

# КОНТРОЛЬ СДЕЛОК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ В ОТРАСЛЯХ, ВОВЛЕЧЕННЫХ ВО ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ<sup>1</sup>

Голованова Светлана Викторовна  
д.э.н., профессор  
НИУ ВШЭ – Нижний Новгород  
Факультет экономики  
(г. Н.Новгород, Россия)  
старший научный сотрудник  
РАНХиГС при Президенте РФ  
Центр исследований конкуренции и  
экономического регулирования  
(г. Москва, Россия)

## Аннотация

*Сделки экономической концентрации могут способствовать формированию доминирующего положения на рынке у объединяющихся компаний и снижению общественного благосостояния. С другой стороны, экономическая теория предсказывает и положительные эффекты сделок слияний и поглощений между крупными компаниями-экспортерами, обусловленные ростом их производственной эффективности и международной конкурентоспособности. Баланс между выгодами и потерями общественного благосостояния от экономической концентрации неочевиден; национальные интересы могут не совпадать с развитием конкуренции на наднациональном уровне. В данной статье дан анализ практики антимонопольного правоприменения в России и зарубежных странах, выявлены тенденции взвешенного подхода при принятии решений о допустимости слияния между экспортерами.*

**Ключевые слова:** экономическая концентрация, антимонопольное регулирование, внешняя торговля, взвешенный подход.

**JEL коды:** K210, L110

---

<sup>1</sup> В тексте использованы материалы проекта Центра исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХ и ГС при Президенте РФ.

## 1. Введение

Контроль сделок экономической концентрации – одно из основных направлений антимонопольной политики, целью которого является недопущение изменения структуры рынка в направлении, создающем риски ограничения конкуренции. Теоретической основой (оправданием) применения этого инструмента конкурентной политики является положение концепции «структура-поведение-результат» теории отраслевых рынков (Industrial Organization), согласно которой структура рынка (число и относительные размеры участников рынка, барьеры входа и выхода) определяет интенсивность конкуренции, цены и прибыль компаний<sup>2</sup> [1, 2]. В рамках этих представлений, сформировавшихся на Западе в 1950-е гг., изменение концентрации производства рассматривалось как отражение изменения уровня рыночной власти.

По мере развития экономической теории и эмпирических исследований структуры рынка и интенсивности конкуренции стало очевидно, что связь между концентрацией и рыночной властью не столь однозначна. С одной стороны, сделки слияний и поглощений могут приводить к ограничению конкуренции, например, если результатом становится появление у отдельных участников рынка способности к созданию стратегических барьеров входа. С другой стороны, укрупнение компаний может иметь и положительные экономические последствия (с точки зрения общественного благосостояния), в основе которых могут лежать различные механизмы, включая эффект экономии от масштаба, за счет которого крупные компании могут предлагать свою продукцию и на внутреннем, и на внешнем рынке по конкурентоспособным ценам (Bonaccorsi, 1992); повышение эффективности менеджмента за счет более полного использования специализированного управленческого персонала (Håkansson, Gadde, 1997); расширение ресурсной базы компании, необходимой для осуществления экспортной деятельности (Cavusgil, 1984; Johanson, Vahlne, 1977); лучший доступ к финансовым ресурсам и большие возможности по принятию рисков экспортной деятельности (Hirsch, Adar, 1974) и др. Кроме того, организация экспортной деятельности предполагает значительные специфические инвестиции, связанные с техническим перевооружением и организационными изменениями в компании, проведением исследований зарубежных рынков, модификацией продукта под требования зарубежных заказчиков с учетом действующих на внешних рынках регулирующих норм и т.п. Подобные затраты определяют барьеры входа на рынок экспортных поставок и предъявляют дополнительные требования к финансовым возможностям компании-экспортера (Verwaal, Donkers, 2002).

В многочисленных эмпирических исследованиях тестируется взаимосвязь между размером компании и различными характеристиками ее экспортного поведения. Наиболее часто при этом используется показатель интенсивности экспорта (доли экспорта в общем объеме выпуска фирмы) либо сам факт наличия или отсутствия экспортной деятельности компаний. В доминирующем числе работ выявлена положительная связь между этими показателями и размером компании: согласно работе (Miensenbock, 1988), обобщающей результаты 200 исследований в этой области, доля работ, выявившая значимую

---

<sup>2</sup> Описание эволюции антимонопольного законодательства в мировой практике и России и роли в этом процессе достижений в области экономического анализа см.: Авдашева (2012).

