

---

---

# КОНКУРЕНЦИЯ И РАЗВИТИЕ СТРУКТУРЫ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ: 1992 – 2005\*

Авдашева С.Б.

*В статье сделана попытка продемонстрировать влияние конкуренции на развитие структуры российских рынков в период либерализации, и в особенности – в годы экономического подъема (1999 – 2005). Обсуждается ожидаемое изменение концентрации на российских рынках под воздействием конкуренции. Рассматриваются основные факторы, оказывающие существенное воздействие на темпы и направления преобразования структуры российских рынков, в том числе унаследованные от социализма структурные диспропорции, национальная модель корпоративного управления, а также особенности государственной политики поддержки производителей. На основе данных об изменении рыночной концентрации делается вывод о том, что, во-первых, изменения структуры российских рынков происходят медленнее, нежели можно было бы ожидать в условиях роста конкуренции, и, во-вторых, основной организационной формой этих изменений остается создание новых компаний в виде холдингов (бизнес-групп).*

## **1. Как должна была меняться структура российских рынков в ходе либерализации?**

Основополагающим выводом экономической теории является тезис о положительном воздействии конкуренции на общественное благосостояние. Если различия в интенсивности конкуренции приводят к разным направлениям и темпам изменения эффективности использования ресурсов в зрелой рыночной экономике, тем более важна конкуренция для стран с экономикой переходной, где проблемы развития конкуренции гораздо сложнее и глубже, нежели в странах с накопленными традициями рыночного хозяйства. Достигнут ли необходимый для эффективного развития уровень конкуренции на российских рынках? Можем ли мы по крайней мере утверждать, что российские рынки становятся более конкурентными? Дать однозначный ответ на этот вопрос невозможно хотя бы потому, что нельзя измерить интенсивность конкуренции – а следовательно, напрямую сравнить полученный результат с некоторым эталоном. Более того, до сих пор в мировой экономической литературе отсутствует единое понимание конкуренции и ее характеристик [6]. Один из возможных путей оценить интенсивность конкуренции – продемонстрировать, к каким изменениям организации рынков и фирм она приводит.

Либерализация экономики в 1992 г., помимо прочего, означала внедрение рыночной конкуренции в качестве замены плановой координации деятельности предприятий. За прошедшие почти полтора десятка лет конкуренция как новая форма хозяйствования должна была привести к изменению структуры российских рынков.

Вопрос о том, насколько масштабны и глубоки были эти изменения, интересует нас не только сам по себе. По изменениям, произошедшим на российских рынках, можно судить в том числе и об интенсивности конкуренции, поскольку последняя

---

\* Подготовленная статья отражает содержание одноименного специального учебного курса, который был прочитан на экономическом факультете Уральского государственного университета им. А.М. Горького 19 – 20 апреля 2005 г.

должна приводить к изменению структуры российских рынков. В определенном смысле изменение структуры российских рынков может рассматриваться как "естественный эксперимент", поскольку в период либерализации участники рынка вошли с продуктовой специализацией, продуктовым разнообразием, целевыми группами покупателей и другими характеристиками рыночного поведения, определенными в соответствии с логикой и целями административной системы. Отказ от административного регулирования должен был вызвать процесс адаптации предприятий, а следовательно – и рыночной структуры.

Как должен был меняться важный показатель структуры рынков – рыночная концентрация – в переходной экономике? Для ответа на этот вопрос нам надо определить, как выглядела концентрация продавцов в России на начало либерализации по сравнению с "обычной" рыночной экономикой\*. Далее, следует понять, каким образом рыночная концентрация должна была меняться под воздействием конкуренции.

Многие исследователи, в том числе зарубежные, сравнивая концентрацию в советской промышленности с концентрацией в американской или европейской промышленности, приходили к выводу о фактически скромном масштабе концентрации производства в СССР. Приведем данные из работы, одной из первых в этом направлении [33]. С одной стороны, действительно, в советской экономике преобладали крупные предприятия. В 1988 г. три четверти работающих были заняты на предприятиях с численностью 1000 человек, и только 15% было занято на предприятиях, которые использовали труд менее 500 чел. Понятно, что такая структура промышленности не характерна для большинства развитых стран. В советской промышленности существовал монополизм в том смысле, что многие виды продукции выпускались единственным производителем. Ярким примером является машиностроение. Если взять весь ассортимент отрасли, то треть этого ассортимента в конце 1980-х годов производилась единственным предприятием, и еще около трети – двумя предприятиями. Иначе говоря, треть рынков советского машиностроения были рынками монополии, еще треть – рынками дуополии.

Однако если рассчитать долю ВВП СССР, которую производили 100 крупнейших предприятий страны, то в тот же самый период 100 крупнейших предприятий занимали не большую долю в ВВП СССР, чем 100 крупнейших предприятий Великобритании или даже США в ВВП этих стран. На период начала радикальных реформ 100 крупнейших российских предприятий производили 22% продукции промышленности. Для сравнения: в США 100 крупнейших предприятий промышленности производили 32% производства промышленности. Иначе говоря, 100 российских предприятий по отношению ко всей экономике в целом не были крупнее 100 американских предприятий по сравнению с американской экономикой. Аналогичный взгляд на российскую промышленность как допускающую и даже требующую концентрации продавцов воспроизведен в исследовании рыночной концентрации Всемирного банка [7].

