

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Корнеева Д.В.¹

НИУ ВШЭ (Нижний Новгород, Россия)

ЗАДАЧИ И ИНСТРУМЕНТЫ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ЗА ПРОШЕДШИЕ ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА²

Статья посвящена анализу влияния внешнеторговой и антимонопольной политики на развитие конкуренции и положение отечественных покупателей продукции российской металлургии. Представлено стилизованное описание развития российской металлургии на протяжении 25-летнего периода с рассмотрением особенностей отрасли, влияющих на проблемы конкурентной политики, охарактеризовано применение антимонопольной и внешнеторговой политики в отрасли, с учетом их связи с отраслевой структурой. Показана проблема компромисса между повышением конкурентоспособности на мировых рынках и защитой интересов потребителей внутри страны в отношении отраслей с доминированием крупных экспортеров. Проведенный анализ выявил противоречия в проводимой политике: одобрение слияний, которые могут ограничить конкуренцию на рынках металлургической продукции в Российской Федерации, и достаточно высокий уровень импортной защиты не согласуются с периодически проводимыми расследованиями о нарушении антимонопольного законодательства российскими металлургами, основанными на ущербе, нанесенном отечественным потребителям.

Ключевые слова: металлургия, антимонопольная политика, внешнеторговая политика, Россия.

AIMS AND TOOLS OF COMPETITIVE POLICY IN THE RUSSIAN METAL INDUSTRY OVER THE PAST QUARTER CENTURY

Paper is devoted to the analysis of impact of foreign trade and antitrust policies on development of competition and the position of domestic buyers of Russian

¹ Корнеева Дина Владиславовна, старший преподаватель кафедры экономической теории и эконометрики, младший научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков; e-mail: dkorneeva@hse.ru

² В статье использованы результаты проекта «Экономический анализ оспаривания обвинительных решений органа административной власти», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2016 г.

metal products. It presents a stylized description of the development of the Russian metallurgy over 25-year period, considering the peculiarities of industry, which influence the problems of competition policy; paper describes the application of competition and foreign trade policies in the industry, taking into account relationships with industry structure. It illustrates the problem of trade-off between an increased competitiveness in world market and consumers protection within the country in relation to industries with the dominance of large exporters. The analysis revealed contradictions in pursued policy: approval of mergers that might restrict competition in the markets of metal products in Russia, and relatively high level of import protection are not consistent with regular investigations of violation of antitrust legislation by Russian metal producers, based on harm imposed to domestic consumers.

Key words: metallurgy, competition policy, foreign trade policy, Russia.

Введение

Металлургия занимает значительную долю в ВВП, еще большую — в экспорте. От условий продажи металлов зависят условия развития строительства и машиностроения. Металлургические компании важны как работодатели и градообразующие предприятия. Ключевыми особенностями, выделяющими металлургию среди остальных отраслей российской промышленности, выступают высокая капиталоемкость, значительный эффект масштаба, а также ориентация на экспортный рынок. Преодолев проблемы организации транзакций в цепочке создания стоимости в течение десяти лет после приватизации, российские металлурги существенно расширили границы рынков и вышли на мировой рынок. Российские производители стали занимать лидирующие позиции по экспорту некоторых видов металлов. Однако крупный размер металлургических компаний привел к неоднозначному эффекту для конкуренции на внутренних рынках и благосостояния покупателей. Активная интеграция на мировые рынки приводит к усилению конкурентоспособности более эффективных производителей и вытеснению с рынка менее эффективных компаний, предоставляя возможности для укрепления позиции страны на мировых рынках, а также для роста производительности использования национальных ресурсов. При этом не следует забывать о том, что также это означает укрупнение отечественных компаний, т.е. повышение концентрации на рынке, что может ослаблять конкуренцию, особенно при значительном уровне защиты внутренних рынков. Отсюда и возникает главная проблема для конкурентной политики — вы-

сокие цены для внутренних покупателей. В силу того, что спрос отечественных покупателей на товары, которые активно экспортируются крупными, доминирующими на внутреннем рынке производителями, обладает относительно низкой эластичностью, часто наблюдается эффект жесткости внутренних цен по мировым в сторону понижения [Голованова, 2010]. При увеличении мировых цен цены на внутреннем рынке растут сильнее, а при снижении мировых цен — снижаются слабее. Ограничение роста цен с помощью применения запрета на злоупотребление доминирующим положением в форме установления монопольно высокой цены неоднозначно в силу сложности технической реализации, а также негативного влияния на стимулы компаний и потенциальных конкурентов. Полное устранение тарифных и нетарифных импортных ограничений также не представляется абсолютно верным решением, хотя, несомненно, снижение уровня защиты от импорта окажет положительный эффект на сдерживание рыночной власти крупных производителей-экспортеров [Цыгулина, 2015]. С недавних пор применяемые торговые практики, направленные на регламентацию деятельности компаний с помощью формулы расчета внутренней цены, несмотря на наличие теоретического обоснования — устранение политики ценовой дискриминации, фактически направлены на регулирование цен, тем самым также значительно искажая стимулы участников рынка [Радченко и др., 2013]. Таким образом, представляется интересным проанализировать взаимодействие антимонопольной и внешнеторговой политики в металлургии — крупной экспортно-ориентированной российской отрасли.

Целью данной работы является анализ влияния используемых в России внешнеторговой и антимонопольной политики на развитие конкуренции и положение отечественных покупателей продукции российской металлургии. Представлено стилизованное описание развития российской металлургии на протяжении 25-летнего периода, с рассмотрением особенностей отрасли, влияющих на проблемы конкурентной политики, охарактеризовано применение антимонопольной и внешнеторговой политики в отрасли с учетом их связи с отраслевой структурой.

Особенности промышленного производства продукции металлургии в России

Металлургическая промышленность вносит значительный вклад в экономику России. Средний вклад отрасли в ВВП оценивается

в 5%, в промышленное производство — 18%, в объемы российского экспорта — в 14%¹. На сегодняшний день по производству стали страна занимает 5-е место в мире², по производству стальных труб — 3-е, по производству алюминия — 2-е³, по производству никеля — 1-е место в мире⁴.

Металлургическая промышленность состоит из комплекса предприятий, занимающихся добычей и обогащением руд черных и цветных металлов, нерудных материалов, производством чугуна, стали, проката, стальных труб, метизов, ферросплавов, огнеупоров, кокса, алюминия, меди, никеля, кобальта, свинца, цинка, олова, сурьмы, ртути, вольфрама, молибдена, ниобия, тантала, редкоземельных металлов, обработкой цветных металлов (алюминия, титана, магния, тяжелых цветных металлов), производством твердосплавной, углеродной, полупроводниковой продукции, переработкой ломов и отходов, производством ряда видов химической продукции, а также большого комплекса предприятий вспомогательного назначения, научно-исследовательских и проектных организаций⁵. Большинство предприятий в черной металлургии характеризуются полным технологическим циклом, выпуская чугун, сталь и прокат. Согласно виду конечной продукции металлургические предприятия можно подразделить на трубные, метизные заводы, заводы по производству специальных сталей. Черная металлургия, как и любая другая отрасль, характеризуется спецификой сырья, технологий, конечной продукции (рис. 1).

Рассмотрим кратко цепь технологического процесса в отрасли с помощью понятия передела. Для осуществления металлургического производства прежде всего необходима добыча железной руды, которая отражает состояние сырьевой базы страны. Далее в качестве первого передела выступает производство чугуна, т.е.

¹ Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>

² World Steel in figures 2014, World Steel Association. URL: <http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/World-Steel-in-Figures-2014/document/World%20Steel%20in%20Figures%202014%20Final.pdf>

³ <http://www.statista.com/statistics/264624/global-production-of-aluminum-by-country/>

⁴ <http://www.nornik.ru/kompaniya>

⁵ Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>

Добыча и обогаще- ние железной руды ↓	Доменное производство (первый передел)	Производство стали (второй передел)	Производство проката (третий передел)	Трубное, метизное производство (четвертый передел)
↓ – Сырая руда – Товарная руда – Агломерат – Окатыши	– Передель- ный чугун – Литейный чугун	– Сталь: конвертерная мартеновская электросталь	– Заготовка – Прокат	– Трубы – Метизы

Рис. 1. Основные производственно-технологические материальные потоки черной металлургии

Источник: составлено автором на основе [Буданов, 2002].

доменное производство металла из природных ресурсов. Второй передел — сталеплавильное производство, продукцией которого являются заготовки из стали, полученные в мартеновских печах, электропечах, конвертерах и машинах непрерывного литья заготовок. В рамках третьего передела осуществляется производство заготовок определенной формы, полученных прокаткой, прессованием, штамповкой и ковкой стали. Наконец, продукцией четвертого передела являются коррозионностойкая и прочая легированная сталь, метизы, трубы и прочие изделия. На рис. 2 представлено соотношение объемов производства на разных переделах — можно выделить преобладающий объем добычи и обогащения железной руды и относительно низкий объем производства на наиболее высокотехнологичном четвертом переделе. В цветной металлургии данные рис. 3 позволяют сопоставить объемы производства по основным видам цветных металлов — лидирует производство алюминия и меди, в течение последних десяти лет существенных изменений не происходило.