положительную взаимосвязь, составила около 90%; в аналогичном исследовании (Gemunden, 1991) процент ниже – около 60% рассмотренных работ. В более поздних исследованиях получены аналогичные результаты. Например, в (Filatotchev et al., 2009; Majocchi et al., 2005; Serra, Pointon, Abdou, 2012) выявленная связь между размером компании и интенсивностью экспорта положительна; в других работах (Alonso, Donoso, 2000; Suarez-Ortega, Alamo-Vera, 2005) она оказалась статистически незначима. Необязательность положительной взаимосвязи между рассматриваемыми показателями подчеркивается также значимостью фактора отраслевой принадлежности компании: в работе (Pla-Barber, Alegre, 2007) искомый эффект выявлен в отраслях с низкой долей расходов на исследования и разработки, в то время как для наукоемких отраслей, таких как биотехнологии, он статистически незначим: определяющим фактором для них являются инновации и технологии.

Неоднозначность итогового экономического эффекта, подобная последствиям сделок экономической концентрации компаний-экспортеров, может возникать и в других ситуациях, подлежащих рассмотрению антимонопольного органа. Осознание этого факта привело к применению в антитрасте так называемого «взвешенного подхода», когда решение о допустимости той или иной сделки M&A принимается на основе соотнесения обусловленных ею выгод и рисков с точки зрения воздействия на конкуренцию и общественное благосостояние. В части контроля сделок слияний и поглощений это проявилось в смещении акцентов от анализа концентрации как такового к оценке ожидаемых экономических эффектов сделок экономической концентрации. В рамках дальнейшего анализа рассмотрим примеры практического применения взвешенного подхода при контроле сделок экономической концентрации и (прежде всего при рассмотрении ходатайств о слиянии компаний, вовлеченных во внешнеторговую деятельность) в российском, американском и европейском антимонопольном регулировании.

## **2. Контроль экономической концентрации в американском и европейском антимонопольном законодательстве**

Основной инструмент контроля экономической концентрации со стороны антимонопольного органа – законодательные полномочия по разрешению или запрету соответствующей сделки, а также наложение на ее участников дополнительных условий (предписаний) структурного или поведенческого характера<sup>3</sup>. Обоснованное решение может быть принято лишь на основе корректного экономического анализа последствий реализации сделки<sup>4</sup> [5]. Этот этап расследования требует разработки первичных критериев отбора сделок M&A, в отношении которых необходимо внимание антимонопольного органа. Общие принципы этого отбора схожи для разных стран, но точные количественные критерии различны. Рассмотрим более подробно существующие нормы европейского и американского антимонопольного законодательства.

---

<sup>3</sup> Сравнительный анализ характеристик предписаний, выданных европейским и российским антимонопольными органами в отношении сделок слияний и поглощений см. в Авдашева, Калинина (2012). Одним из основных выводов этой работы является тезис о смещении структуры предписаний ФАС в сторону поведенческих условий.

<sup>4</sup> См. Шаститко (2012)

Первым критерием отбора является размер компаний-участников сделки и ее объем, при достижении которых компании обязаны ставить антимонопольный орган в известность относительно планов по слиянию. В США на начало 2010 г. минимальный размер подконтрольной сделки составил 65,2 млн. долл. при условии, что объем продаж и активов участника сделки, подлежащего контролю, превышает 126,9 млн. долл. США; при этом сделки стоимостью более 253,7 млн. долл. подпадают под необходимость подачи заявления вне зависимости от объемов продаж и активов сторон<sup>5</sup>. В Евросоюзе сделка М&А требует информирования антимонопольного органа в случае, если суммарный годовой оборот участников сделки превышает 5000 млн. евро и оборот хотя бы двух участников сделки превышает 250 млн. евро при условии, что не менее двух третей оборота каждого из участников сделки сосредоточено в одной и той же стране-члене Евросоюза; кроме того, согласованию подлежат сделки, способные оказать влияние на конкуренцию на наднациональном уровне (затрагивающие рынки не менее трех стран Евросоюза), если суммарный годовой оборот участников сделки превышает 2500 млн. евро, на каждом из затронутых национальных рынков (не менее трех) суммарный годовой оборот участников сделки превышает 100 млн. евро и как минимум у двух участников сделки превышает 25 млн. евро<sup>6</sup>.