Противоречат ли приведенные данные представлению о советской экономике как сверхмонополизированной? На самом деле нет, не противоречат, поскольку источники власти в российской экономике – административная система определения каналов поставки и сбыта, административные цены, административно заданный ассортимент – не были в принципе связаны с концентрацией производства. Монополизм как отсут-

---

\* Безусловно, такая "обычная" рыночная экономика является не более чем абстракцией, однако международные сопоставления дают основания для полезных выводов.

вие альтернативных поставщиков/ покупателей в советской системе с тотальным дефицитом мог существовать при любом уровне концентрации продавцов.

Как должна была меняться концентрация продавцов под воздействием конкуренции? В современной теории отраслевых рынков важное место при объяснении динамики структуры занимает концепция Джона Саттона [43]. Согласно этой концепции, структура рынка, объясняемая в рамках моделей теории игр (в первую очередь моделей, описывающих решение о входе), зависит, с одной стороны, от емкости рынка и величины входных затрат, и, с другой стороны, от ожидаемой остроты конкуренции. Однако эта зависимость различна для рынков с экзогенными и эндогенными необратимыми затратами. Под последними имеются в виду те издержки, величину которых участники рынка определяют самостоятельно – в первую очередь затраты на рекламу и НИ-ОКР.

На рынках с экзогенными необратимыми затратами иное отношение емкости рынка к затратам на входе: чем выше это отношение, тем ниже минимальный уровень концентрации продавцов. При данной емкости рынка и необратимых затратах входа равновесный уровень концентрации тем выше, чем выше интенсивность конкуренции. Чтобы объяснить этот вывод, сравним равновесия по Нэшу в игре, где два идентичных участника принимают решение о входе и должны понести небольшие входные затраты, если игроки ожидают после входа конкуренцию по Бертрану и конкуренцию по Курно. В том случае, когда ожидается конкуренция по Бертрану (цена равна предельным издержкам в случае входа), равновесие по Нэшу – вход только одного из продавцов и отказ другого от входа. В том случае, когда ожидается конкуренция по Курно, равновесие по Нэшу – вход обоих участников (если прибыль каждого превосходит издержки входа).

Отличие рынков с эндогенными необратимыми затратами состоит в том, что увеличение емкости рынка не приводит к снижению нижней границы концентрации: начиная с определенной емкости рынка крупнейшие участники начинают наращивать величину эндогенных необратимых затрат, что создает для потенциальных конкурентов эффект стратегических барьеров входа, и минимальная граница концентрации повышается.

Охарактеризованная теория "эндогенной рыночной структуры" хорошо объясняет изменение структуры рынков при изменении интенсивности конкуренции – например, благодаря введению нового режима регулирования [44]. Применение этой теории к объяснению динамики структуры российских рынков [34] показало, что в самые первые годы после либерализации (1992 – 1996) действительно наблюдалась тенденция "конвергенции" показателей промышленности РФ по отношению к промышленности США.

Таким образом, внедрение конкуренции на российские рынки должно было привести, во-первых, к изменению концентрации продавцов; во-вторых, на большинстве рынков мы должны были при прочих равных условиях ожидать повышения концентрации. Кроме того, после либерализации на долгосрочные тенденции изменения рыночной концентрации должна была начать оказывать воздействие динамика спроса таким образом, что расширение спроса должно сопровождаться снижением концентрации, а сокращение спроса – повышением концентрации.

Ниже мы проанализируем те факторы, которые препятствовали созданию и усилению конкуренции на российских рынках в период либерализации. Кроме того, в рамках приведенной концепции мы оценим данные об изменении концентрации на российских рынках в период экономического подъема, начиная с 1999 г.

## **2. Препятствия развитию эффективной конкуренции: структурные диспропорции**

Главным препятствием развитию конкуренция и одновременно – ограничением либеральных преобразований [31] служило то, что российские предприятия на начало 1990-х гг. совершенно не были похожи на фирмы в рыночной экономике. Предприятия страдали от "диктата поставщиков", во многом созданного благодаря политике размещения ресурсов при социализме. Предприятия были – а многие остаются до сих пор – обременены дорогостоящей социальной инфраструктурой, которой они объективно не в состоянии управлять эффективно. Подавляющее большинство предприятий имели неэффективную структуру производства, поскольку "экономика дефицита" заставляла развивать деятельность в том числе и тех подразделений, которые производили продукцию или услуги с крайне высокими затратами – по сравнению с внешними поставщиками. На протяжении значительной части 1990-х гг. предприятия обрабатывающей промышленности страдали от "ножниц цен", поскольку либерализация внешней торговли привела к росту цен на экспортируемые сырьевые ресурсы, при неспособности российских производителей конечной продукции конкурировать с импортными товарами.

Одним из результатов структурных диспропорций на протяжении большей части 1990-х гг. служило преобладание бартерных расчетов между российскими производителями. Традиционно при обсуждении последствий бартера много внимания уделялось тем дополнительным издержкам, тем неудобствам, которые производители несут в связи с организацией сделок по бартеру, финансовым, налоговым аспектам использования бартера, но мало внимания уделялось вопросу о том, как бартерные сделки влияют на конкуренцию. В то же время бартер оказал крайне негативное влияние на развитие конкуренции. При бартерных расчетах очень высокую роль – более значительную, чем при денежных, – играют персонализированные связи. Сравнительно редко были бартерные сделки с персонально неизвестным поставщиком или покупателем. Как правило, продавец был встроен в целую бартерную цепочку, и его исключение из сделки автоматически наносило ущерб другим звеньям. Таким образом внутри бартерных цепочек в какой-то степени восстановился "советский монополизм", установленный в централизованно контролируемых сетях сбыта.

