночной власти и переговорной силы

Разные соотношения рыночной власти и переговорной силы можно представить в виде матричной игры “покупатель-продавец”. Всего рассмотрим 10 случаев:

1. Рыночная власть и переговорная сила симметрична.

Данный случай задает 2 игры в общем виде без влияния на их исход рыночной власти и переговорной силы.

а. Цели сторон не совпадают

В данном случае игра похожа на игру “дилемма заключенного”. Стратегия 1 дает при кооперации высокий результат (положим его равным 3), а при выборе другой стороной стратегии 2 – низкий (положим его равным 1). Стратегия 2 дает при кооперации средний результат (положим его равным 2), а при выборе другой стороной стратегии 1 – наивысший (положим его равным 4). Общественно оптимальная стратегия (1; 1) не соответствует равновесию по Нэшу (2; 2).

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(3; 3)	(1; 4)
	(1; 4)	(2; 2)

б. Цели сторон совпадают

Стратегия 1 дает при кооперации наивысший результат, а при выборе другой стороной стратегии 2 – высокий. Стратегия 2 дает при кооперации средний результат, а при выборе другой стороной стратегии 1 – низкий. В данном случае игра сводится к общественно оптимальному равновесию. Общественно оптимальная стратегия (1; 1) соответствует равновесию по Нэшу (2; 2).

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(4; 4)	(3; 1)
	(3; 1)	(2; 2)

2. Рыночная власть асимметрична, переговорная сила симметрична.

В данном случае продавец, обладая рыночной властью, забирает весь излишек покупателя, безразличного к выбору стратегии. Цели сторон не совпадают

	Продавец (игрок 2)
--	--------------------

Покупатель (игрок 1)	(0; 6)	(0; 5)
	(0; 5)	(0; 4)

Так как переговорная сила симметрична, сторона у которой имеется рыночная власть, не может быть уверена, что другая сторона выберет именно оптимальную стратегию. Ожидаемая полезность – 5,5 (взвешенные по вероятностям полезности). Поэтому продавец отдает часть излишка размера P (до 0,5).

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(P; 6-P)	(0; 5)
	(0; 5)	(0; 4)

а. Цели сторон совпадают

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(0; 8)	(0; 4)
	(0; 4)	(0; 4)

Аналогично, для достижения оптимального исхода сторона продавец отдает часть излишка размера $0 < P < 2$

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(P; 8-P)	(0; 4)
	(0; 4)	(0; 4)

3. Рыночная власть симметрична, переговорная сила асимметрична.

В данном случае продавец не может влиять на исходы, но может влиять на конечное равновесие. В данном случае игра похожа на игру “Диктатор”, когда одна сторона выбирает исход, а второй стороне не остается ничего кроме как принять этот исход

а. Цели сторон не совпадают

В данном случае продавец максимизирует свою полезность и выбирает стратегию (1; 2). Эта стратегия не является общественно оптимальной, но, в отличие от случая с рыночной властью, полезность покупателя ненулевая.

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(3; 3)	(1; 4)
	(1; 4)	(2; 2)

б. Цели сторон совпадают

В случае, если цели сторон совпадают, максимизирующая полезность продавца совпадает с общественно оптимальной стратегией.

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(4; 4)	(3; 1)
	(3; 1)	(2; 2)

4. Рыночная власть и переговорная сила асимметричны в пользу одной стороны.

В данном случае продавец, обладая преимуществом как в рыночной власти, так и в переговорной силе, забирает весь излишек покупателя, безразличного к выбору стратегии. В отличие от случая с симметричным распределением переговорной силы, у продавца, обладающего рыночной властью, нет стимулов инвестировать в благосостояние другой стороны.

а. Цели сторон не совпадают

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(0; 6)	(0; 5)
	(0; 5)	(0; 4)

Для достижения оптимального исхода сторона продавец отдает часть излишка размера $0 < P < 0,5$, полезность при таком ценовом предложении – в диапазоне от 5,5 до 6.

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(P; 6-P)	(0; 5)
	(0; 5)	(0; 4)

б. Цели сторон совпадают

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(0; 8)	(0; 4)
	(0; 4)	(0; 4)

Аналогично, для достижения оптимального исхода сторона продавец отдает часть излишка размера $0 < P < 2$, полезность при таком ценовом предложении – в диапазоне от 6 до 8.

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(P; 8-P)	(0; 4)
	(0; 4)	(0; 4)

5. Рыночная власть и переговорная сила асимметричны в пользу разных сторон.

В этом случае одна сторона влияет на объем исходов обоих игроков, а другая – на выбор конечного исхода. Тогда, для достижения наиболее оптимального исхода (1;1) сторона с рыночной властью должна предложить другой стороне излишек в P, равный разнице между максимальной и ожидаемой полезностью.

а. Цели сторон не совпадают

	Продавец (игрок 2) с рыночной властью	
Покупатель (игрок 1) с переговорной силой	(P; 6-P)	(0; 5)
	(0; 5)	(0; 4)

В данном случае ожидаемая полезность равна $0,25 \cdot 6 + 2 \cdot 0,25 \cdot 5 + 0,25 \cdot 4 = 5$, то есть P находится в диапазоне от 0 до 1, а полезность при таком ценовом предложении – в диапазоне от 5 до 6.