Вторым критерием отбора является оценка уровня концентрации на затрагиваемых рынках в предположении свершившейся сделки М&А.

Согласно руководству по горизонтальным слияниям, утвержденному Министерством юстиции и Федеральной торговой комиссией США в 2010 г.<sup>7</sup>, по уровню концентрации рынки подразделяются на три типа:

- с низким уровнем концентрации (Unconcentrated Markets, UM): значение ННІ<sup>8</sup> ниже 1500 пунктов;
- со средним уровнем концентрации (Moderately Concentrated Markets, MCM): значение ННІ лежит в интервале от 1500 до 2500 пунктов;
- с высоким уровнем концентрации (Highly Concentrated Markets, HCM): значение ННІ выше 2500 пунктов.

Сделки слияний и поглощений, участники которых оперируют на рынках, тип которых после совершения сделки квалифицируется как UM, не рассматриваются как представляющие опасность для конкуренции, проведение экономического анализа их последствий антимонопольным органом не требуется. Также не расцениваются как угроза для конкуренции сделки, приводящие к увеличению значения ННІ менее чем на 100 пунктов. Таким образом, расследование инициируется в следующих случаях:

- на рынке типа MCM, если увеличение значения ННІ в результате сделки М&А превышает 100 пунктов, - такое изменение рассматривается как потенциально способное

<sup>5</sup> <http://www.worldbiz.ru/analytics/detail.php?ID=659>

<sup>6</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/merger\\_compilation.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/legislation/merger_compilation.pdf)

<sup>7</sup> См. Horizontal Merger Guidelines (2010)

<sup>8</sup> Коэффициент концентрации Герфиндаля–Гиршмана (сумма квадратов %-ных долей участника рынка).

оказать негативное влияние на конкуренцию; цель расследования - оценить масштабы этого влияния;

- на рынках типа НСМ, если увеличение значения ННІ в результате сделки М&А составит от 100 до 200 пунктов, – в этом случае также проводится оценка возможных эффектов на конкуренцию, результаты которой определяют итоговую позицию антимонопольного органа (в основном в части выработки предписаний);
- на рынках типа НСМ, если увеличение значения ННІ в результате сделки М&А превысит 200 пунктов, – сделки этого типа рассматриваются, как ориентированные на усиление рыночной власти; для согласования сделки с антимонопольным органом компании должны представить доказательства обратного.

Аналогичная система в отношении горизонтальных сделок слияний и поглощений действует в Евросоюзе. Граничные значения показателя ННІ, используемые для отнесения рынков к низко-, средне- и высококонцентрированным, предусмотренные руководством по анализу горизонтальных слияний<sup>9</sup>, отличаются от американских и составляют 1000 и 2000 пунктов. В отношении рынков с низкой концентрацией (с учетом сделки слияния) расследование не проводится. В отсутствие «отягчающих обстоятельств» риски ограничения конкуренции рассматриваются как низкие, если на рынке типа МСМ значение ННІ в результате сделки увеличивается не более чем на 250 пунктов, а на рынке типа НСМ – не более чем на 150 пунктов. К отягчающим обстоятельствам относятся следующие ситуации:

- участником сделки слияния является компания – потенциальный или новый участник рынка с небольшой рыночной долей;
- один или несколько участников сделки являются важными инновационными компаниями, что не находит отражения в их рыночных долях;
- присутствует значительное перекрестное владение пакетами акций;
- одним из участников сделки является независимая компания, с высокой вероятностью находящаяся под давлением;
- текущие или имевшие место в прошлом признаки согласованного поведения;
- рыночная доля одного из участников сделки превышает 50%.