Помимо этого, бартерные расчеты в значительной мере подавили неценовую конкуренцию. Поскольку бартерные цепочки предполагали планируемый натуральный обмен, их организаторы думали больше всего именно о пропорциях обмена – об относительных ценах, именно относительные цены в первую очередь служили объектом переговоров. Это понятно, особенно учитывая то, что получавший продукцию по бартеру агент крайне редко использовал ее самостоятельно – а следовательно, качество играло для него второстепенную роль.

Итак, развитие конкуренции на российских рынках требовало преодоления структурных диспропорций, унаследованных от советской экономики. Скорость этого процесса зависит от эффективности инвестиций в реструктуризацию не только конкретных компаний, но и всей цепочки от добычи сырья до реализации конечного продукта потребителю. До сих пор этот процесс нельзя считать полностью завершенным.

### 3. Препятствия для развития конкуренции: модель инсайдерского корпоративного контроля

Приватизация и развитие конкуренции тесно взаимосвязаны. В мировой литературе общепринята точка зрения о том, что эффективная приватизация невозможна без развития конкуренции: создание института частной собственности без сильной конкурентной политики в отраслях, до сих пор защищенных государственным регулированием от конкуренции, приведет к возникновению частных монополий [45].

Однако верно и обратное: интенсивность конкуренции зависит от результатов приватизации, в частности, от эффективности модели корпоративного управления. Рынок подает сигналы участникам, однако их реакция на полученную информацию непосредственно зависит от того, в какой степени предприятие ориентировано на максимизацию прибыли. Изменение цели меняет поведение участников рынка. В частности, в той степени, в которой компания находится под управлением не собственников, а наемных менеджеров, решения компании все меньше ориентированы на получение прибыли [38]. Поэтому эффективность компаний предполагает, что менеджеры вынуждены принимать решения, отвечающие интересам собственников. Эта задача выполняется системой корпоративного управления. Чем более эффективна система корпоративного управления – то есть чем в большей степени решения менеджеров контролируются собственниками и отвечают их интересам – тем более сильной будет рыночная конкуренция.

Общепризнан тот факт, что созданная в результате приватизации в России модель распыленной собственности не отвечала критериям эффективности. Контроль со стороны распыленных собственников сопряжен с проблемой безбилетника – для каждого отдельно взятого собственника выгоднее не предпринимать усилий по контролю решений менеджеров. В России проблема усугубляется крайне высокими издержками на обеспечение выполнения контракта со стороны менеджеров из-за неразвитости внешних механизмов корпоративного контроля (судебной системы, рынка менеджеров, рынка капитала). Однако эффективная распыленная собственность редко встречается даже в странах с более зрелой институциональной средой, нежели в России [39].

В этой связи заслуживают внимания итоги эмпирических исследований результативности различных моделей корпоративного управления в России\* – а именно того, какое влияние оказывает концентрация собственности и преобладание различных типов собственников на показатели хозяйственной деятельности предприятий. Эти результаты неоднозначны. В некоторых работах показано, что с концентрацией собственности эффективность компании растет [26]. Другие авторы пришли к прямо противоположному результату [14]. В некоторых работах была обнаружена "перевернутая U-образная зависимость" – по мере роста доли крупнейшего собственника до какого-то предела хозяйственные результаты улучшаются, а затем начинают ухудшаться [13]. Интересно, что подобные же результаты были получены при анализе не результатов деятельности компаний, а развития системы корпоративного управления: до определенного предела концентрация собственности сопряжена с улучшением системы корпоративного управления, однако после прохождения этого предела увеличение доли крупнейшего собственника не оказывает на корпоративное управление положительного влияния [9]. Многие из недавних исследований вообще не нашли однозначной зависимости результативности компаний от концентрации собственности [12].

---

\* Хороший обзор эмпирических исследований (преимущественно российских), который использован и в данной статье, приведен в [11].

Не менее существенно различались выводы исследований влияния преобладающего типа собственника на результаты хозяйственной деятельности компаний. В ряде работ было показано, что предприятия, приватизированные инсайдерами, демонстрируют лучшие результаты [36, 25]. В одном из более поздних исследований [37] было обнаружено, что в последние годы лучшую динамику совокупной факторной производительности (TFP) в российской промышленности демонстрируют предприятия, контролируемые олигархическими группами, то есть компании с внешним собственником. Надо отметить, что исследование, ориентированное на большую группу стран с переходной экономикой [35] продемонстрировало отсутствие единого "предпочтительного" типа собственника.

Неоднозначность полученных результатов имеет несколько объяснений, часть которых связана просто с проблемами эконометрического анализа. Одна из них – сложность выбора адекватного измерителя концентрации собственности и определения типа собственника для большой выборки российских компаний. Нам хорошо известно, что собственность в российских компаниях крайне редко бывает прозрачной. Фактические собственники – как внешние, так и внутренние – часто используют так называемые "инструментальные компании" или группы инструментальных компаний для того, чтобы замаскировать истинных собственников. Располагая контрольным пакетом акций компании, можно оформить его в собственность как одной, так и десятка "инструментальных" фирм. Но тогда отчетный показатель концентрации собственности становится в большей степени признаком внутренней корпоративной архитектуры, нежели характеристикой фактического корпоративного контроля. То же самое относится и к типу собственника.

