

## **Глава 4. Слияния и концентрация производства в российской промышленности: оценки для некоторых отраслей**

Концентрация производителей выступает важной характеристикой структуры рынка. Как отмечено в предыдущих главах, показатели концентрации отражают как условия, так и результаты конкуренции. Чем меньше продавцов на рынке и более равномерно рынок распределен между продавцами, тем ниже стимулы к конкуренции, которые испытывают продавцы. Повышение концентрации в результате слияний часто рассматривается как один из факторов, создающих угрозу будущей конкуренции на российских рынках. Одновременно изменение показателей концентрации характеризует процессы перераспределения активов и рынков между разными типами участников. Активность сделок слияний служит важным индикатором интенсивности перераспределения ресурсов в переходной экономике. С этой позиции слияния могут выступать результатом и индикатором конкуренции, стимулирующей перераспределение ресурсов. Существуют данные о том, что и российские слияния во многих случаях сопутствовали усилению соперничества между участниками рынка [Авдашева и др., 2006].

Существующие оценки поддерживают утверждение о том, что слияния были важнейшей формой структурных изменений в российской экономике. Эта концепция идет рука об руку с тезисом о том, что главной движущей силой преобразований и экономического роста в течение последних пятнадцати лет выступал именно крупный бизнес [Паппэ, Галухина, 2009]. Сделки слияний активизировались вместе с экономическим подъемом. По данным аналитического агентства M&A, показатель отношения сделок слияний к ВВП России в 2000-2004 гг. находился в интервале от 4 до почти 8%. По данным выборочных обследований, свыше половины занятых в российской промышленности работают на предприятиях, входящих в состав

холдингов (бизнес-групп), причем около 2/3 из этих предприятий стали объектами слияний и поглощений уже после 1998 г. [Долгопятова и др., 2007, с.134-136]. Однако несмотря на большое значение слияний для российской промышленности, систематическая количественная характеристика их воздействия на концентрацию производства до сих пор отсутствует.

В отсутствие подобной характеристики, оценки уровня концентрации и тенденций их изменения вынуждены опираться на косвенные свидетельства. Например, в докладе Федеральной антимонопольной службы [ФАС, 2009, с.11] приводятся данные о том, какое количество организаций обеспечивает определенную долю добавленной стоимости в ВВП. Этот показатель демонстрирует резкий рост концентрации в последние годы экономического подъема. Так, если в 2003 г. 10% ВВП России создавали 52 организации, а 20% – 710, то к 2007 г. число крупнейших участников, обеспечивающих соответствующий вклад, сократилось до 16 и 128 соответственно. Однако подобные данные неизбежно учитывают несколько процессов, в том числе не только изменение долей крупнейших продавцов на отдельных рынках и в отдельных видах деятельности, но и изменение долей видов деятельности в ВВП России. В течение указанного периода в ВВП России росла доля добывающей промышленности (для которой характерна более высокая концентрация, чем для других видов деятельности, см. гл.2), и этот процесс по крайней мере частично объясняет приведенные выше показатели.

Анализ воздействия сделок слияний на показатели концентрации, результаты которого приведены в данной главе, ставил перед собой несколько задач:

1. Сопоставление концентрации в отдельных отраслях РФ с показателями концентрации аналогичных отраслей в США. В главе 2 были охарактеризованы доступные данные о концентрации в отраслях промышленности РФ. Было показано, что важная проблема для обеспечения международных сопоставлений – единица наблюдения. В большинстве стран единицей наблюдения является компания, в то время как для РФ это

предприятие. Данные о конечных собственниках и о слияниях позволяют оценить «истинные» показатели концентрации, показывающие распределение отрасли между участниками, а не между производственными площадками. В свою очередь, только «истинные» показатели концентрации можно сопоставлять с показателями концентрации других стран.

2. Количественная оценка воздействия сделок слияний на показатели концентрации производства в РФ. В экспертных обсуждениях неоднократно высказывалась точка зрения о том, что слияния радикально изменили структуру российских отраслей. Однако, как правило, этот вывод основывался на наблюдениях о том, что после слияний концентрация в отраслях была высокой. В то же время легко заметить, что, во-первых, показатели концентрации производства могли оказаться высокими и благодаря тому, что они были высокими до слияний (так сложилась структура отраслей на момент приватизации предприятий), и благодаря тому, что концентрация повышалась не благодаря слияниям, а благодаря действию других факторов. Количественная оценка результатов слияний представляет не только академический интерес. Этот показатель может служить косвенным индикатором результативности предварительного контроля слияний российским антимонопольным органом. Иногда высказывается точка зрения, что несмотря на слишком широкий масштаб действия режима предварительного контроля слияний [Авдашева, Шаститко, 2008], фактически российскому антимонопольному органу не удалось предотвратить монополизацию российских отраслей и рынков. Естественно, протестировать это высказывание как гипотезу на основе анализа данных о росте концентрации мы не можем; однако имеем возможность по крайней мере оценить *ex post*, в каких отраслях высокая концентрация действительно сформировалась в результате слияний.

3. Сравнение воздействия слияний, с одной стороны, и других механизмов изменения концентрации (в первую очередь, изменения доли крупнейших предприятий на рынке), с другой. В данной лекции эффект

слияния отделяется от воздействия других факторов, и оба эффекта оцениваются количественно. Тем самым для ограниченного круга отраслей оценивается роль слияний в качестве формы перераспределения ресурсов. Гипотеза анализа состоит в том, что для разных групп отраслей, где слияния существенно повлияли на концентрацию, их роль могла различаться. Можно предположить, что в тех отраслях, которые сталкивались с самой высокой конкуренцией (отрасли, производители которых конкурируют с импортом на внутреннем рынке России), даже масштабные слияния всё-таки не являются важнейшей формой перераспределения выпуска между отраслями.

4. Анализ воздействия слияний на сравнительную конкурентоспособность участвующих в сделках предприятий. В качестве самого простого показателя сравнительной конкурентоспособности рассматривается доля данной группы предприятий. Возможны два альтернативных варианта: если выпуск предприятий, участвующих в слияниях, растёт быстрее выпуска отрасли, гипотеза о положительном воздействии слияния на конкурентоспособность не отвергается. Тот случай, когда выпуск группы предприятий растёт медленнее выпуска отрасли, является более сложным для анализа. Конечно, сокращение выпуска может быть и результатом использования поставщиками рыночной власти, и в этом случае его нельзя расценивать как индикатор снижения конкурентоспособности. Однако оснований для традиционного для российской литературы вывода о положительном воздействии слияний на конкурентоспособность [Дынкин, Соколов, 2002; Радыгин, 2004; Долгопятова и др., 2007; Guriev, Rachinsky, 2005] в этом случае будет гораздо меньше.