И в европейском (статьи 76–84 указанного выше руководства), и в американском (статья 10 указанного ранее руководства) антимонопольных законодательствах проговаривается также (и это является основанием для применения взвешенного подхода), что реорганизация компаний в форме слияний может способствовать развитию конкуренции и повышать конкурентоспособность отрасли, создавая условия для роста и повышения стандартов жизни. В частности, слияния могут способствовать повышению эффективности объединенной компании, снижению издержек в производстве и дистрибуции и, как следствие, снижению цен на конечную продукцию; повышению эффективности в сфере исследований и разработок (может способствовать разработке нового или повышению качества имеющегося продукта), что также создает выгоды для потребителей. Кроме того, отмечается, что повышение эффективности деятельности объединенной компании может

---

<sup>9</sup> См.: Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2004).

снизить ее стимулы по участию в согласованных действиях и, таким образом, способствовать развитию конкуренции.

### 3. Контроль экономической концентрации в российском антимонопольном законодательстве

Федеральным законом РФ от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ "О защите конкуренции" также предусмотрены критерии (см. таблицу 1), при выполнении которых участники сделок экономической концентрации обязаны информировать антимонопольный орган о своих планах.

Таблица 1

Сделки экономической концентрации, требующие предварительного согласования с антимонопольным органом России<sup>10</sup>.

Слияния и присоединения, требующие согласования с антимонопольным органом	
Суммарная балансовая стоимость активов участников сделки	более 7 млрд. руб.
Суммарная выручка участников сделки	7 млрд. руб.
Приобретение акций, долей в уставном капитале, требующее согласования с антимонопольным органом	
Суммарная балансовая стоимость активов участников сделки	более 7 млрд. руб.
Суммарная выручка участников сделки	10 млрд. руб.
Стоимость активов лица, имущество (права в отношении) которого приобретаются	250 млн. руб.
Итоговая доля владельца в голосующих акциях	Изменение степени корпоративного контроля с пороговыми значениями 25%, 50%, 75% голосующих акций
Итоговая доля владельца в уставном капитале ООО	Изменение степени корпоративного контроля с пороговыми значениями 1/3, 1/2, 2/3 уставного капитала.
Балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки	20% балансовой стоимости основных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, осуществляющего отчуждение или передачу имущества
Группы лиц	Сделки слияний и присоединений, а также сделки по приобретению акций и долей в уставном капитале, осуществляемые внутри группы лиц, не требуют согласования с антимонопольным органом.

<sup>10</sup> См. ФЗ "О защите конкуренции"

Согласно административному регламенту ФАС [3] после подачи компаниями ходатайства о разрешении сделки экономической концентрации «антимонопольный орган проводит анализ и оценку состояния конкурентной среды на соответствующих товарных рынках... в соответствии с Приказом ФАС России от 25.04.2006 г. № 108<sup>11</sup> "Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке"», включая оценку изменения концентрации на затрагиваемых рынках с целью выявления рисков того, что «действия, заявленные в ходатайстве (уведомлении), могут привести или привели к ограничению конкуренции, в том числе в результате возникновения или усиления доминирующего положения заявителя, иных лиц (группы лиц)».

В то же время, необходимо отметить, что в части контроля концентрации указанный Порядок содержит только граничные значения показателей  $CR_3$  и НИИ, применяемые для классификации рынка как рынка с высоким, умеренным или низким уровнем концентрации. В нормативных актах отсутствуют указания, позволяющие разграничить вызванные сделками слияний и присоединений изменения концентрации на существенные и несущественные, т.е. требующие и не требующие углубленного экономического анализа со стороны антимонопольного органа.

Возможность применения принципа взвешенного подхода косвенно предусмотрена указанным ранее регламентом ФАС (п. 3.39):

*«В тех случаях, когда антимонопольный орган рассматривает возможность отказа в удовлетворении ходатайства, он сообщает об этом заявителю с обоснованием причин, устанавливает срок (не более семи рабочих дней), к которому заявитель может в письменной форме направить в антимонопольный орган дополнительную информацию, являющуюся, по мнению заявителя, существенной для принятия решения. Антимонопольный орган принимает решение с учетом дополнительной информации заявителя».*

Тем не менее, прямого указания на проведение сравнительной оценки выгод и рисков для конкуренции сделки экономической концентрации как основы для принятия решения об удовлетворении ходатайства, так же как и общего перечня эффектов слияний, признаваемых ФАС России как благотворно воздействующих на конкуренцию и благосостояние потребителей, российское антимонопольное законодательство не содержит.