б. Цели сторон совпадают

	Продавец (игрок 2)	
Покупатель (игрок 1)	(P; 8-P)	(0; 4)
	(0; 4)	(0; 4)

В данном случае ожидаемая полезность равна $0,25 \cdot 8 + 3 \cdot 0,25 \cdot 4 = 5$, то есть P находится в диапазоне от 0 до 3, а полезность при таком ценовом предложении – в диапазоне от 5 до 8.

Переговорную силу также можно рассматривать не как возможность выбора конечного исхода переговоров, а как право первого хода. Тогда хорошей иллюстрацией может быть кейс “Переговоры о технологии”. Пусть есть два агента, А и Б, которые имеют возможность использовать технологию 1 или 2 (Шаститко, 2010). Согласованный выбор технологий обеспечивает для каждого игрока больший выигрыш, чем несогласованный ввиду того, что потребители будут меньше опасаться зависимости от контрагента (А или Б), то есть согласованный выбор приводит к меньшей рыночной власти ввиду меньших издержек переключения. Однако величины выигрыша при условии соблюдения согласованности для А и Б различаются. Указанные характеристики отражены в платежной матрице.

	Игрок Б	
Игрок А	(12; 10)	(8; 8)
	(4; 4)	(10; 12)

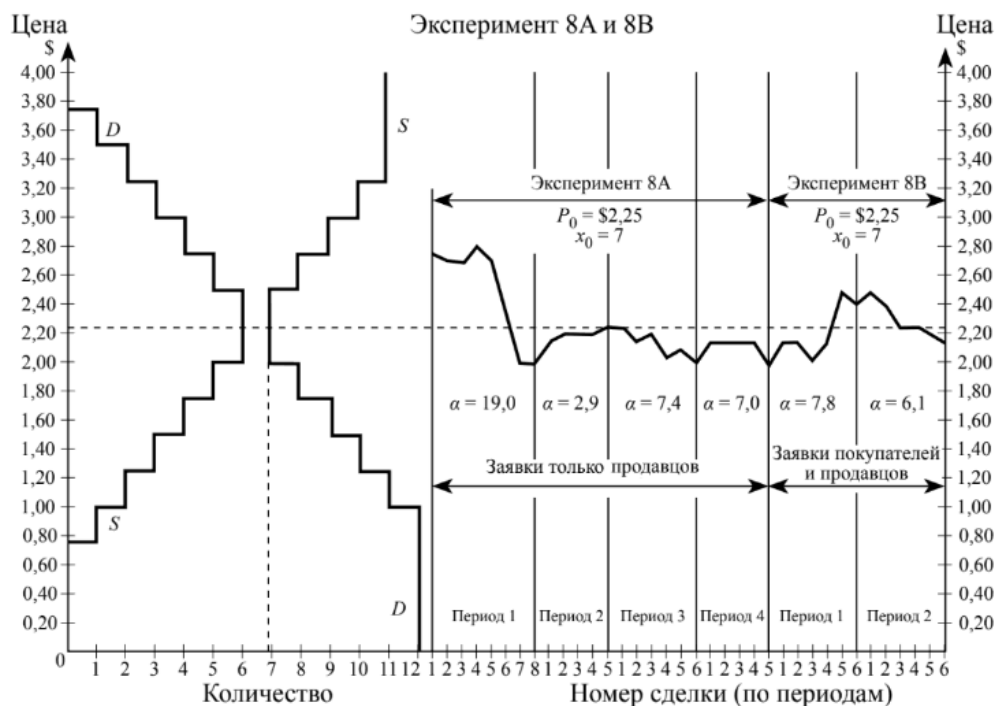
При симметрии распределения переговорной силы игроки принимают решение в зависимости от уверенности в решении другого игрока. Так, если игрок 2 уверен в том, что игрок 1 выберет технологию 1, то выбор технологии 2 не будет осуществлен, несмотря на то, что она дает игроку 2 наибольшую полезность. Однако если оба игрока уверены в том, что другой игрок выберет максимизирующую его полезность технологию, итоговое

равновесие окажется не парето оптимальным. Поэтому в данной игре важно право первого хода, которое как раз может возникать из переговорной силы. Если переговорная сила, и, как следствие, право первого хода, принадлежит игроку 1, то игрок 2 становится уверен в исходах от его решения и будет выбирать парето-оптимальную стратегию.

Помимо рассмотренных выше сценариев взаимодействия различных агентов в статике, отдельное значение приобретает анализ воздействия переговорной силы и рыночной власти на динамику рынка.

Экспериментальная экономика и распределительные эффекты при различных вариантах соотношения переговорных преимуществ

Одним из способов исследования влияния асимметричного распределения переговорной силой на рынок в динамике могут служить контролируемые экономические эксперименты. Рассмотрим пример эксперимента, описанный в книге Смита (Смит, 2020). Группа участников эксперимента произвольно разбивается на две подгруппы: покупателей и продавцов. Покупатели получали карточки со значениями максимальных цен, на которые могут согласиться представители данной группы. Продавцам были выданы карточки с минимальными ценами. Каждый участник стремится максимизировать свой выигрыш равный разнице между его резервной и реальной контрактной ценами. В данном эксперименте не предполагается наличие рыночной власти ни у одной из сторон, но разное распределение переговорной силы на разных этапах эксперимента определяется правилами для каждого из этих этапов. Каждый участник может заключить не более одной сделки в течение одного периода торгов.