#### **4.1. Методология анализа и источники данных**

Объектом исследования выступали отдельные отрасли российской промышленности, включая нефтедобывающую, нефтеперерабатывающую промышленность, производство черных металлов, производство алюминия, азотную промышленность, производство фосфатных удобрений,

синтетического каучука, изделий из пластмассы, промышленность синтетических смол и пластмасс, бытовой химии, производство шин, производство цемента, производство целлюлозы и картона, сахарную, кондитерскую, мясную промышленность, производство пива и безалкогольных напитков.

Указанные отрасли были среди лидеров по интенсивности слияний – наряду с другими формами преобразований структуры отраслей, - в рассматриваемый период времени, в большинстве других отраслей масштабы перераспределения собственности должны оказаться существенно ниже. В сумме проанализированные отрасли занимают около *трети* в выпуске российской промышленности по состоянию на 2004 год. На этом основании мы можем рассматривать результаты нашего анализа как достаточно представительные для России.

Для анализа тенденций изменения концентрации под воздействием сделок слияний использовались данные, классифицированные по ОКОНХ, несмотря на то, что этот выбор ограничивает период анализа 2004 годом. Этот выбор сделан по нескольким причинам. Важным обстоятельством является сопоставимость используемого классификатора концентрации с классификатором США<sup>1</sup> - для приблизительно половины отраслей можно найти эквивалент среди отраслей американской промышленности. Выбор США для сравнения показателей концентрации диктуется несколькими обстоятельствами. Во-первых, немногочисленные сопоставления концентрации производства в России использовали сравнения именно с США. Во-вторых, на протяжении рассматриваемого периода при расчете показателей концентрации в США не менялись классификаторы отраслей, в разрезе которых рассчитываются показатели концентрации. В-третьих, единицей наблюдения при анализе показателей концентрации в США выступают компании, что соответствует принятой в данном проекте методологии анализа.

---

<sup>1</sup> В данном случае это США [Concentration Ratios: 2002, 2006].

Кроме того, классификатор ОКОНХ несколько более адекватен определению продуктовых границ рынков. Во всяком случае, исключительная подробность выделения единиц номенклатуры в классификаторе ассортимента явно основана на слишком узком определении продуктовых границ рынка.

Исходные базы данных включают сведения о выпуске отрасли, а также о выпуске крупнейших производителей отрасли, входящих в число средних и крупных предприятий (иначе говоря, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, по принятой в системе российской статистике классификации). При дальнейшем изложении, говоря о численности предприятий, всегда будет подразумеваться именно число крупных и средних предприятий. Хотя коллектив не располагал данными о выпуске *всех* участников отрасли (за исключением тех случаев, когда число крупнейших предприятий меньше 50), тем не менее этот факт не мог оказать существенного воздействия на результаты расчета показателей концентрации, в том числе в силу известных свойств индекса Херфиндаля-Хиршмана, которые придают распределению долей между мелкими участниками крайне небольшой вес при определении показателя отраслевой концентрации. Коэффициенты охвата по всем исследуемым отраслям были достаточно высокими.

Количественная оценка тенденций изменения концентрации затруднена тем, что в российской официальной статистике не собираются и не публикуются данные о концентрации производства в разрезе компаний (холдингов). Поскольку единицей наблюдения при определении показателей концентрации является предприятие как самостоятельное юридическое лицо, а не компания как экономическая фирма, модификация данных путем отнесения предприятия к компании проводилась самостоятельно. В большинстве случаев для идентификации принадлежности предприятия к компании требовалась специальная работа по идентификации конечных собственников и принадлежащих им других активов в той же отрасли. Для

такой идентификации использовалась база данных «Спарк», а также все другие доступные источники, в том числе отраслевые обзоры, отдельные публикации и т.д. В то же время необходимо отметить, что в отсутствии единой согласованной базы данных о структуре групп лиц и об изменении этой структуры во времени, неточности при определении границ компаний, а следовательно – при квалификации содержания сделок, в принципе не исключены (точно так же, как не исключены они ни в одном другом исследовании, связанном с идентификацией состава компаний, организованных как совокупность нескольких юридических лиц). Источником данных о сделках слияния за период служила аналитическая база данных «Рынок слияний и поглощений» агентства АК&М, охватывающая период с 1996 по 2006 гг.

Предметом анализа воздействия на концентрацию выступали только горизонтальные сделки. Сделка квалифицировалась как горизонтальная, если у компании-приобретателя (конечного собственника) до сделки находились другие активы в той же самой отрасли промышленности, где действует предприятие - объект приобретения. Подобная квалификация связана с принципиальной неполнотой данных о вертикальных технологических связях производителей, а следовательно – о возможности вертикальных и конгломератных сделок слияний воздействовать на конкуренцию. В этих условиях был принят весьма строгий подход, в соответствии с которым только горизонтальные сделки рассматривались как фактор изменения концентрации производства как характеристики.

В качестве показателя концентрации использовался индекс Херфиндаля-Хиршмана, определяемый как

$$HHI = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

где  $s_i$  - доля  $i$ -й компании в производстве продукции в границах Российской Федерации.

Изменение данного показателя хорошо отражает воздействие перераспределения долей рынка на возможности конкуренции и рыночное равновесие. Не случайно именно этот индикатор используется в рамках предварительного контроля слияний в большинстве стран. Метод анализа воздействия слияний на конкуренцию воспроизводит подход, используемый антимонопольными органами разных стран. Воздействие показателей слияния на концентрацию оценивается следующим образом. Пусть

$s_1$  – доля в отрасли предприятия (группы предприятий), являющегося объектом сделки слияния;

$s_2$  – доля в отрасли предприятий (помимо объекта сделки), принадлежащих на момент сделки продавцу;

$s_3$  – доля в отрасли предприятий (помимо объекта сделки), принадлежащих на момент сделки покупателю.

При данных долях предприятий в отраслевом выпуске под воздействием сделки значение индекса Херфиндаля-Хиршмана изменится следующим образом:

$$\Delta HHI^m = [s_2^2 + (s_1 + s_3)^2] - [(s_1 + s_2)^2 + s_3^2] = 2s_1(s_3 - s_2)$$

где  $\Delta HHI^m$  – изменение показателя Херфиндаля-Хиршмана благодаря слияниям. Определив таким образом эффект каждой сделки, мы используем их сумму за определённый период как индикатор суммарного эффекта слияний. Эффект слияний может быть как меньше, так и больше общего изменения концентрации производства за период, поскольку другие эффекты могут действовать как в направлении роста, так и в направлении снижения концентрации. Сделки, совершенные в течение года, рассматривались как последовательные: иными словами, уже вошедшие в состав группы активы повышали ее долю и увеличивали воздействие последующих сделок (в том числе совершенных в том же году) на концентрацию. Исключение составляли сделки, совершенные заведомо в одно и то же время (когда, к примеру, одна группа продавала другой группе несколько предприятий).