В развитии металлургической промышленности в России с начала 90-х гг. можно выделить несколько этапов. До середины 1998 г. в рамках трансформационного спада происходило снижение объемов производства. С начала экономических реформ активно происходили вертикальные слияния, направленные на преодоление глубоких транзакционных проблем, проявившихся после приватизации — в особенности неэффективной вертикальной организации вдоль технологической цепочки. Не рассматривая этот вопрос под-

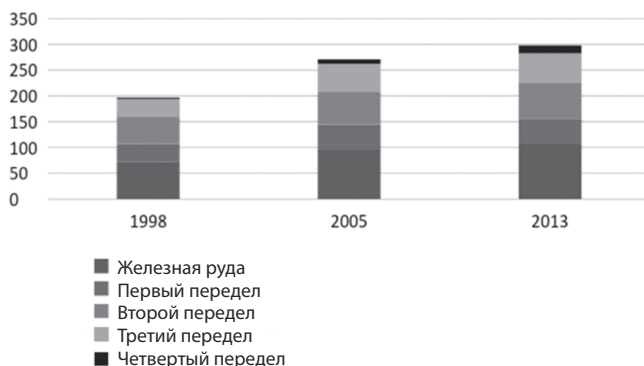


Рис. 2. Объемы производства черной металлургии по переделам, млн тонн
 Источник: данные Росстата; Минпромторг России
 «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»¹;
 Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности
 России до 2010 г.²

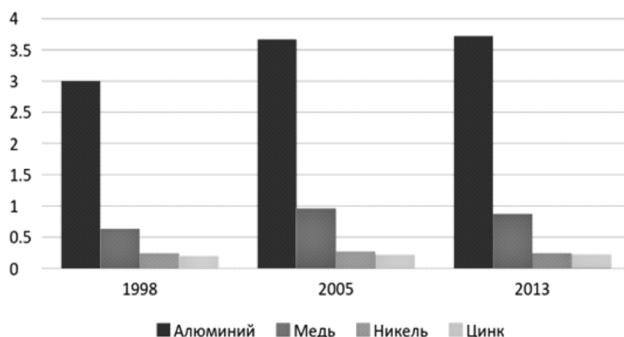


Рис. 3. Объемы производства продукции цветной металлургии, млн тонн.
 Источник: данные Росстата; Минпромторг России
 «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
 Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России
 до 2010 г.

робно, укажем лишь, что организация договоров вдоль вертикальной цепочки после приватизации предприятий была важным фактором уязвимости российских предприятий. До приватизации этот вопрос не имел существенного значения, поскольку контракты

¹ <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>

² <http://www.metalcom.ru/scdp/page?als=279532&R=32>

на поставку ресурсов и продажи готовой продукции организовывались и управлялись директивно извне предприятия, со специфическими для СССР механизмами инфорсmenta. Приватизация, в центр которой было поставлено предприятие, породила множество проблем, часть из которых могла быть решена только на основе вертикальной интеграции [Blanchard, Kremer, 1997; Авдашева, 2000].

Подъем, произошедший в отрасли в 2002–2008 гг., был результатом улучшения внешней конъюнктуры, решением проблем вертикальной организации, но в немалой степени он был результатом экономической политики российского правительства: отмены импортных пошлин на многие виды высокотехнологичного оборудования, уменьшения ограничений на внешних рынках в отношении российской металлопродукции, оказания политического содействия российским компаниям по приобретению активов за рубежом и т.д. Ярким примером является решение проблемы сырья для ОК «РУСАЛ» с приобретением источников глинозема в то время: например, Alpart, глиноземный завод EurAllumina, «Бокситогорский глинозем» и т.д. В течение этого периода происходило увеличение производства основных видов продукции металлургической промышленности, увеличение экспорта, рост инвестиций и наблюдалась положительная динамика финансовых показателей предприятий¹. Рecessия 2008–2009 гг. оказала негативное влияние на темпы роста и положение металлургической промышленности России в мире. Произошло резкое сокращение спроса на металлургическую продукцию вследствие снижения платежеспособности потребителей металла; падение цен на продукцию металлургии при возрастающих затратах; снижение объемов экспорта из-за неблагоприятной внешней конъюнктуры, что усугублялось проблемами слабого внутреннего рынка металлопродукции и т.д. К 2010 г. металлургия постепенно преодолела кризисные явления. По итогам 2012 г. был зафиксирован рост производства железорудного концентрата, готового проката черных металлов, стальных труб на металлургических предприятиях России.

Специфика металлургии Российской Федерации состоит в высокой концентрации производства, главную роль на рынках играют крупные вертикально интегрированные компании. На предприятиях полного цикла Липецка (ОАО «НЛМК»), Череповца (ОАО «Северсталь»), Магнитогорска (ОАО «ММК»), Нижнего Тагила (ОАО

¹ Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г. URL: <http://www.metalcom.ru/scdp/page?S=1026900031713&R=32&als=279532>

«ЕВРАЗ НТМК»), Новотроицка (ОАО «Уральская Сталь»), Челябинска (ОАО «Мечел») и Новокузнецка (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») производят более 90% чугуна и около 89% российской стали¹. Причем внутри отрасли потребляется 95% чугуна, 90% стали и более 50% проката, в том числе 30% готового [Буданов, 2002]. После волн слияний и поглощений 1990—2000-х гг. на многих рынках металлургии крупные компании стали занимать доминирующее положение. Учитывая возможные последствия роста концентрации, ФАС России одобряла соответствующие сделки на условиях выдачи предписаний. К числу наиболее разработанных относятся предписания по сделкам «РУСАЛ» — «СВАЛ» — Glencore (2007); LionOre Mining — «Норильский никель» (2007); Новолипецкий металлургический комбинат — «ВИЗ Сталь» (2006).

В табл. 1 представлены коэффициенты концентрации производства по видам продукции металлургии за период 1993—2004 гг. Согласно граничным значениям показателей концентрации CR3 и HHI², все отрасли относятся к среднеконцентрированным, за исключением производства никеля и кобальта, где уровень концентрации оценивается как высокий. Для оценки концентрации в последующий период доступны только данные Росстата по показателю CR3 в разрезе 3-значной классификации ОКВЭД (см. табл. 2). Невозможность представить данные за весь период в сопоставимой форме обусловлена переходом российской статистики с классификатора ОКОНХ на ОКВЭД.

Таблица 1

**Коэффициенты концентрации производства
по видам экономической деятельности, 1993—2004 гг.**

Вид экономической деятельности	CR3			HHI		
	1993	1998	2004	1993	1998	2004
Добыча руд черных металлов	49,0	51,7	61,8	1284	1368	1673
Производство черных металлов	44,4	50,9	47,8	955	1074	959
Производство труб	58,9	55,2	57,5	1573	1409	1510
Производство алюминия, глинозема и фтористых солей	48,2	46,8	52	1141	1150	1069

¹ <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/metallurgicheskiy-kompleks.html>

² CR3 — индекс концентрации, рассчитанный как суммарная доля трех крупнейших фирм в отрасли на рынке производимого товара.

HHI — индекс Херфиндала—Хиршмана, представленный как сумма квадратов долей всех участников рынка. При $45\% < CR3 < 70\%$ и $1000 < HHI < 2000$ — определяется средний уровень концентрации в отрасли.

Окончание табл. 1

Вид экономической деятельности	CR3			ННІ		
	1993	1998	2004	1993	1998	2004
Производство никеля и кобальта	96,9	99,3	98,5	5324	7466	7276

Источник: данные Росстата, данные [Авдашева, Голованова, 2009].

Таблица 2

**Коэффициенты концентрации CR3
по видам экономической деятельности, 2010–2012 гг.**

Вид экономической деятельности	2010	2012
Добыча и обогащение железных руд	68,19	63,34
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	36,57	19,34
Производство стальных труб и фитингов	87,54	91,93
Производство алюминия	57,61	52,25

Источник: данные Росстата.

Однако сами по себе показатели концентрации не позволяют достаточно полно характеризовать положение ведущих российских металлургических компаний на целевых рынках с учетом их вертикальной структуры и ассортимента. Покажем, насколько различаются крупнейшие российские металлургические компании. Они занимают высокие позиции в мировых рейтингах производства: например, в 2013 г. «ЕВРАЗ», «Северсталь», НЛМК и ММК занимали 20, 23, 23 и 29-е места соответственно в мире по объемам производства стали.