Источник: Смит, 2020, с. 41

Рисунок 5. Результаты эксперимента при разных правилах для этапов 8А и 8Б

1. Этап 8А (первые 4 периода): право называть цену предоставлено только продавцам, покупатели могут либо согласиться, либо отказаться. Переговорное преимущество на стороне продавца и оно обусловлено правилами игры (институциональный источник переговорной силы).

Не трудно заметить, что в первом периоде рыночные цены большую часть времени находятся значительно выше прогнозируемого равновесного уровня. К концу этого периода остались только покупатели с низкими ценами резервирования, и в результате конкуренции между продавцами цена снизилась до равновесного уровня и даже немного ниже. Таким образом, можно говорить о распределительных эффектах, возникающих в результате применения описанных правил и позволяющих получить продавцам больший выигрыш. В последующих периодах (со второго по четвертый) покупатели, учтя опыт первого периода, отказываются от покупок по высоким ценам.

2. Этап 8Б (последние 2 периода): право называть цену есть не только у продавцов, но и у покупателей. На данном этапе цены не намного отклоняются от предполагаемого равновесного уровня, соответственно преимущества в переговорной силе нет ни у одной из сторон и перераспределения выигрышей не происходит.

При рассмотрении указанного эксперимента можно сделать вывод, что переговорные преимущества на стороне продавцов, заключающиеся в правилах заключения сделок, позволили им получить дополнительный выигрыш при динамическом переходе к ситуации равновесия, однако, само равновесие не изменилось по сравнению с ситуацией отсутствия переговорных преимуществ у одной из сторон.

Рыночная власть и переговорная сила в динамике

Как было продемонстрировано в эксперименте, описанном в предыдущем разделе, переговорная сила влияет на траекторию движения к равновесию. Наличие переговорного преимущества может позволить группе участников, обладающей им, забирать дополнительную долю выигрыша другой группы при переходе от старого равновесия к новому. Таким образом, наличие асимметрии в распределении переговорной силы становится заметным при рассмотрении исследуемого рынка в динамике:

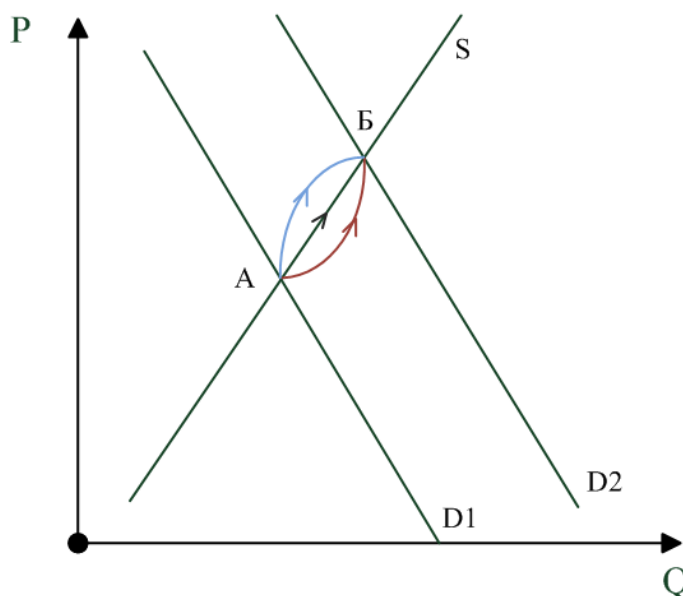


Рисунок 6. Траектория движения к равновесию при разных соотношениях переговорной силы

Движение из точки А в точку Б может осуществляться по одной из следующих траекторий: по синей - в случае наличия переговорного преимущества на стороне продавца, по красной - в случае преимущества на стороне покупателя и по черной - в случае симметричного распределения переговорной силы. Соответственно, сторона

обладающая преимуществом получает часть излишка другой стороны равную площади между линией траектории и линией предложения.

Понятия рыночной власти и переговорной силы непосредственно связаны и с повторяющимися контрактами. Именно при анализе повторного взаимодействия можно обнаружить негативные последствия рыночной власти. Как уже упоминалось ранее, одним из источников рыночной власти являются высокие издержки переключения (Шаститко, Павлова, 2017). Поэтому в случае роста издержек переключения и рыночной власти и, как следствие повышения цен или снижения качества, сделка будет становиться менее выгодной потребителю. Несмотря на это, вероятность повторного взаимодействия с монополистом будет только расти, так как нежелание повторного взаимодействия будет компенсироваться ростом издержек переключения.