Необходимо отметить, что такой подход к измерению эффекта слияний с точки зрения микроэкономического анализа является неприемлемым. Поскольку выпуск продавца является объектом его выбора, доля компании после слияния не равна сумме долей её составных частей до слияния. Вот почему используемый метод даёт лишь грубую оценку эффекта слияний. Тем не менее, именно такой подход используется, в частности, антимонопольными органами многих стран для оценки изменения структуры рынка.

Общеизвестные достоинства индекса ННІ позволяют достаточно точно отражать воздействие сделки на показатели концентрации. Эффект сделки тем выше, чем выше доля в отрасли предприятия – объекта сделки, и чем больше доля покупателя превышает долю продавца. В том случае, если до сделки слияния доля покупателя превосходит долю продавца, суммарное влияние сделки на показатель концентрации окажется отрицательным.

#### ***4.2. Воздействие сделок слияний на концентрацию: примеры некоторых отраслей***

Для иллюстрации использованного метода рассмотрим результаты его применения на примере трех отраслей: нефтедобывающей промышленности, производства цемента и кондитерской промышленности. Объем данной лекции заставляет ограничиваться только тремя примерами, которые, тем не менее, позволяют достаточно точно оценить возможности и недостатки методологии. Все три отрасли занимают достаточно высокую долю в объеме промышленного производства РФ. Однако они различаются по критерию включенности в международную торговлю: нефтедобывающая промышленность принадлежит к важнейшим экспортным отраслям России, производство цемента сравнительно изолировано от международных

рынков<sup>2</sup>, а кондитерская промышленность является примером отрасли, конкурирующей с импортом на внутреннем рынке.

#### **4.2.1. Нефтедобывающая промышленность**

Нефтедобывающая промышленность принадлежит к тем отраслям российской промышленности, которые традиционно рассматриваются одновременно как высококонцентрированные и как «базовые» для значительной доли частного российского бизнеса. Независимо от составителя рейтинга «российских олигархов», в этих рейтингах почетное место занимают новые собственники активов по добыче нефти. Однако в своей основе структура отрасли сформировалась еще до массовой приватизации. Нефтяные активы были приватизированы в соответствии со специальным Указом Президента РФ 1993 г. в составе вертикально-интегрированных нефтяных компаний. Вот почему истинные показатели концентрации уже в первый год наблюдения (1997 г.), - существенно отличаются от показателей концентрации, рассчитываемых Росстатом на основе данных о предприятиях (рис.4.1). Индекс Херфиндаля-Хиршмана в разрезе компаний систематически превышает индекс концентрации в разрезе предприятий, однако оба показателя в течение рассматриваемого периода не демонстрируют однозначной динамики.

Доля предприятий, которые были объектом горизонтальных слияний (всего таких слияний было обнаружено 17, подробнее см. Таблицу 4.1), в выпуске отрасли в 2004 г. составила в сумме около 32%. Этот показатель даёт основания ожидать существенного воздействия сделок на концентрацию в отрасли. Рассмотрим, так ли это.

---

<sup>2</sup> Это утверждение верно по крайней мере для рассматриваемого периода наблюдения. Известно, что отмена импортных пошлин на цемент с января 2008 г. привела к резкому росту объемов импорта.

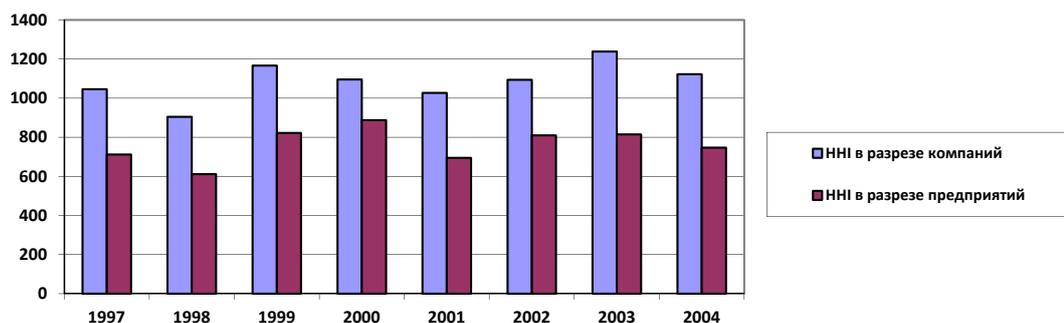


Рис. 4.1. Индекс Херфиндаля-Хиршмана в разрезе компаний и предприятий: нефтяная промышленность (1997-2004)

Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата

Таблица 4.1. Влияние горизонтальных сделок слияний на концентрацию производства в нефтеперерабатывающей отрасли в РФ: 1997-2004

№ №	Год	Покупатель	Продавец	Объект приобретения	Доли участников до слияния (покупатель/ продавец/ объект сделки*)	Воздействие сделки на концентрацию
1	1998	Роснефть	Дагнефть	Дагнефть	6.0 / 0.2 / 0.2	2.4
2	1999	Лукойл	КомитЭК	КомитЭК	17.9 / 1.1 / 1.1	39.4
3	1999	ЮКОС	Восточная НК	Томскнефть	3.8/ 1.2 / 1.2/	9.1
4	1999	ТНК	Сиданко	Черногорнефть	4.4/ 6.7/ 2.4	-11.0
5	1999	ТНК	Кондпетролеум	Кондпетролеум	7.0/ 0.6 / 0.6	8.4
6	1999	ТНК	ОНАКО	Оренбургнефть	7.6 / 3.6/ 3.6	54.7
7	2000	Лукойл	КомиАрктикОйл	КомиАрктикОйл	12.0/ 0.7/0.7	16.8
8	2001	ТНК	Самотлорнефтегаз	Самотлорнефтегаз	4.4/ 3.5/ 3.5	30.8
9	2001	Лукойл	Пермьтекс	Пермьтекс	18.0/ 0.2/ 0.2	7.2
10	2001	Славнефть	Сиданко	Варьеганнефть	2.4/ 2.7/ 0.4	-0.2
11	2003	Роснефть	Северная Нефть	Северная Нефть	3.8/ 0.2/0.2	1.5
12	2003	ТНК-ВР	Ваньеганнефть	Ваньеганнефть	8.6/ 1.0/ 1.0	17.2
13	2003	ТНК-ВР	Сиданко	Сиданко	9.6/ 1.8/ 1.8	34.6
14	2003	ЮКОС	Сибнефть	Сибнефть	11.7/ 5.1/ 5.1	119.3
15	2004	Роснефть	ЮКОС	Юганскнефтегаз	3.8/ 22.0/1.1	-40.0
16	2004	РуссНефть	ЮКОС	Белкамнефть	0 / 22/ 0.2	-8.8
17	2004	РуссНефть	ЮКОС	Белые ночи	0.2/ 22/0.3	-13.1

\*Равенство доли продавца доле объекта сделки означает, что продавец не располагал другими активами в данной отрасли; совпадение продавца и объекта сделки означает, что по данным коллектива, предприятие не входило в состав группы, владеющей активами той же или смежных отраслей.

Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата

Если предположить, что за рассматриваемый период ничего кроме сделок слияния не оказывало влияние на уровень концентрации, тогда изменение истинного ННІ должно было бы составить +268 (сумма всех эффектов слияний). В нашем случае изменение истинного ННІ за период с 1997 по 2004 г. составило всего +77 (это разница между значением ННІ в 2004 году –1123, и значением ННІ в 1997 - 1046). Здесь видно, что кроме слияний на уровень концентрации оказывали влияние и другие факторы, причем, если слияния увеличивали этот показатель, то другие факторы снижали его. Эффект воздействия на показатели концентрации других факторов составил -191, иначе говоря, эффект сделок слияний был компенсирован более чем на 2/3. Результирующий эффект изменения концентрации оказался существенно ниже, чем чистый эффект слияний.

Суммарная доля предприятий, участвовавших в слияниях, в 2004 г. составляла, как указывалось выше, около 32%. Эта доля была практически стабильна на протяжении всего рассматриваемого периода, отклоняясь в ту или иную сторону (хотя доли некоторых предприятий снижались, некоторых - росли, некоторые предприятия в принципе прекращали функционирование). Следовательно, оснований для однозначного вывода о воздействии слияний на сравнительную конкурентоспособность предприятий нет.

#### **4.2.2. Производство цемента**

Предприятия, производящие цемент в Российской Федерации, с момента приватизации принадлежали к числу наиболее привлекательных объектов слияний. Уже к 1996-97 году (то есть практически сразу после приватизации) в отрасли сложилось около десятка компаний, каждая из которых включала несколько промышленных предприятий. Отрасль цемента входит в круг отраслей, где объектами сделок слияний и поглощений были не только отдельные предприятия, но и включавшие несколько предприятий компании. О масштабах слияний в отрасли цемента в РФ свидетельствует и

тот факт, что компания «Евроцемент групп» в 2005-2006 гг. была квалифицирована Федеральной антимонопольной службой РФ как доминирующая на рынке Центральной России. В разрезе географических товарных рынков доля этого поставщика достигала 100%. Поскольку наш анализ не предусматривал определение географических границ рынка и расчет показателей концентрации в географических границах, полученные оценки концентрации заведомо ниже, однако и они указывают на чрезвычайно высокие масштабы концентрации производства. Значительная часть сделок, приведших к такой высокой концентрации, оказалась вне нашего внимания, поскольку значительную долю активов компания «Евроцемент» приобретала у компании «Интеко» уже в 2005 году (то есть после завершения доступного нам ряда данных).

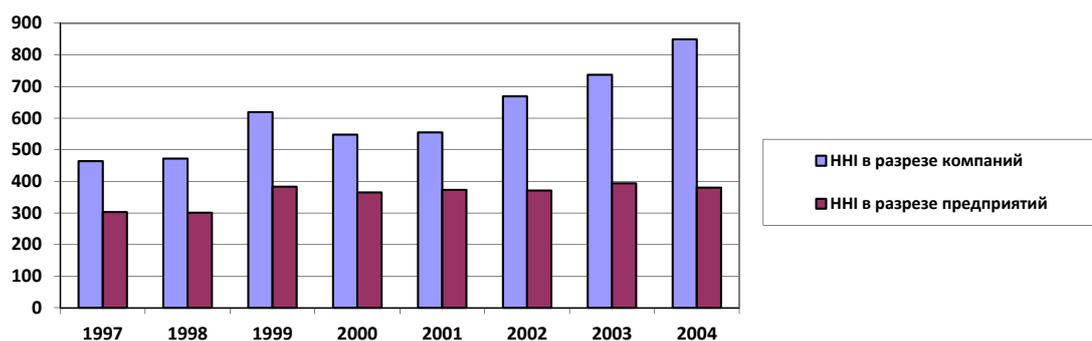


Рис. 4.2. Индекс Херфиндаля-Хиршмана в разрезе компаний и предприятий: производство цемента (1997-2004)

*Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата*

Различие показателей концентрации, рассчитанных на основе данных о предприятиях и на основе данных о компаниях (рис.2), существенно выше, чем в отрасли нефтедобычи.

Из 49 средних и крупных предприятий отрасли (по данным 2004 г.) 11 в течение 1997-2004 гг. участвовали в горизонтальных сделках слияния. Доля этих предприятий в выпуске отрасли составляла около 35% в 1998 г., менее 30% в 2001 г. и 30,5% в 2004 г. При разнонаправленном изменении выпуска каждого из предприятий, суммарная доля объектов горизонтальных сделок в отраслевом выпуске за рассматриваемый период заметно снизилась. Это наблюдение может быть интерпретировано двумя способами. Или перед

нами результат сознательного стремления новых собственников относительно сокращать выпуск, повышая цены (что соответствует гипотезе поведения монополиста), или же результат неспособности новых собственников обеспечить ускорение роста выпуска предприятий по сравнению с отраслевыми показателями. Если новые собственники действительно стремились к наращиванию цен более высокими темпами, по сравнению с выпуском, то можно обратить внимание, что даже при относительно небольшом числе независимых предприятий второй группе удалось значительно компенсировать снижение выпуска крупными компаниями (вновь оговоримся, если это снижение было сознательным). Во всяком случае, данные о динамике доли не дают оснований для вывода о том, что предприятия, перешедшие в руки новых собственников, резко повысили конкурентоспособность на фоне отрасли.

В результате горизонтальных сделок индекс НИИ должен был увеличиться на 446 единиц<sup>3</sup>. Вместе с тем, общее повышение показателя концентрации составило 385 единиц (разница между значением НИИ в 2004 г. – 849 и значением НИИ в 1997 г. – 464). Таким образом, точно так же, как и в отрасли добычи нефти, эффект слияний был существенно (хотя и в меньшей степени, чем в нефтедобыче) скомпенсирован другими факторами, воздействующими на концентрацию.