ОАО «ММК» (Магнитогорский металлургический комбинат) является одним из крупнейших производителей стали в России и в мире. Комбинат представляет собой металлургический комплекс с полным производственным циклом, от подготовки железорудного сырья до глубокой переработки черных металлов¹. ОАО «ММК» производит на данный момент самый широкий сортамент металлопродукции с преобладающей долей продукции с высокой добавленной стоимостью среди предприятий Российской Федерации и стран СНГ, при этом являясь единственным в России производителем высококачественной холоднокатаной ленты и белой жести. Комбинат занимает лидирующие позиции в поставках на внутренний рынок: в 2013 г. доля на российском рынке выросла до 17,1%. ОАО «ММК» экспортирует собственную продукцию, пре-

¹ http://www.mmk.ru/about/about_the_company/

имущественно горячекатаный прокат (73%)¹. Основными потребителями продукции комбината являются предприятия Европы, Азии и Дальнего Востока.

ОАО «Северсталь» — крупнейшая вертикально интегрированная сталелитейная и горнодобывающая компания, занимающая по производству стали 2-е место в стране и 14-е место в мире². Компания разделена на два сегмента: «Северсталь Российская Сталь» и «Северсталь Ресурс». Первый дивизион специализируется на листовом прокате с высокой добавленной стоимостью, а также на производстве метизной продукции, второй — занимается управлением всеми горнодобывающими активами ОАО «Северсталь» в России и за рубежом. Основными рынками сбыта предприятия являются Россия и США, при этом дивизион «Северсталь Российская Сталь» экспортирует порядка 40% своей продукции во многие страны мира³.

ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» — крупнейшее предприятие с полным металлургическим циклом. По уровню технической оснащенности НЛМК — лидер среди предприятий отрасли. 80% стали производится конвертерным способом, который является наиболее низкзатратным и экологически чистым. Компания ориентирована на выпуск листового проката широкого ассортимента, начав производство в 2010–2013 гг. более ста новых марок стали. В России НЛМК занимает долю около 21% (15,4 млн тонн стали) в российском производстве стали, являясь лидером в отрасли. НЛМК производит широкую линейку продукции — чугуны, слэбы, заготовки, горячекатаный и холоднокатаный прокат, оцинкованный прокат, прокат с полимерными покрытиями, электротехническую сталь, а также различные виды сортовой продукции и метизы, являясь ведущим производителем металлопродукции с высокой добавленной стоимостью на российском рынке⁴. Основным потребителем продукции НЛМК в России является сектор строительства и инфраструктуры. Большая часть продукции поставляется на внутренний рынок (около 40%), около 17% в Европу, оставшаяся часть — в США, Азию и Ближний Восток⁵.

«ЕВРАЗ» является вертикально интегрированной металлургической и горнодобывающей компанией с активами в России, Укра-

¹ http://www.mmk.ru/about/about_the_company/sales_markets/

² <http://www.severstal.com/rus/about/index.phtml>

³ <http://www.severstal.com/rus/about/document9080.phtml>

⁴ <http://nlmk.com/ru/our-business/products>

⁵ <http://nlmk.com/ru/our-business/markets>

ине, США, Канаде, Чехии, Италии, Казахстане и Южной Африке. Он осуществляет поставки металлопроката строительного, промышленного, транспортного назначения и метизов, а также угольной продукции и продукции коксохимического производства. Компания входит в двадцатку крупнейших производителей стали в мире, занимая лидирующие позиции в России¹.

К числу ведущих металлургических компаний относится ОАО «Мечел», объединяющее более 20 промышленных предприятий: производителей угля, железной руды, стали, проката, ферросплавов, тепловой и электрической энергии. ОАО «Мечел» входит в пятерку мировых производителей коксующегося угля (без учета китайских производителей), при этом занимая третье место в России по общей добыче углей и контролируя более четверти мощностей по обогащению коксующегося угля в стране. Компания также занимает второе место в России по производству сортового проката, являясь многопрофильным производителем специальных сталей и сплавов².

На рынке стальных труб лидером является ОАО «ТМК» — ведущий глобальный поставщик трубной продукции для нефтегазового сектора, а также химической промышленности, энергетики, машиностроения, строительства и сельского хозяйства. По итогам 2012 г. компания в четвертый раз заняла первое место среди мировых трубных компаний по объему отгрузки³. Она занимается производством широкого ассортимента трубной продукции, наибольшую долю в котором занимают нарезные нефтегазовые трубы. ОАО «ТМК» осуществляет поставки продукции в более чем 80 стран мира, при этом основными рынками сбыта являются Россия, Северная Америка, страны СНГ, Европа, Африка, Ближний Восток и Юго-Восточная Азия.

В цветной металлургии Российской Федерации также преобладают крупные вертикально интегрированные компании, занимающие лидирующие позиции на мировых рынках металлов. Данные свидетельствуют о высокой концентрации на отечественном рынке (см. табл. 1). В частности, крупнейшим производителем на рынке алюминия в мире является ОК «РУСАЛ», доля в мировом производстве которой в 2013 г. составляла 8%. Также компания занимает лидирующие позиции в производстве глинозема. Она создана в марте

¹ <http://www.evraz.com/ru/about/>

² <http://www.mechel.ru/about/info/>

³ <http://www.tmkgroup.ru/activity.php>

2007 г. в результате объединения ОК «РУСАЛ» и ОАО «СУАЛ» с глиноземными активами швейцарской Glencore. В настоящее время активы «РУСАЛ» расположены в тринадцати странах на пяти континентах. Основными рынками сбыта являются страны ЕС и СНГ, а также Северная Америка и Юго-Восточная Азия¹.

Лидером на мировых рынках никеля (17%) и палладия (41%) является российская компания ГМК «Норильский никель», при этом также являясь крупнейшим производителем платины (11%) и меди (2%) в мире. На отечественном рынке на долю предприятий компании приходится около 96% всего производимого в стране никеля, 55% меди, более 90% МПГ, 95% кобальта. Производственные подразделения находятся на трех континентах в пяти странах мира — России, Австралии, Ботсване, Финляндии и ЮАР².

В качестве основных металлопотребляющих отраслей можно выделить машиностроение, металлообработку, промышленность строительных материалов и строительство, отрасли топливно-энергетического комплекса. Среди машиностроения наиболее металлоемкими подотраслями являются предприятия железнодорожного транспорта, сельскохозяйственного, энергетического и атомного машиностроения, автомобильной промышленности и оборонно-промышленного комплекса [Буданов, 2002]. Состоянием этих отраслей определяется емкость внутреннего рынка металлопродукции из черных металлов. Наиболее активно потребление стальных труб происходит в топливно-энергетическом комплексе, машиностроении, строительном комплексе. Потенциально емким сегментом рынка стальных труб является жилищно-коммунальное хозяйство, а именно работы по ремонту изношенных сетей различного назначения. Помимо этого продукция трубной промышленности применяется в черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, в сельском хозяйстве.

На рис. 4 приведено сопоставление объемов внутреннего потребления и экспорта по продукции черной металлургии. На протяжении всего рассматриваемого периода экспорт железной руды, а также продукции на втором и третьем переделах по объему сопоставим с потреблением внутри страны. При этом существенных колебаний не наблюдалось.

По мере развития черной металлургии в экспорте преобладает продукция низших переделов. Российские металлургические пред-

¹ <http://www.rusal.ru/about/facts.aspx>

² <http://www.nornik.ru/kompaniya>

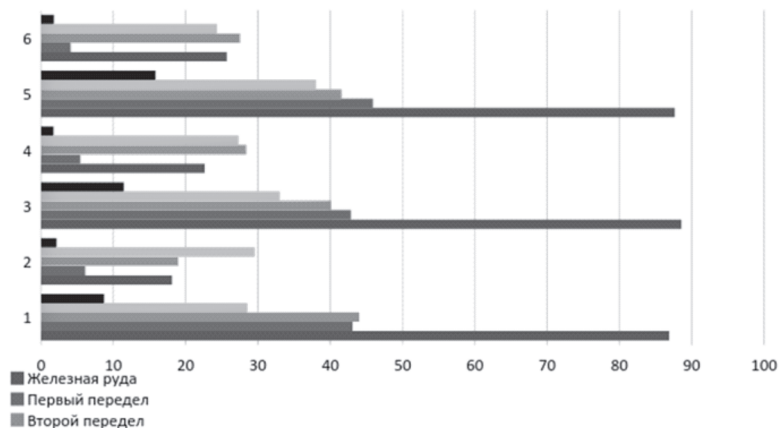


Рис. 4. Внутреннее потребление и объем экспорта продукции черной металлургии по переделам, млн тонн

Источник: данные Росстата; Минпромторг России

«Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г.

приятия обладают высокой конкурентоспособностью на мировом рынке по экспорту сырья и полуфабрикатов, но на готовую металлопродукцию предъявляется ограниченный спрос. Возможной причиной может выступать ведение протекционистской политики странами, состоящими в ВТО, а именно применение различных мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования против российских производителей. Следовательно, повышение международной конкурентоспособности представлялось важной задачей проводимой политики.