Рассмотрим такой пример. На рубеже веков Т.Г. Долгопятова [10] обнаружила в российской промышленности четыре типа корпоративного контроля: концентрированная собственность инсайдеров (модель "частной компании"), концентрированная собственность инсайдеров как группы менеджеров (модель "кооператива менеджеров"), концентрированная внешняя собственность и распыленная внешняя собственность. Монографические наблюдения показали, что только предприятия с четвертым типом корпоративной собственности – распыленной собственностью – не бывают эффективными. Теперь представим себе исследование компаний, основанное на отчетных данных о структуре собственности. Даже если не учитывать проблему "инструментальных компаний" – вторая и четвертая из охарактеризованных моделей корпоративного контроля ("кооператив менеджеров" и распыленная внешняя собственность) формально могут отражаться совершенно одинаковой структурой собственности (например, у каждого из пяти крупнейших собственников по 12% пакета акций). Если же вспомнить проблему "инструментальных" компаний, легко понять, что любой из четырех типов корпоративного контроля может сопровождаться формально распыленной внешней собственностью.

Процесс концентрации собственности, тем не менее, нашел отражение в эмпирических исследованиях российских предприятий. По данным разных обследований, на рубеже веков доля крупнейшего акционера в типичной российской компании составляет 30 – 40%; 20 – 40% компаний имеют акционера, располагающего контрольным пакетом [11]. В тех обследованиях, которые ближе к сегодняшнему дню, показатели концентрации собственности еще выше [8]: не менее 2/3 ОАО имеют доминирующего акционера.

Кем должен быть этот доминирующий акционер – внешним собственником или менеджером-инсайдером? Обе группы обладают источниками сравнительной конку-

рентоспособности. Для инсайдеров это в первую очередь – более низкие затраты на приобретение как формальных, так и фактических прав собственности. Права собственности инсайдеров на российских предприятиях были высоки еще в советский период [17]. В этом контексте приватизация для значительной части предприятий обеспечила лишь легализацию и формальное закрепление подобных прав собственности. И действительно, важной тенденцией в течение первых лет приватизации стало перераспределение акций в пользу инсайдеров.

С точки зрения перспектив конкуренции и долгосрочного повышения эффективности инсайдерская модель собственности и контроля обладает существенными недостатками. Руководимые инсайдерами компании менее склонны к выходу с рынка в случае неприбыльного функционирования. Инсайдерский контроль препятствует переходу активов от неэффективного к эффективному собственнику. Инсайдерский контроль создает и другие препятствия повышению эффективности, в том числе ограниченность источников финансирования инвестиций.

В целом, развитие эффективной конкуренции и долгосрочное повышение конкурентоспособности на российских рынках должно быть сопряжено с преодолением отрицательных последствий преобладания инсайдерского контроля. Однако, к счастью, инсайдерская модель собственности не занимает столь преобладающего места в российской экономике, сколь можно было бы ожидать.

По данным Российского статистического агентства, в 2002 г. 65% акционерного капитала ОАО находилось в руках внешних собственников. Мы могли бы недоверчиво относиться к этим данным, учитывая известную нам проблему "инструментальных" компаний, однако и по данным опросов предприятий до 40 – 50% ОАО имеет внешних собственников, которые владеют 40 – 50% акционерного капитала [28].

Широко распространенная форма внешней собственности – бизнес-группы, использующие как акционерные, так и неимущественные инструменты контроля [4, 22 – 24, 27]. Масштабы распространения бизнес-групп в российской промышленности трудно переоценить. По существующим оценкам [37], только "олигархические" объединения – заведомо крупнейшие бизнес-группы – на рубеже веков использовали 42% занятых в российской промышленности и контролировали 39% продаж. В высокоприбыльных и высококонцентрированных отраслях промышленности на "олигархические группы" приходится еще более высокая доля выпуска, в том числе (на основе данных 2001 г.) в нефтяной промышленности 72%, в черной металлургии 78%, в цветной металлургии 92%, в производстве алюминия 80%, минеральных удобрений 46%.

В известном смысле бизнес-группы позволяют разрешить парадоксальную для теоретиков новой институциональной экономики низкую интенсивность изменения границ фирм в России [15, 42]. Переходная экономика предоставила внешним собственникам широкий круг инструментов, позволяющих изменять фактические границы фирмы при сохранении формальных юридических границ российских предприятий. Бизнес-группы представляют собой не что иное, как форму существования новых компаний или "новых бизнесов" в российской экономике.

Бизнес-группы имеют разные стимулы создания и принимают различные формы [27]. Сравнение предприятий, входящих и не входящих в бизнес-группы, показывало, что принадлежность к бизнес-группам позволяет более эффективно использовать ресурсы [37], что предприятия бизнес-групп более активны в модернизации производства [1, 28]. Анализ групп, объединяющих предприятия преимущественно среднего размера [1], позволил вскрыть стимулы перераспределения собственности от инсайдеров к внешним владельцам. В типичном случае внешние собственники лучше, нежели ме-

неджеры-инсайдеры, выполняют функции, связанные с маркетингом и финансами: поиском каналов сбыта, заключением и сопровождением сделок, налоговым администрированием, финансированием инвестиций и т.д. В этом контексте присоединение предприятия к бизнес-группе выглядит как обмен со стороны собственников-инсайдеров контрольных прав на улучшение финансового положения предприятий.

Таким образом, даже в условиях недостаточно зрелой институциональной среды происходит перераспределение активов от неэффективных к более эффективным собственникам. Повышается роль внешней собственности, развиваются – пусть и специфические – механизмы корпоративного управления, и при этом преодолеваются ограничения развития конкуренции, связанные с преобладанием инсайдерского контроля.