Однако в результате слияний – при отсутствии входа на рынок новых участников, - концентрация в производстве цемента РФ превысила концентрацию в аналогичной отрасли (*327310 Cement manufacturing*) США. Любопытно, что на пятилетнем интервале показатель Херфиндаля-Хиршмана повысился и в производстве цемента в США, составив в 2002 г. 569 против

---

<sup>3</sup> В следующем после завершения периода наблюдения году произошла сделка передачи активов от компании «Интеко» компании «Евроцемент групп», повысившая концентрацию производства (измеренную индексом НИИ) почти в полтора раза по сравнению с предшествующим годом. Однако отсутствие данных за 2004 г. в классификаторе ОКОНХ не дает возможности адекватно интерпретировать эту сделку и некоторые другие важные приобретения, существенно повысившие концентрацию к 2007-2008 г.

467 в 1997 г. Число компаний-производителей цемента в США существенно выше числа российских компаний: 176 в 1997 г. и 141 в 2002 г. по сравнению с приблизительно 20-15 компаниями (включающими 46 предприятий в 1997 г. и 49 в 2002 г.).

Таблица 4.2. Влияние горизонтальных сделок слияний на концентрацию производства в отрасли производства цемента в РФ: 1997-2004

№ №	Год	Покупатель	Продавец	Объект приобретения	Доли участников до слияния (покупатель/ продавец/ объект сделки*)	Воздействие сделки на концентрацию
1	1999	Альфа-цемент	Щуровский цемент	Щуровский цемент	4.8/ 2.5/2.5	24.0
2	2001	Евроцемент	Штернцемент	Савинский цементный завод	3.5/ 11.3/ 1.0	-15.6
3	2002	Евроцемент	Штернцемент	Мальцовский портландцемент Липецкцемент	4.0/ 9.1/9.1	72.8
4	2003	Евроцемент	Восточный цементный холдинг	Катав-Ивановский цементный завод Невьянский цементник	11.3/ 3.5/ 2.6	40.6
5	2003	Интеко	Новороссийский цементный холдинг	Белгородский цемент	9.2/ 10.7/ 3.3	-9.9
6	2004	Интеко	Жигулевские стройматериалы	Жигулевские стройматериалы	9.5/ 2.2/ 2.2	41.8
7	2004	Интеко	Восточный цементный холдинг	Ульяновскцемент	11.7/ 2.7/ 2.7	63.2
8	2004	Интеко	Суал-Холдинг	Пикалевский цемент	14.4/4.9/ 4.9	141.1
9	2004	Евроцемент	Кавказцемент	Кавказцемент	10.5/ 4.2/4.2	88.2

*\*Равенство доли продавца доле объекта сделки означает, что продавец не располагал другими активами в данной отрасли; совпадение продавца и объекта сделки означает, что по данным коллектива, предприятие не входило в состав группы, владеющей активами той же или смежных отраслей.*

*Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата*

### 4.2.3. Кондитерская промышленность

Привлекательность предприятий кондитерской промышленности, как и активов в других отраслях, стала понятна еще до начала экономического

подъема, еще в процессе массовой приватизации. Основные группы компаний – многие из них с иностранным участием, - сформировались еще до начала рассматриваемого периода. Истинный показатель концентрации НИИ уже в 1997 г. превосходил показатель, рассчитанный на основе данных о предприятиях, почти вдвое. В течение рассматриваемого периода перераспределение выпуска между компаниями, в отличие от двух других рассмотренных отраслей, происходил наряду с существенным ростом долей крупнейших производителей (рис.4.3).

В сделках горизонтальных слияний участвовали 14 предприятий. Их суммарная доля в отраслевом выпуске, так же, как и в рассмотренной выше отрасли производства цемента, снижалась, при этом масштабы снижения были гораздо более заметными. Если в 1998 г. доля этой группы в производстве отрасли составляла 26%, то в 2001 г. – 23%, а в 2004 г. – 19%. Нет оснований для вывода о росте сравнительной конкурентоспособности и привлекательности этой группы предприятий.

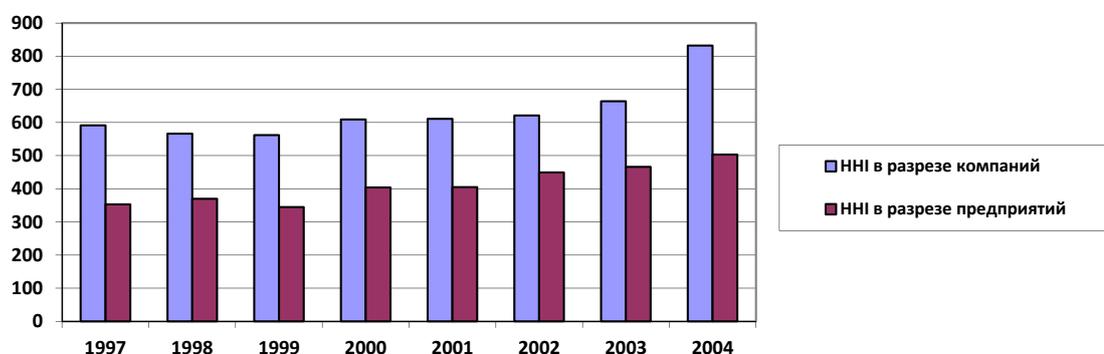


Рис. 4.3. Индекс Херфиндаля-Хиршмана в разрезе компаний и предприятий: кондитерская промышленность (1997-2004)

*Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата*

Слияния должны были повысить концентрацию производства в отрасли на 424 единицы. Вместе с тем, точно так же, как и во всех других отраслях, значительная часть этого эффекта оказалась скомпенсирована: прирост показателя концентрации был практически вдвое ниже, составив 241 единицу (таблица 4.3).

Таблица 4.3. Влияние горизонтальных сделок слияний на концентрацию производства в кондитерской промышленности РФ: 1997-2004

№ №	Год	Покупатель	Продавец	Объект (ы) приобретения	Доли участников до слияния (покупатель/ продавец/ объект сделки*)	Воздействие сделки на концентрацию
1	1998	Нестле	КФ** «Алтай»	КФ** «Алтай»	8.0/ 1.3/ 1.3	20.8
2	1998	Нестле	КФ «Камская»	КФ «Камская»	9.3/ 1.9 / 1.9	35.3
3	2001	Бабаевский	КФ «Заря»	КФ «Заря»	12.6/ 0.6 / 0.6	15.1
4	2001	Бабаевский	КФ «Конфи»	КФ «Конфи»	13.2/ 2.6 / 2.6	68.6
5	2001	Бабаевский	КФ «Волжанка»	КФ «Волжанка»	15.8 / 2.7 / 2.7	85.3
6	2002	Гута	МПК «Крекер»	МПК «Крекер»	4.3 / 0.5 / 0.5	4.3
7	2002	Гута	Рот фронт	Рот фронт	4.8 / 4.1/ 4.1	31.4
8	2003	Гута	Концерн Бабаевский	КФ Воронежская	6.2/ 11.6 / 0.6	-6.5
9	2004	Большевик (Данон)	Чупа чупс роллс	Чок энд роллс	1.2 / 1.5 / 0.4	-0.2
10	2004	Гута	Концерн «Бабаевский»	КФ Бабаевская, Южуралкондитер, Новосибирская КФ, Сормовская КФ, КФ «Зея»	7.1 / 11.4 / 11.4	161.9