В структуре продаж цветной металлургии в России по сравнению с черной представлено еще большее число отраслей. Структура отраслей, использующих алюминиевую продукцию, выглядит следующим образом: транспорт — 23%, строительство — 20%, электротехника — 16%, упаковка — 14%, машиностроение — 8%, потребительские товары — 9%¹. Спрос на алюминиевую продукцию и прокат поступает со стороны компаний, занимающихся произ-

¹ Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г., утвержденная приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>

водством тары и упаковки. Основными сферами применения никеля являются транспорт, машиностроение, строительство, химическая промышленности, производство посуды и прочих изделий быта¹. Оцинкованная прокатная продукция применяется для реализации масштабных проектов в строительстве и транспортном машиностроении. Основные конечные потребители рафинированной меди — строительство, электротехническая промышленность, машиностроение, производство промышленного оборудования и потребительских товаров. Соотношение объемов экспорта и внутреннего потребления свидетельствует о ярко выраженной экспортно-ориентированности производства алюминия и никеля, впрочем и по остальным двум металлам объемы экспорта сопоставимы с объемами потребления внутри страны (см. рис. 5).

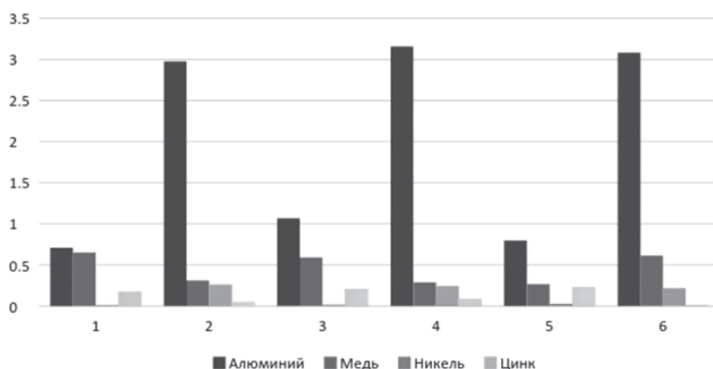


Рис. 5. Внутреннее потребление и объем экспорта продукции цветной металлургии, млн тонн

Источник: данные Росстата; Минпромторг России

«Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г.

Подводя итог, по мере развития металлургии крупный размер российских производителей и их ориентация преимущественно на экспорт сочетаются с сохранением протекционизма по отношению к внутреннему рынку. В этих условиях проблемой для конкурентной политики является защита интересов внутренних покупателей российских металлов. Однако с точки зрения внешнеторговой политики поддержка российских производителей на мировом рынке

¹ <http://www.ereport.ru/articles/commod/nickel.htm>

в условиях жесткой протекционистской политики других стран также является важной задачей. При этом кажется, что защита от импорта не являлась приоритетной задачей, но достаточно высокий уровень тарифных и нетарифных ограничений свидетельствуют об активном ее достижении.

Особенности внешнеторговой политики в металлургии Российской Федерации

Экспорт металлопродукции всегда играл значительную роль в структуре российского экспорта. По данным таможенной статистики Российской Федерации, металлы и изделия из них по итогам 2013 г. занимают 2-е место по объемам экспорта после «Минеральных продуктов» и 4-е место по объему импорта после «Машин, оборудования и транспортных средств», «Продукции химической промышленности, каучука», «Продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья». Рисунок 6 показывает, что в черной металлургии экспортируется в большей степени продукция третьего и второго переделов, а также железная руда. Доля экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью в объеме производства относительно мала и имеет тенденцию к дальнейшему снижению. В цветной металлургии экспортируется более 80% производства алюминия и никеля, по остальным товарам экспорт не превышает 30% (см. рис. 7).

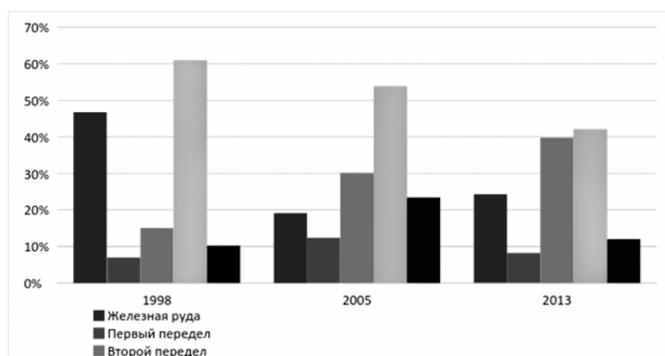


Рис. 6. Доли экспорта продукции черной металлургии в объеме производства по переделам

Источник: данные Росстата; Минпромторг России

«Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г.

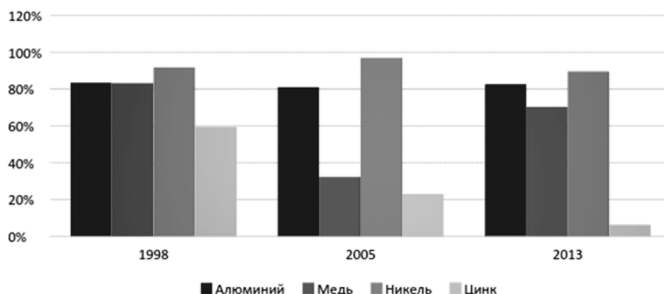


Рис. 7. Доли экспорта продукции цветной металлургии в объеме производства
 Источник: данные Росстата; Минпромторг России
 «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
 Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России
 до 2010 г.

Начиная со второй половины 90-х гг. предприятия активно интегрировались в мировой рынок металлопродукции с целью обеспечения доступа к новым рынкам сбыта и капитала. Согласно данным 2013 г., Россия входила в ТОП-5 экспортеров по следующим товарам металлургии: 2-е место по никелю, 5-е место в экспорте алюминия и черных металлов в целом (см. рис. 8).

Усиление позиций российских металлургов на мировом рынке сопровождалось ответными действиями со стороны других стран: государственным протекционизмом на их рынках, выражавшимся в введении антидемпинговых процедур, жестких квот и применении высоких импортных пошлин. В отношении российского экспорта металлургической продукции до вступления в ВТО зарубежными государствами применялись инструменты торговой политики, не соответствующие требованиям этой организации. Среди ограничительных мер можно выделить следующие: количественные ограничения, особые пошлины (антидемпинговые, компенсационные, защитные), технические барьеры, лицензирование, субсидии, предоставление импортируемым товарам национального режима и РНБ. Согласно всемирной базе по антидемпингу, в отношении продукции российской металлургической промышленности было проведено 31 антидемпинговое расследование¹. В частности,

¹ Global Antidumping Database (GAD): part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD). URL: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

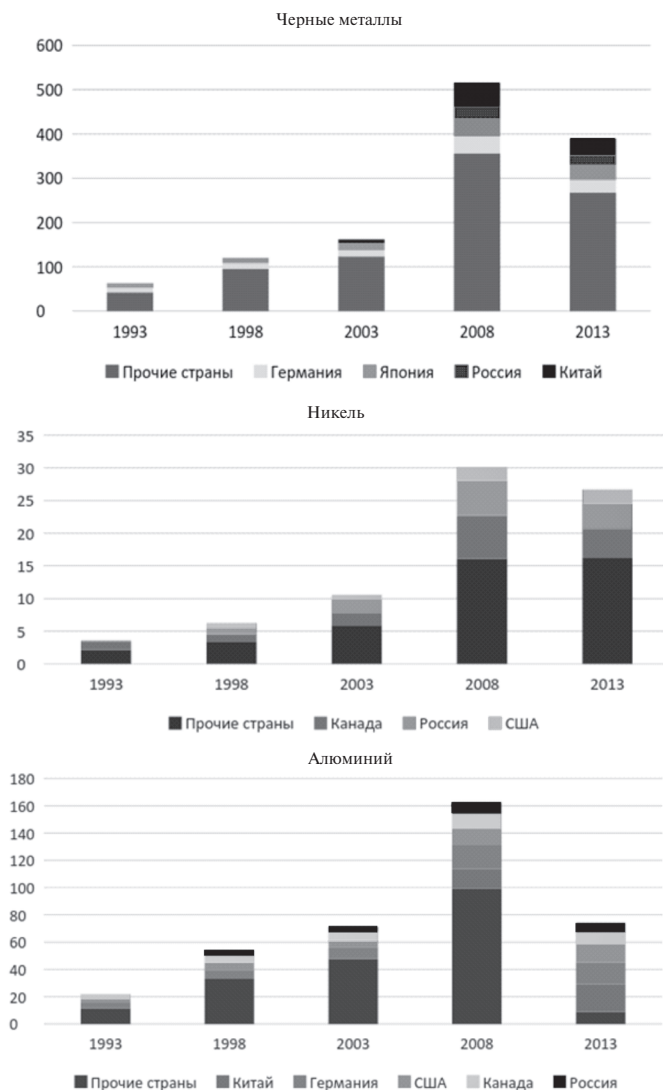


Рис. 8. Объемы экспорта продукции по крупнейшим экспортерам по некоторым металлам в 1993–2013 гг., млрд долл.