Рассматривается ли усиление международной конкурентоспособности как положительный эффект сделки слияния и аргумент оправдания ее допустимости? Обратимся к мировой и российской практике.

---

<sup>11</sup> На момент написания данной работы (ноябрь 2013 г.) Приказ ФАС России № 108 "Об утверждении Порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке" от 25 апреля 2006 г. утратил силу, действует Приказ ФАС России № 220 "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке" от 28 апреля 2010 г.

#### **4. Сделки экономической концентрации среди экспортеров: мировой и российский опыт применения «взвешенного подхода»**

Общая установка Европейской Комиссии при рассмотрении антимонопольных дел, не обязательно связанных со сделками экономической концентрации, может быть выражена словами генерального адвоката в деле Oscar Bronner<sup>12</sup>: «...первичная функция Статьи 82 ЕС - защищать конкуренцию, а не отдельного конкурента» (перевод автора). Именно этот подход просматривается во всех заключениях Комиссии по ходатайствам компаний о разрешении сделок слияний: вероятность повышения/снижения конкурентоспособности отдельного хозяйствующего субъекта на национальном или мировом рынке в делах не рассматривается. Основным вопросом, на который ищется ответ в рамках экономического анализа материалов дела – эффекты слияния на конкуренцию на всех затрагиваемых сделкой рынках. При этом большое значение придается корректному определению продуктовых и географических границ (последние могут быть определены одной или группой стран, а также мировым рынком, что имеет прямое отношение к компаниям-экспортерам). Для каждого выделенного рынка прогнозируется изменение концентрации, решается вопрос о вероятности возникновения доминирования объединенной компании, при выявлении которого принимается решение о возможности ослабления этого эффекта за счет (прежде всего структурных) предписаний и осуществляется оценка их эффективности. Если доминирования на рынке не возникает или специальными мерами (предписаниями) его можно свести к допустимому минимуму, сделка одобряется антимонопольным органом; в противном случае следует отказ.

В качестве примера можно привести одобренную в 2010 г. Европейской Комиссией сделку приобретения американской химической компанией BASF – одной из крупнейших в мире, – германского производителя специальных химических веществ и пищевых ингредиентов Cognis, поставляющего свою продукцию в 30 стран мира<sup>13</sup>. Комиссия пришла к выводу, что для большинства затрагиваемых рынков негативные эффекты на конкуренцию отсутствуют из-за наличия других крупных участников этих рынков. Разрушающее воздействие на конкуренцию было выявлено лишь для рынка гидроксид-мономеров (химических продуктов, используемых в производстве покрытий и клеев), доля объединенной компании в поставках на рынок в границах ЕС должна была составить 50–60% (в мировых поставках – 15–25%). С учетом этого факта Европейская Комиссия выдвинула в качестве условия реализации сделки слияния требование о продаже части мощностей и передаче покупателю прав интеллектуальной собственности, необходимых для производства полиалкиленгликолей и производных от них смазочных материалов.

С другой стороны, в 2000 г. Европейская комиссия наложила запрет на сделку слияния Volvo и Scania – двух шведских производителей грузовиков, автобусов и двигателей<sup>14</sup>. Проведя исследование рынков для большегрузных автомобилей (географические границы – в пределах Швеции, Норвегии, Финляндии и Ирландии), туристических автобусов (в границах Финляндии и Соединенного Королевства),

---

<sup>12</sup> См.: Hatzopoulos (2006).

<sup>13</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5927\\_20101130\\_20212\\_1720734\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m5927_20101130_20212_1720734_EN.pdf)

<sup>14</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1672\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m1672_en.pdf)

междугородных автобусов (в границах Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии) и городских автобусов (в границах Швеции, Дании, Норвегии, Финляндии и Ирландии), комиссия пришла к выводу, что меры, предложенные компанией Volvo, недостаточны для устранения негативных эффектов на конкуренцию, связанных с приобретением Scania.