Иллюстрацией такого накопления рыночной власти вместе с высокой переговорной силой может быть рынок инсулина в США (Smith, 1979). В 1979 году Федеральная торговая комиссия США завершила расследование, по итогам которого выявила, что доминирующая на рынке инсулина компания Eli Lilly (на тот момент занимающая более 85% рынка), злоупотребляет своим положением. Согласно расследованию ФТК, компания могла сохранять за собой значительную долю рынка за счет институциональных преимуществ: компания смогла заключить эксклюзивные лицензионные соглашения с фирмами, владеющими ключевыми производственными патентами, и, по сути, стала патентообладателем производства инсулина. Производитель монополизировал рынок, обеспечив, чтобы каждая скотобойня получала только одно предложение контракта на покупку желез, необходимых для производства инсулина. Это было сделано через контроль Eli Lilly брокеров и коллекторских компаний. Данные действия позволили устранить конкуренцию, сдерживать расходы, и обеспечить большую прибыль от продажи инсулинозависимым диабетикам. Производитель обеспечивал соблюдение этого сговора путем стимулирования выхода коллекторских и брокерских фирм с рынка. Таким образом, компания создала высокие барьеры входа для конкурентов-производителей инсулина. Из-за высоких издержек переключения (инсулин жизненно необходим покупателям) покупатели не могли отказаться от покупки у Eli Lilly, тем самым повышая объемы продаж производителя. Высокая рыночная власть и переговорная сила позволила компании повышать цену и наращивать долю на протяжении 27 лет до вмешательства Федеральной торговой комиссии, обязавшей Eli Lilly лицензировать производство инсулина другим компаниям. На сегодняшний день проблема роста цен на инсулин в США остается крайне острой (Rajkumar, 2020), однако на рынке наблюдается

более активная конкуренция, помимо Eli Lilly инсулин выпускают еще 4 крупных производителя.

Описанная ситуация в контексте эффектов от наличия переговорных преимуществ, наблюдаемых в динамике, во многом схожа с описанным выше механизмом присвоения одной группой агентов излишка другой при переходе к равновесному состоянию, так как полученные компанией в результате заключения эксклюзивных соглашений переговорные преимущества позволяли в течение долгого времени сохранять доминирование на рынке и навязывать потребителям невыгодные для них условия.

Прикладные следствия

Особенную важность вопрос различий между переговорной силой и рыночной властью приобретает в контексте обсуждения мер по борьбе с негативными последствиями, возникающими вследствие изменения соотношения переговорной силы между сторонами рынка. Такие изменения могут быть не связаны с использованием доминирующего положения на рынке или с преднамеренными действиями, направленными на завышение цен и потому для принятия решения о целесообразности применения регулирования, в том числе и монопольного, крайне важно правильно оценить сложившуюся ситуацию, правильно определить причины, вызвавшие ее. Для иллюстрации такого рода примера рассмотрим дело ФАС о нарушении антимонопольного законодательства открытым акционерным обществом «ЭНЕРГОПРОМ – Новочеркасский электродный завод»:

Изменение переговорной силы на рынке графитированных электродов в 2017 году

Причина: внешние изменения, не связанные с рыночной властью участников рынка, асимметричное распределение переговорной силы

На рынке графитированных электродов в 2017 году наблюдался дефицит и существенный рост цен (ФАС, 2019): за период с конца 2016 года по второе полугодие 2017 цена выросла более чем в 10 раз (с 2500 долл/т до 25000 долл/т). До указанных событий рассматриваемый рынок можно было охарактеризовать как рынок покупателей - переговорная сила была на их стороне.

Согласно (ФАС, 2019) доля группы “Энергопром” на мировом рынке графитированных электродов всех марок составляет менее 5%. Соответственно, существенных структурных источников переговорных преимуществ на стороне предложения нет, а значит сложившаяся ситуация не связана с наличием рыночной власти.

Основными причинами стремительного роста цен стали (ФАС, 2019) (Шаститко., Мелешкина, Дозмаров, 2019):

- 1) Резкое снижение производства графитированных электродов в Китае в связи с изменением экологической политики
- 2) Недостаточные запасы продукции у производителей
- 3) Заметное повышение спроса на рынке стали и как следствие повышение спроса на рынке графитированных электродов, так как последние необходимы при производстве стали
- 4) Рост спроса на ресурсы, необходимые для изготовления электродов (игольчатый кокс)
- 5) Отсутствие взаимозаменяемости между электродами различных марок, взаимозаменяемость между электродами разного диаметра с лагом не менее, чем в 3 месяца

Таким образом, в рассматриваемой ситуации можно говорить о внешних источниках переговорных преимуществ.

Рассматриваемый случай можно классифицировать как ситуацию “серого кардинала” (таблица 1). Кроме того, данный пример наглядно иллюстрирует результат, полученный при рассмотрении индивидуальных стратегий игроков при симметричной рыночной власти и асимметричном распределении переговорной силы (случай 3а).

Сложившаяся ситуация стала источником значительных отрицательных эффектов для покупателей графитированных электродов. Для производителей эффекты оказались положительные, так как был зафиксирован значительный рост цен без существенного снижения объема спроса. Для общественного благосостояния эффекты нельзя оценить однозначно.

Для борьбы с возникшими негативными эффектами могут быть рассмотрены следующие институциональные альтернативы: вертикальная интеграция, применение антимонопольного регулирования, отсутствие вмешательства.