#### **4. Препятствия для развития конкуренции: государственная политика**

Защита и поддержание конкуренции на рынках рассматривается в первую очередь как функция антимонопольного регулирования. В течение последних десяти лет российская антимонопольная политика часто становилась объектом критики с разных концептуальных и практических позиций. Антимонопольные органы критиковали за пассивность в борьбе с административными ограничениями конкуренции, за неоправданное преобладание в их работе антимонопольного контроля сделок экономической концентрации [18, 19], за то, что антимонопольные органы не смогли сыграть еще большую роль в развитии конкуренции в отраслях естественных монополий [19, 20]. В последние годы много говорится о необходимости модернизации российского антимонопольного законодательства, отдельные нормы которого существенно снижают эффективность правоприменения (см., например, [30]).

В принципе недовольство усилиями государства по развитию конкуренции в России имеют основания. Преобразования структуры экономики хотя и происходят, но гораздо более медленными темпами, чем можно было ожидать. Хотя и регистрируется тенденция снижения административной нагрузки на малый бизнес, но она сочетается с адаптацией контролирующих органов и созданием новых возможностей "извлечения ренты" [16]. Едва ли не основным компонентом реформы естественных монополий становится коммерциализация их деятельности, позволяющая более полно извлекать создаваемую монопольную ренту. Различного рода соглашения о ценах и разделах рынка – более или менее негласные – не только являются привычной практикой, но зачастую поддерживаются (и даже иницируются) органами власти, представители которых считают, что тем самым они содействуют развитию бизнеса.

В какой степени антимонопольные органы можно считать ответственными за явный недостаток конкуренции на российских рынках? Несмотря на то, что многие претензии в адрес российского антимонопольного органа были более чем обоснованы, возлагать на него ответственность за развитие конкуренции в российской экономике было бы неверно. Проблемы развития конкуренции выходят далеко за пределы полномочий любого органа исполнительной власти, ответственного за применение антимонопольного законодательства как такового. Переходным экономикам нужна не только антимонопольная, но именно конкурентная политика [6]. Традиционное антимонопольное регулирование, которое относится к пассивным типам государственной политики и применяется *ex post* (в случае нарушения антимонопольного законодательства), не может выполнить задачи создания рынков.

В мировой практике создание государством рынков чаще связывают с дерегулированием в отраслях естественных монополий, с развитием конкуренции на рынке закупок продукции и услуг для государственных нужд, с конкурсным размещением ред-

ких ресурсов (радиочастотного спектра, прав на разработку месторождений, земельных участков). В России же, помимо указанных целей, перед государством стояла гораздо более масштабная задача внедрения конкуренции абсолютно на всех рынках.

В то же время деятельность государственных органов исполнительной власти на протяжении последних пятнадцати лет во многом препятствовала развитию конкуренции. Возьмем пример поддержки бизнеса в регионах. Конкуренция со стороны поставщиков "не из своего региона" рассматривалась как угроза "своему" бизнесу, и в качестве инструмента поддержки последнего использовались разные ограничения конкуренции – дискриминация при уплате налогов, при участии в конкурсах на поставку продукции для государственных нужд, вплоть до прямого ограничения ввоза или вывоза конкретных наименований продукции из региона [3, 21]. Часто говорят, что государственное регулирование в российской экономике 1990-х и начала 2000-х гг. носило барьерный характер [5].

В основе барьерного регулирования лежали совершенно реальные и очень острые проблемы – например, связанные с зависимостью большинства региональных бюджетов от небольшого числа так называемых градообразующих предприятий. Высокая роль градообразующих предприятий в экономике России – одна из структурных диспропорций, унаследованная российской экономикой от советского периода. Градообразующие предприятия, в свою очередь, в большинстве случаев являются не только единственным работодателем, но зачастую – и главным поставщиком социальных благ в регионах. Стремление к сохранению занятости и хоть какому-то решению социальных проблем вынуждало использовать самые разные формы поддержки – включая выборочное освобождение от налогов\*, реструктуризацию задолженности по платежам в бюджет и по платежам за услуги локальных монополий, льготные тарифы на услуги естественных монополий и т.д.

Поддержка, нацеленная на предотвращение выхода с рынка неэффективных по рыночным критериям участников, создает неравные условия конкуренции. В известном докладе компании "МакКинзи" [41] было показано, что благодаря неравному режиму функционирования участники рынка с эффективностью использования ресурсов, различающейся на 30 – 40%, могут демонстрировать почти одинаковые финансовые результаты – и менее эффективный участник рынка может получать даже более высокую прибыль. Такая политика не только ослабляет стимулы повышения конкурентоспособности для менее эффективных предприятий, но и снижает стимулы входа для их более эффективных конкурентов.

Выводы исследований государственного регулирования, препятствующего выходу неэффективных участников с рынка, перекликается с результатами анализа стимулов принятия решений в российских фирмах. Финансовое положение российских компаний служит в первую очередь результатом изменения спроса, но не связано с изменением эффективности использования ресурсов [32, 40]. В той степени, в которой этот вывод верен, он означает, что "старые" российские компании имеют слабые стимулы к реструктуризации, нацеленной на понижение издержек.

Итак, проводившаяся до сих пор государственная политика в отношении российских компаний зачастую объективно оказывала отрицательное воздействие на кон-

---

\* В соответствии с результатами интервьюирования предпринимателей осенью 2003 г., посвященного ограничениям конкуренции, неуплата налогов с согласия органов власти является главным инструментом административной поддержки [6].