В американской практике правоприменения по сравнению с европейской «более весомым» оказывается аргумент благосостояния потребителя – решение о предпочтительности усиления конкуренции или сохранения монополизации (наказать или оправдать виновного в нарушении антитабаста) принимается не столько в пользу конкурентного рынка, сколько в пользу более эффективного способа производства. В то время как в ЕС установленный факт доминирования практически неизбежно влечет за собой применение соответствующей нормы закона, в США за этим следует второй этап – соотнесение выгод и ущерба от действий, ограничивающих конкуренцию. Обвинительный приговор может не быть вынесен даже при подтвержденном факте нарушения антимонопольного законодательства, если будет доказано, что выгоды общества от этого действия выше, чем потери, связанные с негативным воздействием на конкуренцию.

Иллюстрацией «взвешенного подхода в действии» является слияние двух крупных авиакомпаний США – American Airlines и US Airways. В марте 2013 г. Федеральным судом США сделка была одобрена, но впоследствии оспорена Министерством юстиции, указавшем в своем исковом заявлении на высокий риск ограничения конкуренции<sup>15</sup>. По оценкам Министерства объединенная компания будет контролировать почти 70% рейсов Вашингтонского национального аэропорта Рейгана, что создает риск повышения тарифов и ухудшения качества обслуживания со стороны доминирующей компании. Сторона защиты указывает на то, что создание крупнейшей в мире авиакомпании с капитализацией около 11 млрд. долл., напротив, позволит ликвидировать слабые места в маршрутной сети, увеличить число рейсов и направлений, что компании не могут сделать по отдельности. Объединение компаний позволит решить финансовые затруднения участников (American Airlines с конца 2011 года находится в процессе банкротства), повысит их конкурентоспособность до уровня таких крупных игроков рынка как Delta Air Lines и United Continental, т.е., напротив, будет способствовать усилению конкуренции.

Отметим также, что в начале 2013 г. сделка была одобрена Европейской Комиссией<sup>16</sup>. На основе экономического анализа последствий этой сделки было выявлено, что в результате слияния риск ограничения конкуренции возникает только на одном трансатлантическом направлении – Лондон-Филадельфия, где компания становится монополистом. Затрудненность входа на этот рынок новых игроков обусловлена дефицитом слотов (промежутков времени, выделяемых аэропортом для рейсов авиакомпаний). Приняв во внимание этот факт, Европейская Комиссия одобрила сделку слияния с условием, что компании откажутся от временных интервалов на взлет и посадку в аэропортах Филадельфии и Лондона.

---

<sup>15</sup> <http://www.justice.gov/opa/pr/2013/August/13-at-909.html>

<sup>16</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6607\\_20130805\\_20212\\_3270644\\_EN.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m6607_20130805_20212_3270644_EN.pdf)

Антимонопольное законодательство России, как и Европейского Союза, является кодифицированным, – основную роль играет содержание закона и подзаконных актов. Примером реализации взвешенного подхода в российском антитрасте является согласование в апреле 2011 г. ФАС России ходатайства ОАО «Уралкалий» о присоединении к нему ОАО «Сильвинит». При принятии решения российский антимонопольный орган принял во внимание тот факт, что более 80% хлористого калия, производимого этими предприятиями, поставляется на экспорт, таким образом *«эта сделка имеет в среднесрочном и долгосрочном периоде существенный положительный эффект в части повышения конкурентоспособности российских производителей на мировом калийном рынке»*<sup>17</sup>. По мнению антимонопольного органа России сделка слияния может способствовать реализации новых инвестиционных проектов, повышению операционной эффективности, положительный эффект от которых распространится и на отечественных потребителей. ФАС России признала эту сделку допустимой, выставив в адрес компаний поведенческие условия для защиты интересов отечественных потребителей, прежде всего требование разработки и размещения на сайте компании ее маркетинговой политики, обеспечивающей недискриминационные условия контрактов для потребителей.