Рассмотрим каждый из этих вариантов применительно к изучаемой ситуации:

1) Вертикальная интеграция. Согласно (ФАС, 2019) покупатели графитированных электродов не готовы приобретать производство, что связано со значительными капитальными вложениями и может также указывать на ограниченную переговорную силу потребителей. Таким образом, применение данной альтернативы не представляется возможным.

2) Применение антимонопольного регулирования. В рассматриваемом примере производитель не обладает доминирующим положением на рынке и не производил изъятия продукции из обращения с целью повышения цены. Негативные эффекты появились вследствие изменения внешней конъюнктуры, соответственно применение антимонопольного регулирования в подобных ситуациях может быть источником ошибок первого рода в правоприменении и, как следствие, может создавать дополнительные риски для производителей и приводить к ухудшению условий конкуренции.

3) Отсутствие вмешательства. Наиболее предпочтительным вариантом при рассматриваемых обстоятельствах является отсутствие регулирования.

Кроме того, применение антимонопольного регулирования и само может создавать антиконкурентные эффекты. В случае неправильного определения границ рынка, неверных выводов о злоупотреблении доминирующим положением могут возникнуть дополнительные распределительные эффекты, которые способны отрицательно повлиять на состояние конкуренции.

В качестве примера подобной ситуации можно рассмотреть следующее дело ФАС:

Решение ФАС по делу АО «Оптическое волокно» против Corning Inc.

В рассматриваемом случае источником переговорной силы являются институциональные преимущества, проявляющиеся в политике протекционизма.

Данный случай иллюстрирует риски, связанные с поддержкой недостаточно эффективных российских производителей путем неоправданного применения антимонопольного регулирования.

Согласно заявлению АО «Оптическое волокно» (ФАС, 2020), производящего оптоволокно, имелась косвенная информация о возможном наличии в договорах между Corning и кабельными заводами условий, предполагающих обязанность покупателя приобретать не менее чем 70-80% оптического волокна от годового потребления завода только у компании Corning.

ФАС было принято решение о нарушении антимонопольного законодательства компанией Corning. Приведенный в статье (Шаститко, Мелешкина, Маркова, 2021) анализ показывает, что географические границы рынка одномодового оптоволокна гораздо шире, чем те, что определены в решении ФАС (в решении ФАС границы рынка определены границами Российской Федерации, в статье - выходят за их пределы). В связи с этим представляется нецелесообразным применение антимонопольного регулирования, так как на рынке, границы которого определяются территорией шире границ Российской Федерации, российские потребители составляют незначительную долю. Таким образом, возникает вопрос о возможности применения в данном случае антимонопольного регулирования в качестве инструмента осуществления политики протекционизма: предоставление менее эффективному отечественному производителю существенных переговорных преимуществ.

Описанная выше ситуация может привести к ряду отрицательных эффектов, среди которых: отрицательные эффекты далее по технологической цепочке (покупатели оптоволокна), проявляющиеся в ухудшении конкурентоспособности кабельных заводов в связи с худшим качеством используемых при производстве кабелей ресурсов - оптоволокна. Кроме того, неоправданное применение антимонопольного регулирования может привести к росту неопределенности относительно правил и действий ФАС, что соответственно ведет к росту транзакционных издержек для производителей, а также к риску снижения инвестиций в инновации в данной производственной сфере.

Если рассматривать решение ФАС как действие, направленное на поддержку российских производителей, то для достижения подобных целей могут быть рассмотрены следующие альтернативы:

1) Протекционистская политика, осуществляемая через негативное воздействие государственных органов на иностранных производителей. Отрицательные эффекты от подобного решения описаны выше.

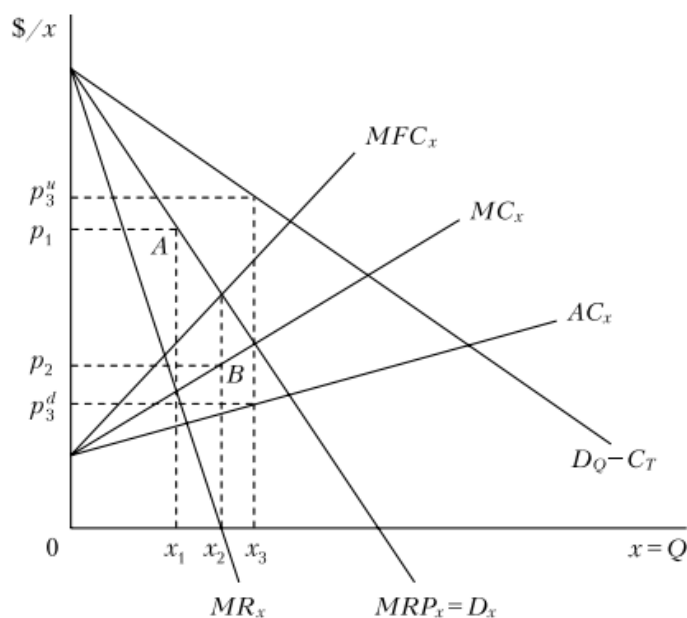
2) Стимулирование инвестиций в инновационные разработки для повышения качества производимого оптоволокна путем внедрения программ льготного кредитования при поддержке государства, либо предоставления налоговых льгот. Данный вариант выглядит более приемлемым, хотя и может быть связан с большими государственными вложениями, так как не ограничивает возможность потребителя выбирать более эффективного производителя и не вносит искажений в распределение переговорной силы между агентами.