Источник: данные United Nations Statistics Division (Commodity Trade Statistics Database).

ЕС использует антидемпинговые пошлины с индивидуальным указанием демпинговой маржи по разным производителям в отношении российских бесшовных труб в период с 05.07.2012 по 04.07.2017¹. Поставки в Китай с 11.04.2010 по 10.04.2015 трансформаторной стали российского производства облагаются антидемпинговыми пошлинами (ОАО «НЛМК» и ООО «ВИЗ-Сталь» — 6,3%, для остальных российских компаний — 24%)². Также антидемпинговые пошлины в отношении российской металлопродукции введены в Мексике, Индонезии, Таиланде, Турции, Колумбии. Кроме того, против российского экспорта металлургической продукции применяются технические барьеры в торговле: «научно необоснованная классификация никелевых солей» в ЕС и обязательная сертификация некоторых видов металлопродукции (горячекатаной стали, стальных листов, электрической стали, стальных прутков, стальной проволоки и т.д.) в Индии³. Вступление России в ВТО способствовало облегчению доступа российской металлопродукции на международные рынки за счет предоставления РНБ и обложения товаров по базовым ставкам таможенного тарифа стран-импортеров (если не применены антидемпинговые пошлины).

Импорт металлопродукции, как правило, осуществляется в рамках исторически существующей кооперации со странами СНГ. В цветной металлургии большую долю занимает импорт ряда видов рудного сырья (медного, цинкового, титанового) и отдельных видов полуфабрикатов. Основными отраслями-потребителями на протяжении всего рассматриваемого периода выступали строительство, автомобилестроение, авиастроение, вагоностроение, станкостроение, судостроение, ВПК, химическая промышленность. Большая часть внутреннего потребления обеспечивается производством внутри страны (см. рис. 9). В черной металлургии импортируются в большей степени товары более высокой степени готовности — продукция третьего и четвертого переделов, импорт чугуна и стали не осуществляется (см. рис. 10).

¹ Перечень ограничительных мер, действующих на зарубежных рынках в отношении российских товаров по состоянию на 01.01.2015.

² Там же.

³ Там же.

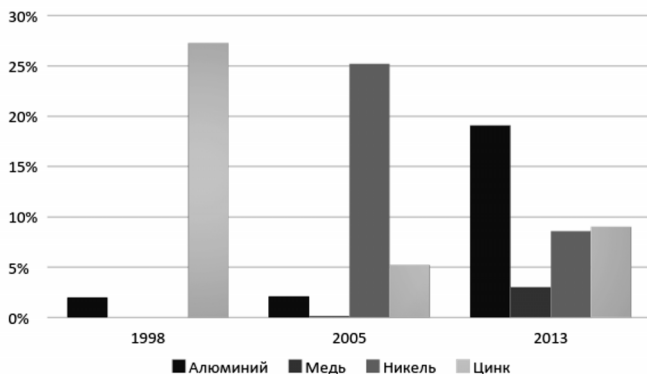


Рис. 9. Доли импорта продукции цветной металлургии в объеме потребления
Источник: данные Росстата; Минпромторг России
 «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
 Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г.

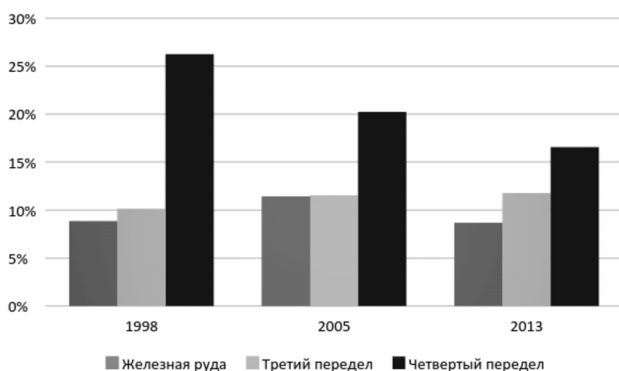


Рис. 10. Доли импорта продукции черной металлургии в объеме потребления по переделам
Источник: данные Росстата; Минпромторг России
 «Стратегия развития металлургической промышленности на период до 2020 г.»;
 Клебанов И. Концепция развития металлургической промышленности России до 2010 г.

Торговые барьеры создаются как тарифными, так и нетарифными ограничениями. В динамике тарифных ограничений можно выделить три периода. После принятия Таможенного кодекса России и Закона «О таможенном тарифе» в 1993 г. в период 1994–

1998 гг. происходило повышение ставок ввозных таможенных пошлин и расширение списка регулируемых товаров, далее с 2000-х гг. степень защиты внутреннего рынка снижается устойчивыми темпами, во время рецессии 2008–2009 гг. в качестве антикризисных мер были увеличены ставки ввозных таможенных пошлин на некоторые товары. В частности, пошлины на большинство видов труб и проволоки увеличилась с 5 до 15% и с 15 до 20% в зависимости от вида продукции. Также была введена 15%-ная преференция отечественным производителям при проведении государственных закупок, при этом активно проводились антидемпинговые расследования в отношении иностранных поставщиков. Наконец, с 2012 г. вступление России во Всемирную торговую организацию дает основание ожидать изменения ставок согласно утвержденным обязательствам. В табл. 3 представлены ввозные пошлины на некоторые виды продукции, действующие на конец 2014 г. По большинству видов продукции ставки равны 5%, однако по некоторым видам продукции: трубам, проволоке, профилям — величина пошлины достигает 15%.

Используя данные Всемирного банка, оценим тарифные ограничения в металлургии Российской Федерации. В качестве индикатора выступает средняя ставка ввозной таможенной пошлины¹ для раздела 83 «Различные виды неблагородных металлов» (Miscellaneous articles of base metal) (см. рис. 11).

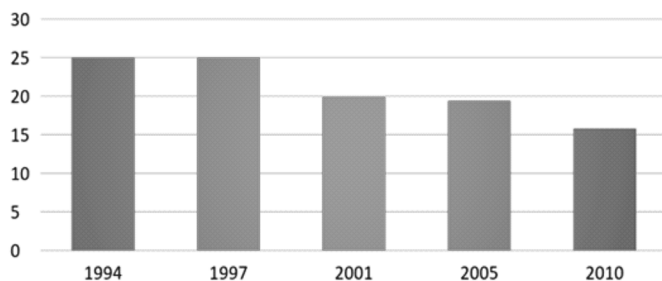


Рис. 11. Средняя ставка ввозной таможенной пошлины в России (по металлам)

Источник: по данным Всемирного банка.

¹ В данном случае различия между средней взвешенной и невзвешенной ставками ввозной таможенной пошлины несут незначительный характер.

Таблица 3

**Ввозные пошлины на некоторые виды продукции металлургии,
2012 г. — по наст. вр.**

Код ТН ВЭД	Наименование позиции	Ставка ввозной таможенной пошлины (в % от таможенной стоимости)
7212	Прокат плоский из железа или не- легированной стали шириной менее 600 мм, плакированный, с гальвани- ческим или другим покрытием	5
7219	Прокат плоский из коррозионностой- кой стали, шириной 600 мм или более	5
7303 00	Трубы, трубки и профили полые из чугунного литья	15
7304 11 000 8	Трубы, трубки и профили полые, бес- шовные, из черных металлов (кроме чугунного литья): наружным диаме- тром более 406,4 мм	13,3
7313 00 000 0	Проволока колючая из черных ме- таллов; скрученная обручная сталь или одинарная плоская проволока, колючая или неколючая, свобод- но скрученная двойная проволока для ограждений, из черных металлов	12,5
7505 21 000 0	Проволока никелевая	15
7604 10 900 0	Профили алюминиевые	14,7

Источник: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16 июля 2012 г. № 54¹.

В качестве защиты от импорта нетарифные меры: квоты, субсидии, технические барьеры, лицензирование, антидемпинговые процедуры и т.д. — актуальны не в меньшей, а для России в большей степени, чем собственно меры тарифной защиты. Существующие исследования заключают, что именно нетарифные барьеры обуславливают повышенный уровень импортной защиты российского рынка [Голованова, 2014]. Сигналом для данного утверждения выступает сравнение унифицированной ставки ввозной таможенной пошлины (TTRI, Trade Tariff Restrictiveness Index), эквивалентной тарифным ограничениям, и унифицированной ставки ввозной таможенной пошлины (OTRI, Overall Tariff Restrictiveness Index), эк-

¹ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170160;fld=134;from=153608-91;rnd=0.2658557561977271>

вивалентной тарифным и нетарифным ограничениям (см. табл. 4). Более детальный анализ не представляется возможным в силу отсутствия данных.

Таблица 4

Показатели TTRI и OTRI для российской промышленности, 2000–2009 гг.

	Россия		Европа
	2000–2004	2006–2009	2006–2009
TTRI	8,7	6,4	4,0
OTRI	21,6	17,9	8,7

Источник: по данным Всемирного банка.