курунцию на российских рынках. Есть основания предполагать, что эта проблема сохранится и в ближайшем будущем.

### **5. Изменение рыночной концентрации в России в период экономического подъема: альтернативные данные**

Как мы уже указывали, оценить интенсивность конкуренции на российских рынках можно двумя путями – или используя субъективные оценки участников рынков, или пытаясь измерить те изменения рыночной структуры, к которым должна привести рыночная конкуренция.

Выборочные обследования промышленных предприятий после начала экономического подъема показывают, что большинство российских предприятий считают себя находящимися в условиях достаточно жесткой конкуренции. Чуть более трети предприятий испытывают конкуренцию со стороны поставщиков импортной продукции [6, с. 62], и от 55 до 80% (по другим данным – от 85 до 100%) – со стороны отечественных производителей [6, с. 63]. Любопытно, что субъективная оценка остроты конкуренции демонстрирует тесную связь с динамикой валютного курса: в 1998 – 1999 гг. оценка конкуренции резко понизилась, а затем увеличивалась по мере укрепления рубля по отношению к доллару [29]. Однако субъективность приведенных оценок заставляет относиться к их интерпретации с большой осторожностью.

Вот почему большое значение приобретает оценка изменений рыночной структуры и их сопоставление с теми изменениями, которых можно было бы ожидать в результате усиления конкуренции. Одним из центральных показателей рыночной структуры, оцениваемых в рамках государственного статистического наблюдения, является показатель концентрации продавцов. Как мы вспомнили выше, в рамках теории эндогенной рыночной структуры для рынков с экзогенными необратимыми издержками усиление конкуренции должно сопровождаться повышением концентрации продавцов, а увеличение спроса – понижением концентрации. Не ставя своей целью декомпозицию наблюдаемых изменений концентрации на российских рынках, попытаемся их интерпретировать на основе теории изменения рыночной концентрации и известных нам данных о макроэкономических тенденциях развития российской экономики.

В таблице 1 приведены некоторые индикаторы изменения концентрации в отраслях промышленности России в 1999 – 2002 гг.\* Безусловно, рассматриваемый период слишком непродолжителен для того, чтобы дать достоверную оценку тенденций и причин изменения концентрации производства. Вместе с тем, использование этих данных оправдано тем, что именно на рассматриваемый период пришлось наиболее существенные сдвиги в структуре производства, резкое изменение сравнительной конкурентоспособности российской продукции и следовательно – изменение поведения участников рынка. Приведенные данные показывают, что на протяжении рассматриваемого периода коэффициент концентрации трех продавцов и показатель Херфиндаля-

---

\* Из около 300 отраслей в соответствии с классификацией ОКОНХ (для 4 или 5 знаков) выбрано несколько исходя из следующих критериев: доли отраслей в объеме промышленного производства России должны быть не ниже 1%, продуктовые границы соответствующих рынков должны более или менее соответствовать границам отраслей, выделенные подотрасли должны принадлежать к разным отраслям на уровне 3-значной классификации, соответствующие товарные рынки могут быть отнесены к рынкам с экзогенными необратимыми издержками (индикаторами чего являются низкие затраты на рекламу и НИОКР), и наконец, изменение концентрации в этих подотраслях должно соответствовать общим тенденциям для российской промышленности в рассматриваемый период.

Хиршмана в большинстве отраслей практически оставались стабильными. В 2002 г. количество предприятий по сравнению с 1999 г. в большинстве отраслей выросло.

Данные позволяют предположить, что если в течение рассматриваемого периода конкуренция действительно воздействовала на концентрацию на российских рынках, то эффект конкуренции (состоящий в росте концентрации продавцов) нейтрализовался эффектом повышения спроса и соответствующим снижением концентрации. В большинстве из 300 подотраслей по классификации ОКОНХ суммарный эффект состоял в снижении концентрации. Это наблюдение может быть интерпретировано таким образом, что повышение рыночного спроса оказывало большее, нежели усиление конкуренции, воздействие на концентрацию продавцов.

Интерпретируя приведенные данные, безусловно, необходимо иметь в виду несоответствие показателей концентрации производства на уровне экономики показателям рыночной концентрации. Ставя между ними знак равенства, мы не только предполагаем, что продуктовые границы рынка для целей антимонопольного регулирования совпадают с границами отрасли, но и что географические границы рынка совпадают с границами Российской Федерации – что в общем случае, конечно же, не так. Проблемы показателей концентрации производства вместо показателей рыночной концентрации усугубляются особенностями системы статистического наблюдения за концентрацией производства в России. В качестве единицы наблюдения при расчете показателей концентрации до последнего времени использовалось даже не зарегистрированное предприятие (что обычно меньше, нежели участник рынка, поскольку на многих российских рынках предприятия объединены в более или менее стройные бизнес-группы), а так называемое территориально обособленное подразделение – что меньше, нежели предприятие. Такое неоправданное сужение единицы наблюдения приводит к занижению оценки концентрации производства. Далее, использованная база включает только крупные и средние предприятия, что, в свою очередь, должно завышать оценку концентрации производства по сравнению с действительной.