Важным аспектом рассмотрения переговорной силы является исследование этого явления в контексте двусторонних монополий, при которых результаты процессов обмена могут зависеть от соотношения переговорной силы, не обусловленной структурными преимуществами, между сторонами, так как в подобной ситуации рыночная власть продавцов может быть уравновешена рыночной силой покупателя. Одним из наиболее ярких примеров иллюстрирующих описанную проблему является дело ФАС ОАО «ОК РУСАЛ ТД» против ОАО «ММК».

ММК против Русала - порядок определения цены на жидкий каменноугольный пек

Каменноугольный пек, производимый ОАО «ММК» как побочный продукт, является сырьем, необходимым при производстве алюминия. При этом ММК занимает доминирующее положение на рынке как производитель пека, а Русал - доминирующее положение как покупатель. Компании не смогли прийти к соглашению по поводу цены товара. Следствием стала жалоба ММК в ФАС России по поводу злоупотребления ОАО «ОК РУСАЛ ТД» своим доминирующим положением и навязывания невыгодных условий контракта. Для обеих сторон сложившаяся ситуация повлекла значительные издержки (Шаститко и др., 2022): проблемы с продажей пека в короткие сроки привела к аварийной остановке производства на ММК, а Русал был вынужден закупать пек у иностранных производителей, что с учетом стоимости доставки существенно увеличило издержки на закупку сырья. Данный пример согласуется с результатом, полученный при рассмотрении индивидуальных стратегий игроков при симметричной рыночной власти и симметричном распределении переговорной силы (случай 1а).

Такая ситуация могла сложиться в связи с тем, что обе компании в данном случае обладают примерно равной переговорной силой и ни у одной из них нет явного преимущества. Обе компании можно охарактеризовать как “монополии с переговорной силой” (таблица 1). В статье Шаститко, Павловой (Шаститко, Павлова, 2017) дано теоретическое объяснение рассматриваемому случаю: “привычным” решениям моделей монополии и монопсонии будут соответствовать точки А и В на рисунке 7 и так как каждая из этих точек предполагает конкуренцию на другой стороне рынка, для двусторонней монополии ни одна из них не соответствует релевантному решению.



Источник: Blair et al., 1989, P. 832

Рисунок 7. Модель двусторонней монополии

Для урегулирования описанного конфликта ФАС было принято решение (ФАС, 2017) о вынесении предупреждений обеим сторонам с требованием о прекращении действий, нарушающих антимонопольное законодательство.

При рассмотрении данной ситуации важно упомянуть о том, что речь идет о ресурсах с высокой специфичностью, а значит имеется необходимость правильного проектирования механизмов управления транзакциями. Возникновение подобной ситуации указывает на то, что описанный вопрос был не учтен или учтен ненадлежащим образом (Шаститко, Павлова, 2017).

Рассмотрим более подробно возможные альтернативы решения описанной проблемы:

1) Отсутствие вмешательства антимонопольного органа. Такой вариант не выглядит наилучшим в связи с риском затягивания конфликта, невозможностью хранить каменноугольный пек в течение длительного времени и вероятными экологическими последствиями.

2) Применение регулирования к одной из сторон. Доминирующим положением и рыночной властью обладают обе стороны конфликта, в связи с этим говорить о злоупотреблении положением одной из сторон в данном случае некорректно.

3) Применение регулирования к обеим сторонам. Одной из причин возникновения проблемы является равномерное распределение переговорной силы между

сторонами, поэтому важно подтолкнуть и покупателя и продавца к созданию соглашений, которые удовлетворяли бы обе стороны. Применение мер к обеим сторонам способно побудить стороны конфликта к диалогу.

Отдельно следует отметить возможность создания переговорных преимуществ на стороне покупателя путем применения государственного регулирования. Для этого рассмотрим государственное регулирование цен на социально значимые товары:

Регулирование наценок на социально-значимые товары в России

Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 г. N 530 была определена категория социально-значимых товаров. В данный перечень вошли отдельные виды продовольственных и непродовольственных товаров, которые, по мнению правительства России, являются особенно важными для населения. К таким товарам применяются особые правила ценообразования, их наценка ограничивается определяемыми Министерством экономического развития предельными границами.

Как пишет Кутернин М. И. в своей статье (Кутернин, 2021), товары первой необходимости всегда существуют в потребительской корзине и обязательны для любой семьи. К таким продуктам относятся основные продукты питания, как молоко или хлеб, повседневная одежда, предметы гигиены и т. п. Спецификой таких товаров является то, что они приобретаются в определённом количестве независимо от рыночной ситуации и колебаний цен на них (низко эластичный спрос). Важной задачей является обеспечение возможности их приобретения для малообеспеченных слоев населения.

Есть два подхода, как можно это обеспечить: установление максимально допустимых цен (или ограничение наценок) или использование рыночных механизмов конкуренции за счёт антимонопольного регулирования со стороны государства.