*\*Равенство доли продавца доле объекта сделки означает, что продавец не располагал другими активами в данной отрасли; совпадение продавца и объекта сделки означает, что по данным коллектива, предприятие не входило в состав группы, владеющей активами той же или смежных отраслей.*

*\*\* КФ здесь и далее – кондитерская фабрика*

*Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата*

Результаты сопоставления показателя концентрации в кондитерской промышленности России и США разительно отличаются от результатов подобного анализа для двух других рассмотренных отраслей промышленности. Несмотря на то, что число компаний в сопоставимой отрасли (*311330 Confectionary manufacturing from purchased chocolate*) существенно превышает число компаний в кондитерской промышленности РФ (в США 796 в 1997 г. и 1008 в 2002 г. по сравнению с 230-220 компаниями в России), индекс НИИ в США превышает значение индекса для России почти вдвое (1601 в 1997 г. и 1474 в 2002 г.).

Вообще, следует заметить, что несмотря на сравнительную активность слияний в рассмотренных отраслях и утвердившееся общее мнение о том, что

слияния сопровождались монополизацией, истинные показатели концентрации – превышая показатели, рассчитываемые Росстатом на основе данных о выпуске предприятий, - тем не менее не выглядят заоблачно высокими.

#### **4.3. Слияния и показатели концентрации: особенности отраслей**

В Таблице 4.4 представлены результаты оценки истинных показателей концентрации в отраслях промышленности РФ, показатели воздействия слияний на концентрацию, а также показатели концентрации в отраслях обрабатывающей промышленности США. Сравнивая показатели концентрации, следует обратить внимание на отличительные особенности организации промышленности в России.

Во-первых, практически для всех отраслей российской промышленности характерно меньшее число компаний. Исключение составляет сахарная промышленность. При этом любопытно отметить, что большее число компаний характерно даже для тех отраслей американской обрабатывающей промышленности, где показатели концентрации выше (пример – кондитерская промышленность и производство пива). Это еще раз свидетельствует о том, что для России специфично не столько преобладание в структуре производства предприятий крупного и сверхкрупного размера, сколько отсутствие относительно мелких компаний, составляющих «конкурентное окружение» для крупных продавцов [Brown et al., 1993].

Таблица 4.4. Слияния и показатели концентрации в отраслях российской промышленности

Отрасли, по классификация ОКОНХ (в скобках - отрасль США, выбранная для сопоставления)	Индикатор участия в международной торговле*		Показатели концентрации в промышленности РФ					Показатели концентрации в промышленности США			
			Число компаний*		Индекс ННІ			Число компаний		Индекс ННІ	
	1997	2004	1997	2004	1997	2004	Эффект слияний	1997	2002	1997	2002
<i>Отрасли, ориентированные на экспорт</i>											
Нефтедобывающая 11210	0,47	0,40	120-130	140-150	1046	1123	268	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.
Нефтеперерабатывающая 11220 (32411 Petroleum refineries)	0,37	0,43	40-45	75-85	917	753	157	122	88	422	640
Производство черных металлов 12130 (331111 Iron & steel mills)	0,83	0,68	55-60	75-80	1040	1252	291	191	285	445	657
Производства алюминия 12212 (33131 Alumina and aluminum production and processing)	1,45	0,97	18	9	1828	3901	2466	248	435	816	1185
Азотная промышленность 13111 (325311 Nitrogenous fertilizer manufacturing)	0,47	0,60	21	10	920	1655	474	116	116	903	977
Производство фосфатных удобрений 13112 (325312 Phosphatic fertilizer manufacturing)	н/д	н/д	16	23	1810	2728	1953	43	33	1675	1855
Производство синтетического каучука 13310 (325212 Synthetic rubber manufacturing)	0,27	0,80	14	6	3473	4154	140	122	133	618	744
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона 15310 (3221 Pulp, paper and paperboard mills)	0,29	0,76	86	81	790	842	214	217	269	356	559
<i>Отрасли, конкурирующие с импортом</i>											
Производство шин 13351 (326211 Tire manufacturing (except retreading))	0,56	0,67	12	16	1897	2858	1405	110	112	1690	1807
Кондитерская промышленность 18114 (311330 Confectionary manufacturing from purchased chocolate)	1,12	0,79	240-250	230-240	591	832	424	796	1008	1601	1474
Производство пива 18144 (312120 Breweries)	0,05	0,04	190-	150-	460	850	220	494	349	2500-	250-

			200	160						6000**	6000**
Производство безалкогольных напитков 18145 (312111 Soft drink manufacturing)	н/д	н/д	70-80	140-150	703	2118	0	388	294	800	896
Мясная промышленность 18211 (3116 Meat product manufacturing)	0,56	0,58	600-610	580-590	95	230	67	2794	3335	393	620
Сахарная промышленность 18111 (31131 Sugar manufacturing)	3,51	0,80	95	64	248	763	263	49	52	1452	1062
<i>Отрасли, относительно изолированные от мирового рынка</i>											
Производство цемента 16112 (327310 Cement manufacturing)			37	36	464	849	446	176	131	467	569
Промышленность синтетических смол и пластмасс 13130 (325211 Plastic material and resin manufacturing)			16	29	1915	1318	158	299	445	304	443
Производство изделий из пластмассы 13141 (32611 Unsupported plastics, film, sheet & bag manufacturing)			95	175	2367	529	61	1250	1281	104	142
Промышленность бытовой химии 13190 (3256 Soap, cleaning compound & toilet preparation manufacturing)			25	35	3905	4632	9	2251	2142	495	664

\* В качестве индикатора участия в международной торговле рассчитывается отношение объема суммы экспорта и импорта отрасли к общему объему выпуска.

\*\*Число компаний для России указано оценочно; поскольку данные Росстата включают информацию только о числе предприятий в отрасли. Приведенные данные получены на основе оценок «истинных» показателей концентрации производства, с помощью данных о том, в какие группы входят предприятия. В качестве числа компаний для России рассматривались именно группы предприятий.