Альтернативную оценку изменения концентрации продавцов в российской промышленности мы можем получить на основе сопоставления выручки 200 крупнейших российских компаний с совокупной выручкой промышленных предприятий. Этот показатель еще дальше от "правильного" индикатора рыночной доли в том смысле, что мы вообще не рассматриваем конкретные рынки. Однако показатель позволяет судить о сравнительном темпе роста крупнейших промышленных компаний и остальных участников рынка "в среднем" – а следовательно, позволяет судить и о типичном изменении рыночной концентрации\*. Дополнительным его достоинством является то, что рейтинговое агентство "Эксперт" оценивает показатели выручки компаний на основе данных консолидированной отчетности, решая проблему несовпадения организационно-правовых и экономических границ фирмы (рис. 1).

---

\* Если бы доли рынков с высокой и низкой концентрацией продавцов соответственно в общем выпуске промышленного производства были стабильны, увеличение темпа роста доли крупнейших компаний в объеме промышленного производства можно было бы рассматривать как свидетельство опережающего роста концентрации продавцов на высококонцентрированных рынках.

Таблица 1

## Изменение концентрации производства в некоторых отраслях промышленности России: 1999 – 2002 гг.

Отрасль промышленности	Количество предприятий				Коэффициент концентрации трех CR <sub>3</sub>				Показатель концентрации Херфиндала-Хиршмана			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Нефтедобывающая промышленность	156	178	218	232	33,2	42,9	38,6	41,7	622,8	900,3	703,6	817,8
<i>С учетом принадлежности предприятий к ВИНК</i>					52,9	51,1	53,6	51,1	1165,8	1143,7	1095,7	1167,6
Нефтеперерабатывающая промышленность	58	71	78	75	26,0	36,5	31,8	31,6	531,8	722,2	593,7	578,1
<i>С учетом принадлежности предприятий к ВИНК</i>					56,2	64,1	53,6		1468,9	1738,9	1335,3	
Производство черных металлов	71	72	96	101	50,9	52,1	47,1	50,2	1074,1	1101,5	965,1	1025,9
Алюминиевая промышленность	20	25	25	26	46,8	49,9	49,0	39,1	1149,7	1206,3	1129,4	698,6
Азотная промышленность	21	23	28	30	40,2	32,3	30,2	30,5	906,1	791,0	724,8	726,8
Производство целлюлозы и древесной массы	93	91	99	102	27,2	25,9	25,7	26,1	528,8	541,4	526,6	412,3
Кондитерская промышленность	272	270	307	319	25,5	26,9	26,3	29,3	370,0	403,8	404,8	449,1
Пивоваренная промышленность	198	210	238	242	27,7	39,9	29,9	29,2	561,3	586,9	528,2	527,7
Мясная промышленность	650	651	708	663	16,2	16,9	16,6	16,1	158,5	191,4	179,9	166,5

Источник: данные Государственного комитета РФ по статистике, расчеты автора. Методология расчетов показателей концентрации с учетом принадлежности предприятий нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности к вертикально интегрированным компаниям описана в [2]

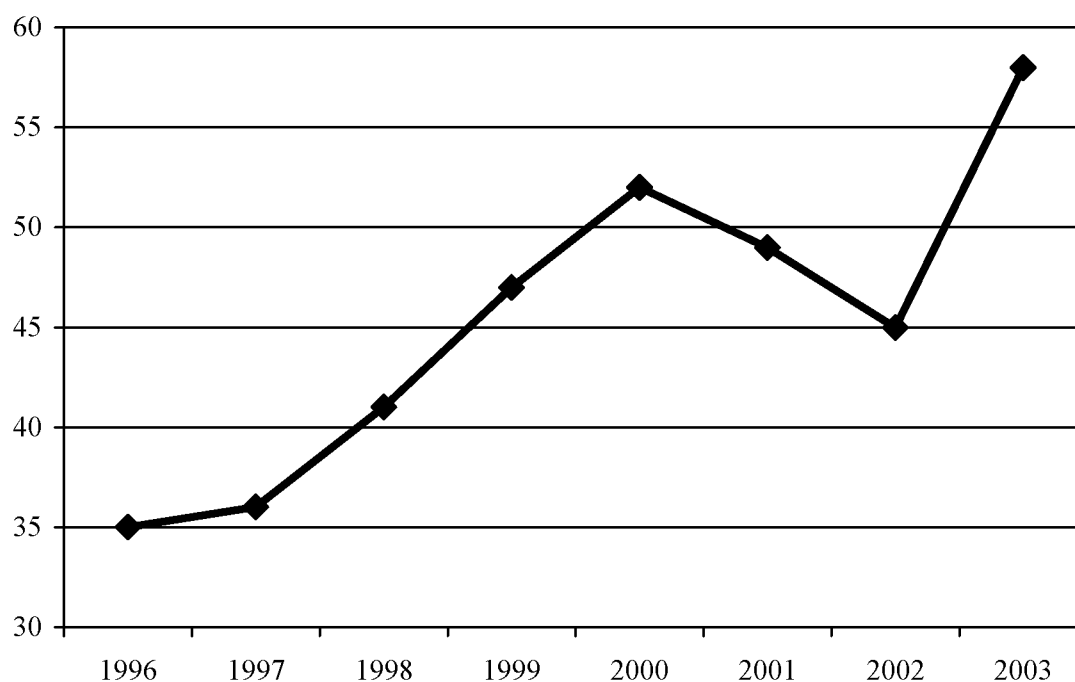


Рис. 1. Доля 200 крупнейших предприятий России в объеме промышленного производства (по данным "Эксперт РА"), %

Мы видим, что доля 200 крупнейших предприятий в российской промышленности с 1996 по 2000 г. неуклонно повышается, затем до 2002 г. следует снижение, и с 2002 г. рост возобновляется. Приведенные данные можно легко интерпретировать в рамках теории "эндогенной рыночной структуры" таким образом, что в течение всего рассматриваемого периода развитие конкуренции приводит к повышению концентрации продавцов\*, при этом эффект усиления конкуренции количественно преобладает над эффектом повышения спроса. Исключением является период самого существенного расширения спроса – с 2000 по 2002 г., когда эффект повышения спроса (снижение концентрации) количественно преобладал над эффектом усиления конкуренции.