Как правило, ситуации совершенной конкуренции не возникает на практике, и рынок представляет из себя олигополию. Автор на основе теоретико-игровой модели дуополии ритейлеров, используя математический аппарат, приходит к выводу, что если удастся предотвратить сговор продавцов, то рыночный способ регулирования (посредством антимонопольной политики), даёт возможность эффективно сдерживать цены на такие товары. Способ регулирования цен обычно используется в странах с рыночной экономикой только в крайних случаях и временно, поскольку может привести к негативным последствиям, например, в виде дефицита.

Для моделирования автор использует следующую функцию спроса в условиях дуополии:

$$d_1 = \left(\frac{p_2}{p_1}\right)^\alpha ; \quad d_2 = \left(\frac{p_1}{p_2}\right)^\alpha , \quad \alpha > 1$$

Минимум суммарного спроса достигается при равенстве цен p_1 и p_2 (ситуация сговора производителей) и равен 2. В любой другой ситуации минимальная цена меньше цены в случае сговора, и суммарный спрос также увеличивается. Следовательно, приведённая выше функция спроса хорошо подходит для описания рынков социально-значимых товаров.

Таким образом, данный кейс можно рассмотреть как иллюстрацию переговорной силы населения с институциональным источником преимуществ в виде государства. Указанное преимущество в переговорной силе, как мы видим, в данном случае может быть не связано с наличием рыночной власти на стороне потребителей. При этом подобный перевес в распределении переговорной силы вынуждает производителей и продавцов товаров из категории социально-значимых снижать цену. То есть в данном случае можно наблюдать проявление рыночной власти, влияние на цену товара, в преимуществе в переговорной силе.

Основные выводы для бизнеса и политики

Разграничение переговорной силы в узком смысле (обеспечивается институциональными или стратегическими источниками преимуществ) и рыночной власти очень важно при применении инструментов экономической политики, в том числе и инструментов антимонопольного регулирования. При этом следует учитывать, что проявления рыночной власти могут быть схожи с эффектами от асимметричной переговорной силы.

Антимонопольное регулирование на данный момент основано на понятии рыночной власти, однако оправданность применения тех или иных воздействий должна быть рассмотрена как в контексте действий, квалифицируемых как злоупотребление доминирующим положением, так и в контексте действий, связанных с переговорными преимуществами. В последнем случае возникает вопрос об эффективности традиционной антимонопольной политики применительно к подобным ситуациям. Соответственно, требует дополнительного рассмотрения вопрос о возможности применения других институциональных альтернатив с целью корректировки негативных эффектов, вызванных неравномерностью в распределении переговорных преимуществ.

Кроме того, следует отметить, что иногда ФАС для правильной оценки ситуации и вынесения правильного решения могут потребоваться не только экономические знания, но и знания, связанные с технологическим процессом (что можно видеть в кейсе рынка графитированных электродов).

Важно отметить и то, что к каждой ситуации требуется индивидуальный подход. Для каждого случая требуется оценка влияния рассматриваемых явлений на общественное благосостояние - не всегда рыночная власть приводит к его снижению; также не всегда приводит к ухудшению общественного благосостояния и перевес в распределении переговорной силы (что можно наблюдать в конфликте ММК и Русала, где к ухудшению благосостояния привело как раз равномерное распределение переговорной силы между сторонами). Также важна и оценка влияния на общественное благосостояние самого применения мер антимонопольного регулирования (пример про производителей оптоволокна).

Понимание природы рыночной власти и переговорной силы и оптимальной стратегии при разном распределении этих факторов для бизнеса является не менее важным, чем для регулятора. Во-первых, компаниям важно осознавать свою рыночную власть и возможность получить большую прибыль или преимущество перед

конкурентами. Во-вторых, представителям бизнеса важно инвестировать в переговорную силу компании, так как даже при наличии большой рыночной власти отсутствие переговорной силы может препятствовать развитию потенциала компании. Тем не менее, как было проанализировано ранее на примере конфликта ММК и Русала, в некоторых случаях компаниям следует уступать в переговорной силе. Преимущество в переговорной силе может давать не только более благоприятный для одной и менее благоприятный для другой стороны исход, но и работать как механизм координации и достижения Парето-оптимального исхода, избежания неэффективного равновесия. Наконец, компаниям следует использовать свою рыночную власть осторожно, так как даже при небольшом давлении на потребителя бизнес рискует привлечь внимание регулятора, особенно на рынках товаров первой необходимости, шоки предложения и спроса на которых являются одними из основных источников социального напряжения.

Заключение

В данном исследовании мы разграничили понятия рыночной власти и переговорной силы, рассмотрели различные ситуации с асимметрией в их распределении. Путаница в этих терминах часто возникает из-за того, что в некоторых ситуациях они имеют схожие эффекты.

Также были разделены переговорная сила в широком и узком смысле. Так, определение в широком смысле включает в себя и рыночную власть, что затрудняет анализ. В определение в узком смысле разделяются переговорная сила и рыночная власть: первая отражает институциональные факторы и стратегии фирм в ходе обмена, а вторая - характеристики спроса и предложения, издержки, эластичность спроса, резервные цены и т. п. Такое разделение является важным условием для проведения анализа с выводами для экономической политики в области антимонопольного регулирования. В частности, при практическом правоприменении нужно разделять действия, направленные на ограничение конкуренции, и обладание переговорной силой.