*Источник: для РФ - расчеты авторов на основе данных Росстата; для США – данные сборников о концентрации производства в обрабатывающей промышленности, Concentration Ratios: 1997. 1997 Economic Census: Manufacturing (2001); Concentration Ratios: 2002. 2002 Economic Census: Manufacturing (2006)*

Во-вторых, само число компаний в России гораздо более стабильно. Складывается впечатление, что за пятилетний период с 1997 по 2002 г. в США отрасли претерпели гораздо большие изменения состава продавцов, чем аналогичные отрасли в РФ за семилетний период с 1997 по 2004 г. Конечно, не зная состава участников конкуренции, напрямую сопоставлять масштабы структурных изменений только по индикатору количества продавцов нельзя (например, не исключено, что даже при одинаковом числе компаний в два разных года, это – не одни и те же компании). Однако в целом данные таблицы еще раз иллюстрируют вывод многочисленных исследований о том, что для российской промышленности характерны очень низкие показатели входа и выхода продавцов [Всемирный банк, 2007, с. 20].

В-третьих, анализ «истинных» показателей концентрации (рассчитанных на основе данных о компаниях) позволяют разрешить вопрос о том, в какой степени правильно устоявшееся представление о российской экономике как сверхконцентрированной, или же это не более чем «миф о монополии в России». Как показывают данные таблицы, ни в 1997, ни в 2004 г. невозможно сделать однозначный вывод о том, в какой из экономик концентрация производства выше.

В большинстве отраслей, производящих сырье (и одновременно ориентированных на экспорт) показатели концентрации в России превышают аналогичные показатели обрабатывающей промышленности США. А вот для отраслей пищевой промышленности, ориентированных на внутренний рынок, характерна иная картина. Например, в сахарной промышленности, кондитерской промышленности, производстве пива и мясной промышленности показатели концентрации производства в России в 1997 г. существенно отставали от аналогичных показателей для обрабатывающей промышленности США. Несмотря на существенный рост концентрации – в том числе благодаря слияниям, - в течение семилетнего периода, во всех этих отраслях уровень концентрации оставался относительно невысоким.

В-четвертых, сопоставляя тенденции изменения концентрации производства в рассмотренных отраслях, мы можем обратить внимание, что в обоих странах, при радикальном различии экономических систем, на рубеже XX и XXI вв. преобладающей тенденцией было повышение концентрации производства. Исключений из этого правила мало как среди отраслей промышленности России, так и среди отраслей промышленности США. Это на первый взгляд простое наблюдение еще раз приводит нас к важному для современной теории отраслевых рынков выводу о том, что изменение структуры рынков – которое в том числе отражается на показателях концентрации, - подчинено некоторым общим закономерностям. Факторы, воздействующие на структуру рынка, носят отраслевой характер. Хорошей иллюстрацией этого тезиса является российская промышленность изделий из пластмассы. Данные о концентрации производства в США показывают, что эта отрасль относится, скорее всего, к отраслям с относительно низким минимально эффективным выпуском и невысокими издержками входа, что предопределяет невысокие показатели концентрации и, напротив, высокие показатели мобильности компаний. По сравнению с США, российская промышленность изделий из пластмассы в 1997 году действительно выглядела сверхконцентрированной. И именно в этой отрасли в течение последующих семи лет произошло снижение концентрации более чем в четыре раза, при почти двукратном расширении числа российских компаний. Иначе говоря, при экзогенно заданной концентрации на момент приватизации, дальнейшие тенденции изменения структуры отрасли хорошо предсказывались теорией отраслевых рынков. Помимо отрасли, тенденции изменения структуры рынка зависят и от страны, например, от момента её активного включения в систему внешней торговли и международного разделения труда. Чем более страна интегрирована в систему мировой конкуренции, тем в большей степени структура рынка формируется под воздействием именно этой конкуренции. В пределе, глобализация должна привести к тому, что отрасль в национальных границах будет выступать лишь

частью общемировой сети поставщиков. Пока уровень интеграции отраслей в систему мирового рынка различается, структура рынка будет испытывать сильную зависимость от предшествующего развития и демонстрировать национальные особенности. Однако данные Таблицы 4 намекают на наличие определенных глобальных тенденций развития структуры рынков, связанных, возможно, с фазами мирового экономического цикла.

В-пятых, данные таблицы позволяют оценить воздействие слияний на показатели концентрации. Поскольку для анализа были отобраны отрасли, где значительную роль играют группы предприятий (а следовательно, существенен разрыв между границами предприятия и границами компаний), неудивителен результат, что в большинстве отраслей слияния существенно повысили показатели концентрации. Примечательно, однако, что практически ни в одной отрасли количественная оценка эффекта слияний не оказалась достаточно близка итоговому изменению показателей концентрации. Не менее примечательно, что в большинстве сырьевых отраслей, ориентированных на экспорт, другие факторы действовали в направлении, *противоположном* эффекту слияний. Иначе говоря, механизм стратегического взаимодействия в отрасли ослаблял эффект слияний. Напротив, в отраслях, ориентированных на конечного потребителя, с исходно низким уровнем концентрации (сахарная, кондитерская, мясная и пивоваренная промышленность), другие эффекты действовали *в том же направлении*, что и эффект слияний. В первой группе отраслей выпуск крупнейших участников после слияния был ограничен более быстрым расширением производством на предприятиях «второго эшелона». Во второй группе отраслей доли крупнейших продавцов увеличивались быстрее, и соответствующий рост концентрации дополнял эффект слияний.

При этом гипотеза о том, что масштабы слияний были выше в отраслях, где производители испытывают более высокую конкуренцию, скорее не подтверждается. Можно лишь отметить, что в этих отраслях (конкурирующих с импортом и ориентированных на конечный спрос) эффект

слияний был более заметен благодаря тому, что к моменту завершения массовой приватизации концентрация в этих отраслях в контексте международных сопоставлений выглядела низкой.

#### **4.4. Объекты сделок горизонтальных слияний**

Воздействие слияний на структуру рынка в первую очередь зависит от способности покупателя активов обеспечить повышение эффективности использования ресурсов. Представление о том, что владельцы групп компаний («олигархи») являются более эффективными собственниками – вне зависимости от источника повышения эффективности, - в экспертной литературе распространено чрезвычайно широко. И результаты монографических исследований отраслей [Паппэ, 2002(а); Паппэ, 2002 (б); Паппэ, Галухина, 2006; Паппэ, Галухина, 2009], и результаты тестирования гипотез о сравнительной эффективности на основе пообъектных данных отчетности предприятий [Guriev, Rachinsky, 2005], и результаты интерпретации выборочных обследований предприятий [Ясин (ред.), 2004, гл. 4,5,7; Авдашева, 2005] обычно приходят к выводу о том, что в рамках групп (холдингов) интенсивность реструктуризации выше, а сама реструктуризация успешнее, что проявляется в более высоких темпах роста входящих в группу предприятий на фоне их отраслей. В принципе, если эти выводы достоверны, мы должны были бы наблюдать тенденции расширения российских бизнес-групп и вытеснения независимых участников из соответствующих отраслей.