В настоящее время в качестве нетарифных мер регулирования выступают антидемпинговые (по противодействию демпинговому импорту) и компенсационные пошлины (по нейтрализации воздействия специфической субсидии иностранного государства (союза иностранных государств) на отрасль российской экономики) только в отношении некоторых видов товаров из Украины.

Таблица 5

Меры нетарифного регулирования в металлургии Российской Федерации

Антидемпинговая пошлина	
Наименование товара	Ставка пошлины
Плоский прокат из железа, легированной или нелегированной стали с цинковым либо алюминиево-цинковым покрытием	24,3
Швеллеры	12,3 — для швеллеров, изготовленных ОАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» 17,4 — для прочих
Трехфазные асинхронные электродвигатели переменного тока мощностью не менее 0,37 кВт и не более 7,5 кВт с высотой оси вращения 80, 100 и 112 мм	13,8 — Открытое акционерное общество «Харьковский электротехнический завод «Укрэлектромаш» 59,3 — прочие
Компенсационная пошлина	
Наименование товара	Ставка пошлины
Прутки для армирования железобетонных конструкций	21,0

Источник: таможенный правовой портал tamognia.ru.

В мае 2014 г. Приказом Минэкономразвития России от 25.03.2014 № 155 (ред. от 15.10.2014) «Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» производители из России и из стран Таможенного союза получили 15-процентные преференции при закупках для обеспечения государственных нужд на срок до 31 декабря 2015 г. В перечень товаров включены прокат плоский из нержавеющей стали, кроме холоднокатаного, шириной менее 600 мм, прутки горячекатаные, горячекатаные, экструдированные и кованные (кроме катанки) и профили из нержавеющей стали, прокат плоский холоднокатаный с покрытиями из стали (кроме нержавеющей и быстрорежущей) шириной не менее 600 мм, конструкции стальные шпунтовые, конструкции сварные и материал для железнодорожных путей, трубы и профили пустотелые из литейного чугуна, трубы и профили пустотелые стальные.

Подводя итог, крупный размер компаний — российских производителей и их ориентация преимущественно на экспорт сочетаются с сохранением протекционизма по отношению к внутреннему рынку. В этих условиях проблемой для экономической политики является защита интересов внутренних покупателей российских металлов.

Конкурентная политика в металлургии Российской Федерации

В качестве неблагоприятного эффекта от усиления конкурентоспособности российских металлургических предприятий на мировом рынке выступает ущемление интересов внутренних покупателей, а именно создание ресурсных ограничений для развития отечественной обрабатывающей промышленности. Наличие рыночной власти у отечественных производителей способствует разрыву в уровнях внутренних и мировых цен, что приводит к ценовой дискриминации третьей степени [Pursell, Snape, 1973]. Графически данный эффект представлен на рис. 12. В идеальной ситуации конкурентного рынка (и при отсутствии издержек торговли) цены на товар должны были бы установиться на одном уровне [Krugman, Obstfeld, 2012]. Однако несовершенство конкуренции и ощутимые барьеры входа в виде импортных ограничений приводят к разрыву цен — более низкие цены будут установлены на рынке с менее эластичным спросом, т.е. на отечественном рынке. Причем цена на внутреннем

рынке будет сильнее превышать цену на мировом рынке, чем выше концентрация на внутреннем рынке и ниже эластичность спроса на товар внутри страны.

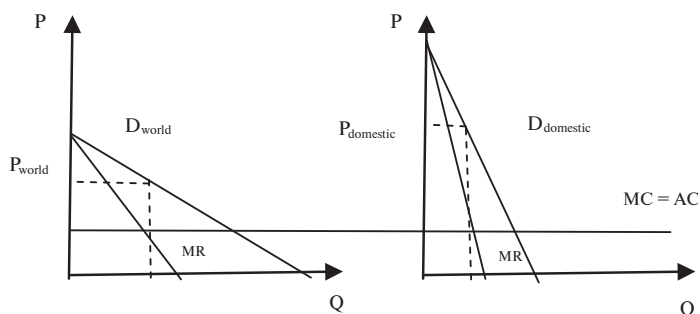


Рис. 12. Ценовая дискриминация третьего типа

Эмпирические оценки показывают, что уровень цен на внутреннем рынке превышает цены экспортных контрактов [Голованова, 2010]. Для анализа металлургии в качестве внутренних цен используются средние цены российских производителей на отдельные виды промышленных товаров согласно Общероссийскому классификатору продукции (ОКП), публикуемые Росстатом. Доступные данные позволяют рассмотреть долгосрочные тенденции (1999–2014 гг.) роста цен на пять видов товаров: железная руда, чугун, прокат, медь, алюминий (рис. 13).

Для сопоставления цен на внутреннем рынке с мировыми ценами использованы средние цены экспортных контрактов в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), рассчитанные на основе данных Росстата о стоимостных и натуральных объемах международных потоков товаров с зарубежными странами. В целях пересчета указанных цен в одну валюту используются данные Центробанка России об официальных курсах валют (доллар США). На рис. 14 показано, что за рассматриваемый период наблюдается превышение внутренних цен над ценами экспортных контрактов для большинства видов продукции металлургии — проката, чугуна, меди, алюминия. Следует отметить изменения динамики данного соотношения в сторону понижения по алюминию, что может быть обусловлено как повышением эффективности, так и действиями ФАС в форме выдачи предписания.

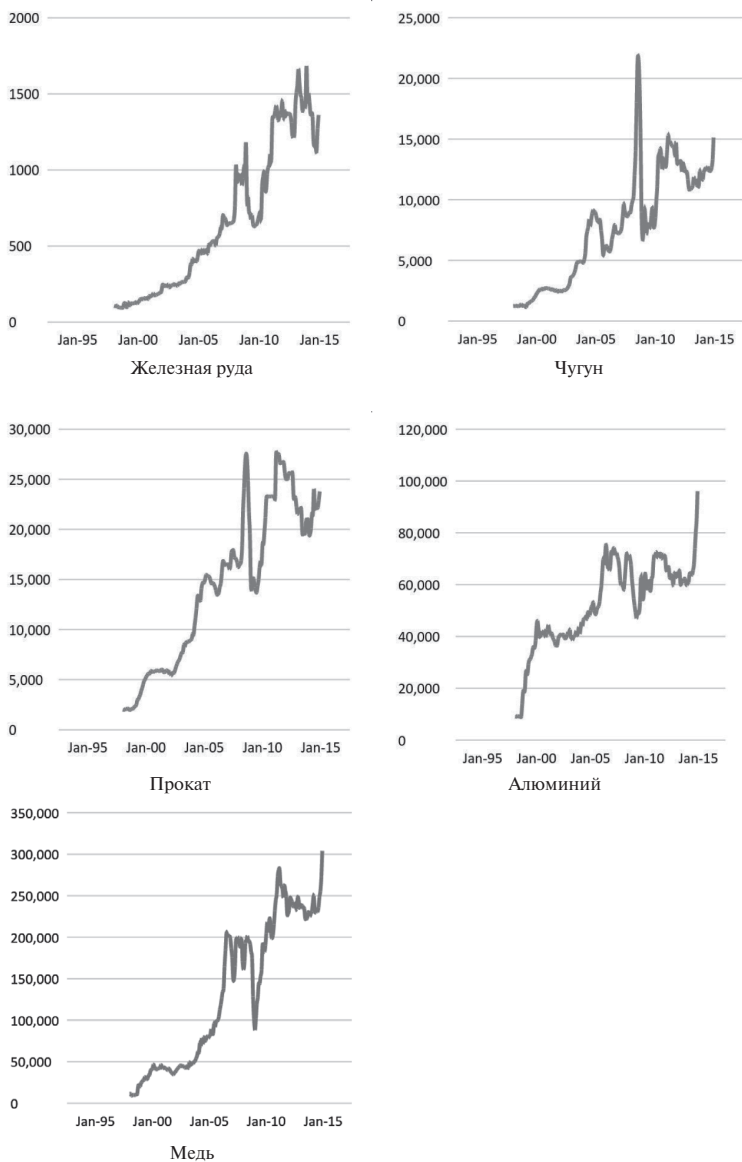


Рис. 13. Средние цены производителей промышленных товаров, 1998–2014 гг., руб.
 Источник: данные Росстата.