Асимметрия в рыночной власти и переговорной силе и их взаимодействие, хотя и создают определённые трудности в правоприменении, связанные с отделением одного от другого, тем не менее позволяют при правильном подходе проводить более грамотную политику регулирования и максимизации общественного благосостояния. Важно выстроить правильное взаимодействие всех институтов: судов, ФАС, саморегулирования и других, чтобы в каждом случае, в зависимости от источников рыночной власти и переговорной силы, принимать наиболее оптимальное решение.

Следовательно, углубление теории рыночной власти и переговорной силы, и дальнейшее изучение источников их асимметрии может принести как теоретическую, так и практическую пользу.

Список использованной литературы

1. Bolton G. E. A comparative model of bargaining: Theory and evidence //The American economic review. – 1991. – С. 1096-1136.
2. Davis P., Garces E., 2010, Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis – 2010.
3. Galbraith J. K. Innocent fraud //Across the Board. – 2004. – Т. 41. – №. 2. – С. 10-10.
4. Landes W. M., Posner R. A. An economic theory of intentional torts //International Review of Law and Economics. – 1981. – Т. 1. – №. 2. – С. 127-154.
5. Lewis M. S., Pflum K. E. Diagnosing hospital system bargaining power in managed care networks //American Economic Journal: Economic Policy. – 2015. – Т. 7. – №. 1. – С. 243-274.
6. OECD (2008). Monopsony and Buyer Power. Policy Roundtables. [Электронный ресурс] DAF/COMP(2008)38. Режим доступа: <https://www.oecd.org/daf/competition/44445750.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. англ. (дата обращения: апрель 2017 г.)
7. Pindyck R. S., Rubinfeld D. L., Rabasco E. Microeconomia. – Pearson Educación, 2013.
8. Polinsky A. M., Shavell S. The optimal tradeoff between the probability and magnitude of fines //The American Economic Review. – 1979. – Т. 69. – №. 5. – С. 880-891.
9. Rajkumar S. V. The high cost of insulin in the United States: an urgent call to action //Mayo Clinic Proceedings. – Elsevier, 2020. – Т. 95. – №. 1. – С. 22-28.
10. Smith R. J. Eli Lilly Agrees Not to Monopolize Insulin Market //Science. – 1979. – Т. 206. – №. 4414. – С. 34-35.
11. Spektor S. V., Ionkina K. A. Estimating the effects of legalizing drug e-commerce //Population and Economics. – 2023. – Т. 7. – №. 1. – С. 90-115.
12. Tirole J. Market failures and public policy //American Economic Review. – 2015. – Т. 105. – №. 6. – С. 1665-1682.
13. Wagner R. H. Economic interdependence, bargaining power, and political influence //International Organization. – 1988. – Т. 42. – №. 3. – С. 461-483.
14. [База решений ФАС \(fas.gov.ru\)](https://fas.gov.ru), Решение №05/36813/17 по делу № 1-10-172/00-05-15 от 1 июня 2017 г.
15. [База решений ФАС \(fas.gov.ru\)](https://fas.gov.ru), Решение №05/87758/19 по делу № 1-10-192/00-05-17 от 8 октября 2019 г.

16. [База решений ФАС \(fas.gov.ru\)](https://fas.gov.ru), Решение №АД/91667-ДСП/20 по делу № 11/01/11-29/2019 от 21 октября 2020 г.
17. Кутернин М. И. О возможности рыночного регулирования цен на социально значимые товары //Иновации и инвестиции. – 2021. – №. 2. – С. 118-121.
18. Плещенко В. И. Организация взаимодействия промышленных потребителей с поставщиками в рамках закупочных процедур: проблемы и решения на микроуровне //Экономика промышленности/Russian Journal of Industrial Economics. – 2017. – Т. 10. – №. 1. – С. 53-58.
19. Смит В. Экспериментальная экономика. Комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия. – Litres, 2020.
20. ФАС России. Анализ состояния конкуренции на рынке графитированных электродов. – 2019.
21. Шаститко А. Е., Павлова Н. С. Антитраст в условиях двусторонней монополии //Вопросы экономики. – 2017. – №. 8. – С. 75-91.
22. Шаститко А. Е., Павлова Н. С. Переговорная сила и рыночная власть: варианты соотношения и выводы для политики //Журнал Новой экономической ассоциации. – 2017. – Т. 34. – №. 2. – С. 39.
23. Шаститко А. Е., Мелешкина А. И., Дозмаров К. В. Риски ошибок в применении антимонопольного законодательства: эффекты шоков спроса и предложения //Управленец. – 2019. – Т. 10. – №. 3. – С. 2-13.
24. Шаститко А. Е., Мелешкина А. И., Маркова О. А. Триада регулирования рынков: антитраст, промышленная политика и протекционизм на рынке оптического волокна //Управленец. – 2021. – Т. 12. – №. 1. – С. 47-61.
25. Шаститко А. и др. Конкуренция и конкурентная политика. На стыке будущего и прошлого. – Litres, 2022.