Однако парадоксально, что данные концентрации Росстата совершенно не подтверждают эту гипотезу. Наблюдения, сделанные при анализе нефтедобывающей промышленности, производства цемента и кондитерской промышленности, оказались типичными и для подавляющего большинства других отраслей промышленности (Таблица 4.5). Доля предприятий, которые выступали объектами горизонтальных сделок слияния (то есть приобретались владельцами активов, производивших товары-заменители) в течение рассматриваемого периода, в 2001 и 2004 гг. по сравнению с 1998 г.

была в лучшем случае стабильна. В некоторых отраслях доля предприятий, переходивших из рук в руки, в отраслевом выпуске снижается вплоть до полутора раз.

Таблица 4.5. Доля в отраслевом выпуске предприятий, выступавших объектами слияний в 1998-2004 гг.

Отрасль промышленности	Число предприятий*	Доли предприятий в выпуске отрасли, %		
		1998	2001	2004
Нефтедобывающая промышленность	17	33	31	32
Нефтеперерабатывающая промышленность	11	14	14	10
Производство черных металлов	9	24	25	24
Производство алюминия	13	78	75	75
Азотная промышленность	9	70	61	63
Производство фосфатных удобрений	5	69	52	41
Промышленность синтетических смол и пластмасс	3	9	16	10
Производство изделий из пластмассы	3	41	36	21
Промышленность бытовой химии	3	35	39	43
Производство синтетического каучука	3	26	25	20
Производство шин	7	51	54	34
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги и картона	8	12	12	12
Производство цемента	11	35	30	31
Сахарная промышленность	10	48	50	56
Кондитерская промышленность	14	26	23	19
Производство пива	12	16	18	17
Мясная промышленность	5	6	6	6

\*Анализировались только те предприятия, сведения о выпуске которых присутствовали в базе данных и 1998, и 2001, и 2004 гг.

*Источник: расчеты авторов на основе данных Росстата*

Сделанное наблюдение не претендует на роль вывода о роли новых собственников в развитии предприятий, перешедших из рук в руки. Во-первых, представление данных в принципе не соответствует целям тестирования гипотезы: все предприятия, ставшие объектами горизонтальных сделок, объединены в одну группу. Во-вторых, наблюдение верно с точностью до исходных данных: если, например, приобретение

предприятия новыми собственниками сопровождается расширением теневого оборота, доля предприятия в отраслевом выпуске может сокращаться, несмотря на повышение результативности использования ресурсов. В-третьих, при интерпретации данного наблюдения необходимо было бы использовать неизвестные нам данные о стратегиях новых собственников применительно к данной группе предприятий. Не исключено, например, что в планы новых собственников входило сокращение выпуска как инструмент повышения цены. Также не исключено, что новые собственники ставили цель повышения эффективности использования ресурсов благодаря опережающему сокращению численности занятых на предприятии. Тем не менее, само по себе сделанное наблюдение объясняет, почему воздействие слияний на повышение концентрации оказалось ограниченным: многообещающие на момент сделок слияния активы к концу рассмотренного периода выглядели менее привлекательно, чем в начале.

\* \* \*

Представленные в главе данные дают основания для выводов о воздействии слияний на концентрацию в тех российских отраслях, где сделки слияния были достаточно активны. Эффект слияний во всех отраслях оказался значительным. Увеличение ННІ в отдельных случаях составляло до трёх раз. К концу рассматриваемого периода концентрация производства в большинстве отраслей достигла высоких значений.

Тем не менее, другие эффекты, воздействующие на концентрацию, также оказались весьма заметными. В некоторых отраслях другие факторы (вход новых продавцов и перераспределение рынка между действующими продавцами) действовали в том же направлении, что и слияния, в некоторых – в противоположном. Однако важно, что в абсолютном выражении другие факторы повлияли на показатели концентрации не менее существенно, чем слияния.

В большинстве рассмотренных отраслей уровень концентрации производства в России превышает уровень концентрации производства в аналогичной отрасли США. Однако в отраслях пищевой промышленности картина противоположная: уровень концентрации в России был ниже в 1997 г., и остался более низким к 2004 г.

Представленные данные порождают сомнения, что даже в первой группе отраслей причиной высокой концентрации являются именно сделки слияния. Не меньшее значение имеет и первоначально высокий уровень концентрации (не связанный с развитием рынков после либерализации и предопределенный политикой размещения ресурсов в социалистический период). Ограниченное воздействие сделок слияний на показатели концентрации объясняется еще и тем, что переходящие из рук в руки при горизонтальных сделках активы, как правило, вносили в объем выпуска отрасли меньший вклад к 2004 г., чем в 1997 г.

Анализ продемонстрировал, что более высокие показатели концентрации связаны, как правило, с меньшим числом производителей аналогичной продукции в России, исторический фактор объясняет сложившийся уровень концентрации в большей степени, чем сделки слияния между частными компаниями. В данном контексте следует отметить роль такого фактора формирования высокой концентрации, как исключительно низкие показатели входа на российские рынки новых компаний. В этом контексте причины высокой концентрации необходимо искать не в значительных масштабах слияний, а в отсутствии стимулов для входа на рынок, которые проявляются в низких показателях входа.

Наконец, приведенные данные позволяют по крайней мере приблизиться к международным сопоставлениям общего уровня концентрации в российской промышленности. Как показано в главе 1, средневзвешенные показатели CR4 в обрабатывающей промышленности США и некоторых других зарубежных стран колеблются вокруг уровня 40%. Для российской добывающей и обрабатывающей промышленности

средневзвешенный показатель концентрации CR3, измеренный в 2007 г. на основе данных о предприятиях, составляет 37.35%. Анализ, проведенный в данной главе показал, что рассчитанные с учетом данных о структуре компаний показатели концентрации были бы выше – однако это превышение не должно было бы превысить 10-15 дополнительных пунктов. Иначе говоря, российская промышленность действительно отличается более высокой концентрацией, по сравнению с США. При этом более высокие показатели концентрации в существенной степени объясняются, во-первых, низкими показателями входа и небольшим числом участников рынка и, во-вторых, меньшим объемом выпуска в сопоставимых отраслях. В то же время, показатели концентрации производства в России не выглядят выше, чем, например, в Японии, где в 1992 г. средневзвешенный показатель концентрации CR4 составлял 65.54%, а средневзвешенный показатель НИИ – 1601 [Cortes, 1998, p.274].