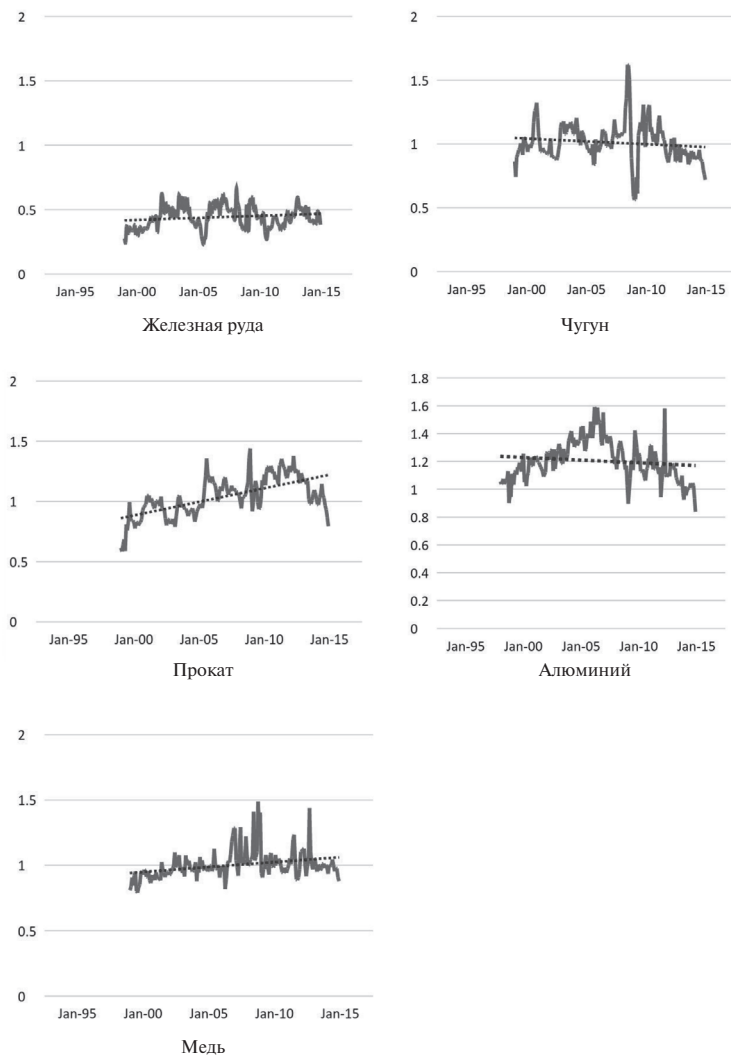


Рис. 14. Отношение внутренней цены к цене экспортного контракта по отдельным товарам металлургии, 1999–2014 гг.

Источник: расчеты автора по данным Росстата.

Итак, производители металла назначают более высокие цены на внутренних рынках по сравнению с ценами экспортных поста-

вок в силу высоких тарифов, ограничивающих вход иностранных производителей, высокой покупательской способности зарубежного рынка и высокой рыночной власти российский металлургов на внутреннем рынке. Однако усилившаяся рыночная власть сама по себе стала результатом разрешения на сделки слияния, которым еще раньше способствовали стимулы компаний к их заключению. То есть одно решение в конкурентной политике — одобрение или запрет сделок слияний вследствие высокой активности компаний в сделках экономической концентрации — провоцирует ряд событий, обнаруживающих необходимость принятия другого решения — эффекты многообразны и взаимосвязаны.

Объем рынка слияний в металлургии постоянно увеличивался до 2008 г. (см. рис. 15), число сделок до рецессии 2008–2009 гг. в среднем составляло 45 в год, после — около 25 в год (см. рис. 16). Контроль сделок экономической концентрации особенно сложен в российской металлургии в силу нескольких причин. В целом воздействие сделки на благосостояние зависит от несовершенств рынка. В общем случае слияния способствуют получению выигрышной эффективности, источниками которых является положительный эффект масштаба — снижение средних затрат при увеличении выпуска и экономия на ассортименте — снижение средних затрат при расширении ассортимента.

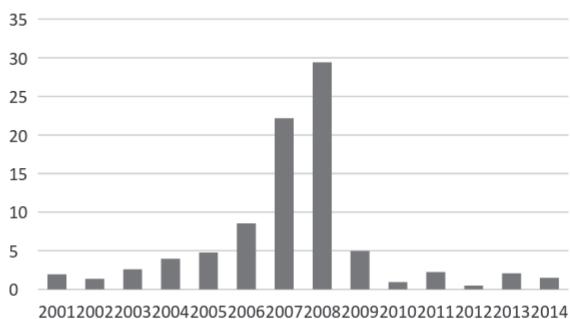


Рис. 15. Объем рынка слияний и поглощений в металлургии РФ, 2001–2014 гг., млрд долл.

Источник: по данным базы портала Mergers.ru.

Кроме того, положительный эффект возникает при реструктуризации предприятий в целях устранения неэффективной вертикальной организации после приватизации. С начала рыночных реформ в России осуществление вертикальных слияний в российской метал-

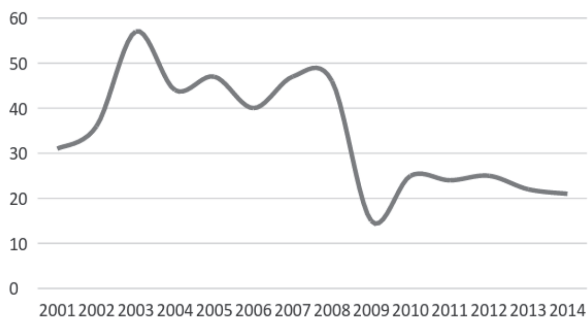


Рис. 16. Число сделок слияний и поглощений в металлургии РФ, 2001–2014 гг.

Источник: по данным базы портала Mergers.ru.

лургии позволяло преодолеть серьезные транзакционные проблемы, связанные с разрушением существовавшей при Советском Союзе контрактной системы [Blanchard, Kremer 1997]. В ранние годы либерализации экономики большинство производителей металла столкнулись со всеми видами агентских проблем, таких как постконтрактный оппортунизм, вымогательство (holdup), устранение стимулов к инвестициям в специфические активы [Williamson, 1971, 1979; Klein et al., 1978; Grossman, Hart, 1986; Hart, Moore, 1990]. Очевидным выходом из сложившейся ситуации являлось объединение с предприятиями, находящимися выше по технологической цепочке, чему и последовало большинство крупных металлургов. Однако большинство приобретаемых компаний являлись поставщиками редких ресурсов, следовательно, в результате распространения рыночной власти по технологической цепочке возникает риск исключения с рынка некоторых групп продавцов (market foreclosure). При анализе горизонтальных слияний, которые также происходили в металлургии Российской Федерации, в качестве эффекта от слияния возникает компромисс по О. Уильямсону между выигрышами эффективности (снижением издержек) и увеличением наносящей ущерб рыночной власти. Большинство сделок слияний было одобрено именно из-за ожидаемого усиления конкурентоспособности российских металлургов на мировых рынках. В качестве примера можно привести рынок электротехнической стали [Цыгулина, 2015]. При этом в целях недопущения ограничения конкуренции на внутренних рынках при разрешении слияний ФАС России выдавала участникам предписания — структурные или поведенческие. В российской практике преобладают именно поведенческие усло-

вия [Авдашева, Калинина, 2014]. В качестве примера можно рассмотреть условия поведенческих предписаний, выданных ФАС России по итогам сделки приобретения ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» акций ОАО «Качканарский горно-обогатительный комбинат Ванадий»¹. В частности, компаниям предписано заключать договоры на недискриминационных условиях и информировать ФАС России об условиях договоров: ценах, объемах и т.д. По результатам сделки приобретения ОАО «НЛМК» компании ООО «ВИЗ-Сталь» ФАС России также выдала набор поведенческих предписаний², касающихся информирования антимонопольного органа о прекращении производства, изменении назначения оборудования, увеличении цен более чем на 3% в месяц, об установленных текущих отпускных ценах, о всех приобретениях, изменении состава группы лиц, а также регламентирующих условиях договоров поставок.

При этом в некоторых случаях ФАС применяла инструменты внешнеторговой либерализации — за одобрением слияния «РУСАЛ»—«СУАЛ»—«Гленкор» последовала отмена импортной пошлины на алюминий, что должно было привести по крайней мере к потенциальному усилению конкуренции. Важным также является вопрос нетарифных ограничений в импорте, а именно отказ от открытости к импорту. Пример труб большого диаметра свидетельствует о том, как преференции отечественным производителям привели к импортозамещению и созданию национального производства. Однако впоследствии это привело к значительному повышению цен для покупателей, о чем говорит сам факт последующего антимонопольного расследования [рынок ТБД подробно рассмотрен в работах: Шаститко, Голованова, 2014; Shastitko, Golovanova, 2013; Shastitko et al., 2014].