Фактор международной конкурентоспособности оказал влияние на решение российского антимонопольного органа и в 2007 г. при рассмотрении ходатайства о приобретении компанией "United Company RUSAL Limited" активов "RUSAL LIMITED" и "SUAL INTERNATIONAL LTD"<sup>18</sup>. В результате сделки слияния объединенная компания приобретала 100% долю на ряде рынков РФ (сплавы, порошки и чешуйки алюминиевые, проволока алюминиевая, кремний, фтористые соли, галлий), долю более 90% на рынке необработанного алюминия в географических границах Единого таможенного пространства (РФ, Беларусь, Таджикистан, Казахстан, Кыргызстан). Тем не менее, ФАС России приняла во внимание тот факт, что объединенная компания будет экспортировать 83% произведенного алюминия, что составит 13% мирового рынка этого товара – выше, чем у ближайшего конкурента Alcoa. Сделка была признана допустимой, а для снижения негативных эффектов монополизации внутреннего рынка ФАС сформулировала предписания, среди которых механизм ценообразования на алюминий первичный, алюминиевые сплавы и проволоку с индикативом цен Лондонской биржи металлов. Интересно также отметить, что эта же сделка слияния рассматривалась Европейской комиссией как потенциально воздействующая на конкуренцию на ряде товарных рынков европейских стран (бокситы, глинозем, первичный алюминий, алюминиевая фольга, галлий). Сделка также получила одобрение антимонопольного органа на основании того факта, что ни в одном случае объединенная компания не приобретала доминирующего положения будучи вынужденной противостоять конкуренции крупнейших мировых производителей этих товаров, таких как Alcoa, Norsk Hydro; BHP Billiton Group, Chalco, Rio Tinto<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> [http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news\\_31641.html](http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_31641.html)

<sup>18</sup> [http://fas.gov.ru/solutions/solutions\\_11056.html](http://fas.gov.ru/solutions/solutions_11056.html)

<sup>19</sup> [http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4441\\_20070201\\_20310\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/decisions/m4441_20070201_20310_en.pdf)

## 5. Основные выводы

Повышение экономической концентрации влечет риски ограничения конкуренции на внутренних рынках товара, обусловленные появлением крупных компаний с потенциалом доминирования. Вот почему контроль сделок слияний и поглощений является одной из важнейших составляющих деятельности антимонопольного органа. Однако когда речь касается компаний-экспортеров, обратной стороной процесса укрупнения производителей является повышение их конкурентоспособности на мировых рынках, что позволяет экономике в целом получать дополнительные выгоды за счет рынков зарубежных стран. Вот почему в мировой практике далеко не единичными являются примеры, когда правительства стран не противодействовали неконкурентному поведению национальных компаний в их экспортной деятельности или рассматривали вопросы эффективности экспортной деятельности как смягчающие обстоятельства при принятии решения о допустимости сделки экономической концентрации. Универсального рецепта для разрешения дилеммы о выгодах и рисках, связанных со сделками экономической концентрации, по всей видимости, разработать невозможно, что требует от антимонопольного органа гибкости и использования взвешенного подхода при принятии соответствующих решений, а также обогащения инструментов конкурентной политики.

## Список литературы

1. Авдашева С.Б. Экономический анализ для целей применения антимонопольного законодательства // Конкурентное право. 2012. № 1. С. 5–11.
2. Авдашева С.Б., Калинина М.М. Предписания участникам слияний // Экономическая политика. 2012. № 1. С. 141–158.
3. Административный регламент Федеральной Антимонопольной Службы по исполнению государственной функции по согласованию приобретения акций (долей) в уставном капитале коммерческих организаций, получения в собственность или пользование основных производственных средств или нематериальных активов, приобретения прав, позволяющих определять условия ведения хозяйствующим субъектом его предпринимательской деятельности, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, утвержденный Приказом ФАС № 294 от 20 сентября 2007 г.
4. Приказ ФАС России № 220 "Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке" от 28 апреля 2010 г.
5. Федеральный закон РФ № 135-ФЗ "О защите конкуренции" от 26 июля 2006 г.
6. Шаститко А.Е. Ошибки I и II рода в сфере антимонопольного контроля сделок экономической концентрации // Экономическая политика. 2012. № 1. С. 95–117
7. Alonso J.A., Donoso V. Modelizaci3n del comportamiento de la empresa exportadora espa~nola // Informaci3n Comercial Espanola. 2000. Vol. 788. P. 35–58
8. Bonaccorsi A. On the relationship between firm size and export intensity // Journal of international business studies. 1992. Vol. 23(4). P. 605–635
9. Cavusgil S.T. Organizational characteristics associated with export activity // Journal of Management Studies. 1984. Vol. 21(1). P. 3–22
10. Erramilli M.K., Rao P.C. Service firms' international entry-mode choice: a modified transaction-cost analysis approach // Journal of Marketing. 1993. Vol. 57(July). P. 19–38