Попытка оценки результативности политики ФАС основана на принципе сбалансированного подхода, рассматривающего соотношение социально-экономических выигрышей разных групп экономических агентов с издержками по реализации политики. Касательно слияний анализ цен на продукцию металлургии выявил приобретение преимуществ компаниями в отношении конкурентоспособности, однако эффекты для покупателей неоднозначны [Сухорукова, Авдашева, 2013]. Выдача предписаний также может характеризоваться положительными результатами с точки зрения динамики цен на внутреннем рынке. Рынок алюминия является

¹ http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_12444.html

² http://www.fas.gov.ru/solutions/solutions_6843.html

примером этому, впрочем, альтернативным объяснением выигрышей отечественных покупателей может выступать повышение эффективности. Изменения импортных тарифов, в свою очередь, почти никогда (за исключением алюминия) не рассматривались как способ влияния на конкуренцию на рынке. Наконец, действенность как предписаний, так и непосредственно торговых политик неоднозначна. Эффекты предписаний зависят от правильности определения возникающих угроз для конкуренции, а также величины рисков, возлагаемых на компании вследствие применения данного инструмента конкурентной политики [Авдашева, Калинина, 2014]. Внедрение торговых политик в определенных условиях может, даже напротив, усилить риски искажения стимулов участников рынка и еще больше ограничить конкуренцию [Радченко и др., 2013]. Впрочем, хотя применяемые условия торговых политик не идеальны, можно ожидать наличия положительных эффектов в виде устранения потерь отечественных покупателей.

Заключение

Российская металлургия представляет собой высококонцентрированную отрасль, ориентированную на экспорт. Начиная с рыночных реформ, в отрасли активно происходили интеграционные процессы, приводящие к повышению концентрации — на некоторых рынках положение производителей близко к монопольному. Синергетический эффект, возникающий при объединении компаний, позволил российским металлургам занять лидирующие позиции в производстве и продаже металлопродукции в мире. Также одним из мотивов слияний выступало исчерпание сырьевой базы предприятий. Российские компании были нацелены на активный поиск источников сырья за счет сделок слияний и поглощений в целях повышения уровня самообеспеченности сырьем.

Однако подобное развитие структуры рынка ставит проблемы перед конкурентной политикой. Одобрение слияний с участием российских металлургов, позволяющих усилить их позиции на мировых рынках, может привести к ограничению конкуренции на отечественных рынках, особенно в условиях достаточно высоких импортных пошлин. Это подтверждается проведением ФАС России исследований о нарушении Закона о конкуренции, которые основываются на ущербе, причиненном внутренним потребителям. В качестве возможного способа разрешения проблем предлагается применение предписаний и торговых политик, но действенность

данного инструмента ограничена. Помимо защитных инструментов повышается важность применения активных инструментов конкурентной политики — в первую очередь снижение ввозных торговых барьеров. Снижение издержек входа позволит воздействовать на цены внутреннего рынка даже без фактического входа импортеров. В целом протекционистская политика, независимая от непосредственных мотивов и причин ее проведения, создает ощутимые риски повышения цен для внутренних покупателей, которые методами антимонопольной политики могут быть скорректированы лишь в небольшой степени.

Список литературы

1. *Авдашева С. Б.* Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. *Авдашева С. Б., Калинина М. М.* Ценовые предписания и управление рисками компаний // Конкуренция и право. — 2014. — № 3. — С. 39–44.
3. *Буданов И. А.* Черная металлургия в экономике России. — М.: МАКС-пресс, 2002.
4. *Голованова С. В.* Сигналы несовершенства конкуренции: результаты анализа цен товаров, вовлеченных в международную торговлю // Современная конкуренция. — 2010. — Т. 4. — № 22. — С. 11–25.
5. Практика и возможные последствия антимонопольной регламентации торговой политики частной компании // *Авдашева С. Б., Курдин А. А., Шаститко А. Е., Радченко Т. А.* / Под ред. Т. А. Радченко. — М.: МАКС Пресс, 2013.
6. *Сухорукова К. А., Авдашева С. Б.* Слияние — путь к использованию рыночной власти или повышению эффективности? Анализ последствий трех горизонтальных слияний на российских высококонцентрированных рынках // Российский журнал менеджмента. — 2013. — Т. 11. — № 2. — С. 3–24.
7. Тенденции изменения структуры российской промышленности в период экономического подъема // Отв. ред. С. Б. Авдашева, С. В. Голованова. — М.: Юстицинформ, 2009.
8. *Цыганов А. Г.* Международная торговля, потери от слабой конкуренции и вызовы для российской антимонопольной политики // Международная торговля и развитие конкуренции на национальных товарных рынках / Под ред. С. В. Головановой. — М.: ТЕИС, 2014. — 144 с.
9. *Цыцулина Д. В.* Может ли индикативное регулирование цен заменять либерализацию внешней торговли на высококонцентрированных экспортных рынках? // Экономическая политика. — 2015. — № 3. — С. 155–179.
10. *Шаститко А. Е., Голованова С. В.* Вопросы конкуренции в закупках капиталоемкой продукции крупным потребителем (уроки одного анти-

- монопольного дела) // Экономическая политика. — 2014. — № 1. — С. 67–89.
11. *Blanchard O., Kremer M.* (1997). Disorganization // The Quarterly Journal of Economics. — 1997. — No. 112. — P. 1091–1126.
 12. *Grossman S. J., Hart O. D.* The costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration // Journal of Political Economy. — 1986. — No. 94. — P. 691–719.
 13. *Hart O., Moore J.* Property rights and the nature of the firm // Journal of Political Economy. — 1990. — No. 98. — P. 1119–1158.
 14. *Klein B., Crawford G., Alchian A.* Vertical integration, appropriable rents and the competitive contracting process // Journal of Law and Economics. — 1978. — No. 21. — P. 287–326.
 15. *Krugman P., Obstfeld M.* International Economics: Theory and Policy 9th ed. // Addison Wesley (Pearson), 2012. ISBN-13: 978-0-13-214665-4.
 16. *Pursell G., Snape R.* Economies of Scale, Price discrimination and Exporting // Journal of International Economics. — 1973. — No. 3 (1). — P. 85–91.
 17. *Shastitko A., Golovanova S.* Competition Issues Regarding Procurement for Large Companies and Suppliers—The Gazprom Case // CPI Antitrust Chronicle. — 2013. — No. 2. — P. 1–19.
 18. *Shastitko A., Golovanova S., Avdasheva S.* Investigation of Collusion in Procurement of One Russian Large Buyer // World Competition: Law and Economics Review. — 2014. — No. 37(2). — P. 235–248.
 19. *Williamson O. E.* The vertical integration of production: market failure considerations // American Economic Review. — 1971. — No. 61. — P. 112–123.
 20. *Williamson O. E.* Transaction cost economics: the governance of contractual relationships // Journal of Law and Economics. — 1979. — No. 22. — P. 233–261.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Avdasheva S. B.* Hozjajstvennye svyazi v rossijskoj promyshlennosti: problemy i tendencii poslednego desjatiletija. — M.: GU VShJe, 2000.
2. *Avdasheva S. B., Kalinina M. M.* Cenovye predpisanija i upravlenie riskami kompanij // Konkurencija i pravo. — 2014. — № 3. — S. 39–44.
3. *Budanov I. A.* Chernaja metallurgija v jekonomike Rossii. — M.: MAKSPress, 2002.
4. *Golovanova S. V.* Signaly nesovershenstva konkurencii: rezul'taty analiza cen tovarov, vovlechennyh v mezhdunarodnuju trgovlju // Sovremennaja konkurencija. — 2010. — T. 4. — № 22. — S. 11–25.
5. Praktika i vozmozhnye posledstvija antimonopol'noj reglamentacii trgovoj politiki chastnoj kompanii // *Avdasheva S. B., Kurdin A. A., Shastitko A. E., Radchenko T. A.* / Pod red. T. A. Radchenko. — M.: MAKSPress, 2013.

6. *Suhorukova K. A., Avdasheva S. B.* Slijanie — put' k ispol'zovaniju rynochnoj vlasti ili povysheniju jeffektivnosti? Analiz posledstvij treh gorizontaľnyh slijanij na rossijskih vysokokoncentrirovannyh rynkah // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. — 2013. — T. 11. — № 2. — S. 3–24.
7. Tendencii izmenenija struktury rossijskoj promyshlennosti v period jekonomicheskogo pod#ema // Otv. red. — S. B. Avdasheva, S. V. Golovanova. — M.: Justicinform, 2009.
8. *Cyganov A. G.* Mezhdunarodnaja trgovlja, poteri ot slaboj konkurencii i vyzovy dlja rossijskoj antimonopol'noj politiki // Mezhdunarodnaja trgovlja i razvitie konkurencii na nacional'nyh tovarnyh rynkah / Pod red. S. V. Golovanovoj. — M.: TEIS, 2014. — 144 s.
9. *Cyulina D. V.* Mozhet li indikativnoe regulirovanie cen zamenjat' liberalizaciju vneshnej trgovli na vysokokoncentrirovannyh jeksportnyh rynkah? // Jekonomicheskaja politika. — 2015. — № 3. — S. 155–179.
10. *Shastitko A. E., Golovanova S. V.* Voprosy konkurencii v zakupkah kapitaloemkoj produkcii krupnym potrebitelem (uroki odnogo antimonopol'nogo dela) // Jekonomicheskaja politika. — 2014. — № 1. — S. 67–89.