11. Filatotchev I., Liu X., Buck T., Wright M. The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: The effects of knowledge transfer by returnee entrepreneurs // *Journal of International Business Studies*. 2009. Vol. 40. P. 1005–1021
12. Gemunden H.-G. Success factors of export marketing: a meta-analytic critique of empirical studies. In S.J. Paliwoda, editor, *New perspectives on international marketing*. London: Routledge. 1991
13. Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings (2004): [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205\(02\):EN:HTML](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004XC0205(02):EN:HTML)
14. Hakansson H., Gadde L.-E. Supplier relations / in D. Ford (edit.) *Understanding business markets*. London: The Dryden Press. 1997.
15. Hatzopoulos V. The EU essential facilities doctrine. Draft. 2006. [http://www.i.umich.edu/UMICH/ces/Home/Resources/Michigan%20Paper%20Series/Hatzopoulos\\_EU\\_Essential\\_Facilities.pdf](http://www.i.umich.edu/UMICH/ces/Home/Resources/Michigan%20Paper%20Series/Hatzopoulos_EU_Essential_Facilities.pdf)
16. Hirsch S., Adar Z. Firm size and export performance. // *World development*. 1974. Vol. 2(7). P. 41-46
17. Horizontal Merger Guidelines (2010). <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg-2010.html#5c>
18. Johanson J., Vahlne J. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitment // *Journal of International Business Studies*. 1977. Vol. 8. P. 23–32.
19. Majocchi A., Bacchiocchi E., Mayrhofer U. Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships // *International Business Review*. 2005. Vol. 14. P. 719–738
20. Miesenbock K. Small business and internationalization: A literature review // *International small business journal*. 1998. Vol. 6. P. 42–61
21. Pla-Barber J. The internalization of foreign distribution and production activities: new empirical evidence from Spain // *International Business Review*. 2001. Vol. 10. P. 455–474.
22. Serra F., Pointon J., Abdou H. Factors influencing the propensity to export: A study of UK and Portuguese textile firms // *International Business Review*. 2012. Vol. 21(2). P. 210–224
23. Suarez-Ortega S.M., Alamo-Vera F.R. SMES' internationalization: firms and managerial factors // *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 2005. Vol. 11(4). P. 258–279
24. Verwaal E., Donkers B. Firm size and export intensity: Solving an empirical puzzle // *Journal of International Business Studies*. 2002. Vol. 33(3). P. 603–613

# 1. CONTROL OF ECONOMIC CONCENTRATION IN INDUSTRIES INVOLVED IN INTERNATIONAL TRADE

**Svetlana Golovanova**  
*Ph.D., Professor*  
*NRU HSE – N.Novgorod*  
*Faculty of Economics*  
*(N.Novgorod, Russia)*  
*Senior scientist*  
**RANEPA**  
*Competition and Economic*  
*Regulation Research Center*  
*(Moscow, Russia)*

## **Abstract**

*Economic concentration may lead to formation of a dominant market position of the merging companies and reduction in social welfare. On the other hand, economic theory predicts some positive outcomes from mergers between large export trading companies due to increase in their production efficiency and international competitiveness. The balance between benefits and losses in social welfare from economic concentration is not evident; national interests do not always coincide with the development of competition at the supranational level. In this paper we analyze the practice of antitrust enforcement in Russia and foreign countries, in order to reveal the use of balanced approach when making decision on acceptability of a merger between exporters.*

**Key words:** economic concentration, antitrust policy, international trade, balanced approach.

**JEL codes:** K210, L110