Таким образом, на уровне отраслей российской промышленности концентрация на протяжении периода экономического подъема меняется чрезвычайно незначительно. Типичным является сохранение, либо даже незначительное понижение, концентрации производства. Такая динамика концентрации наряду со свидетельствами сравнительно

\* Безусловно, мы далеки от того, чтобы на любом рынке интерпретировать повышение концентрации как свидетельство усиления конкуренции, а снижение концентрации – как доказательство ослабления конкуренции. Среди российских рынков много таких, где увеличение числа продавцов и соответствующее снижение концентрации производства должно служить результатом государственной политики внедрения конкуренции (в первую очередь это относится к потенциально конкурентным рынкам в отраслях естественных монополий). Необходимо помнить и тот факт, что в теории Джона Саттона положительная связь между конкуренцией и концентрацией наблюдается только на рынках с экзогенными необратимыми расходами. Вместе с тем, отраслевая структура российской промышленности такова, что в ней количественно преобладают предприятия, работающие на рынках с экзогенными барьерами входа, поэтому распространение на всю структуру промышленности гипотез, сформулированных применительно к рынкам с экзогенными необратимыми расходами, выглядит хотя и натянутым, но тем не менее допустимым.

вялых структурных изменений [28] может рассматриваться в качестве свидетельства относительно слабой конкуренции. Однако этот вывод меняется, если мы переходим с уровня предприятий на уровень компаний (бизнес-групп): доля 200 крупнейших предприятий в ВВП России за семь лет, с 1996 по 2003 гг., увеличилась почти вдвое.

Данные о концентрации подкрепляют скорее ту точку зрения, что конкуренция оказывает более слабое, чем можно было бы ожидать, воздействие на изменение структуры российских рынков, по причинам, связанным с сохраняющимися структурными деформациями, недостаточной эффективностью корпоративного управления и неадекватностью государственной политики. Кроме того, приведенные данные еще раз подтверждают вывод о том, что реструктуризация российских предприятий и соответствующие изменения на рынках связаны с новыми компаниями, возникшими преимущественно в форме холдингов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С. Б. Бизнес-группы как форма реструктуризации предприятий: движение вперед или шаг назад?// Российский журнал менеджмента. 2005. № 1. С. 3 – 26.
2. Авдашева С., Алимova Т., Юсупова Г. Возможности использования источников статистической информации для идентификации группы лиц// Вопросы статистики. 2005. № 5. С. 9 – 18.
3. Авдашева С., Ястребова О. Государственная поддержка в регионах: состояние и проблемы реорганизации// Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 113 – 124.
4. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках/ Под ред. Авдашевой С.Б., Астаповича А.З., Шаститко А.Е. М.: ТЕИС, 2000. 303 с.
5. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования// Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 73 – 88.
6. Влияние конкуренции и антимонопольного регулирования на процессы экономической модернизации в России/ Под ред. Авдашевой С.Б. и Тамбовцева В.Л. М., ТЕИС, 2005. 334 с.
7. Всемирный банк. Собственность и контроль предприятий// Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 4 – 35.
8. Голикова В.В., Долгопятова Т.Г., Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Спрос на право в области корпоративного управления: эмпирические свидетельства// Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. Серия "Научные доклады: независимый экономический анализ". № 148, М., МОНФ, АНО "Проекты для будущего: научные и образовательные технологии", 2003. 368 с.
9. Гуриев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Корпоративное управление в российской промышленности. М., МОНФ, 2003. 60 с.
10. Долгопятова Т.Г. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности (опыт эмпирического исследования)// Вопросы экономики. 2001. № 5. С. 46 – 60.
11. Долгопятова Т.Г. Собственность и корпоративный контроль в российских компаниях в условиях активизации интеграционных процессов// Российский журнал менеджмента. 2004. № 2. С. 3 – 26.
12. Долгопятова Т.Г., Кузнецов Б.В. Факторы адаптации промышленных предприятий (по результатам опроса руководителей) // Модернизация экономики России:

социальный контекст/ Под ред. Ясина Е.Г. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2004. Кн.2. С. 237 – 272.

13. Капелюшников Р.И. Собственность и контроль в российской промышленности // Вопросы экономики. 2001. № 12. С. 103 – 124.

14. Кузнецов П.В., Муравьев А.А. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России. (Анализ "голубых фишек" фондового рынка// Экономический журнал ВШЭ. 2000. № 4. С. 475 – 504.

15. Лазарева О. Изменение границ российских предприятий// Научные доклады Российской программы экономических исследований (04-08R), 2004.

16. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства. Материалы по проекту. Центр экономических и финансовых исследований и разработок. [http://www.cefir.ru/p\\_dereg.html](http://www.cefir.ru/p_dereg.html).

17. Нуреев Р., Рунов А. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен власти – собственности в исторической перспективе) // Вопросы экономики. 2002. № 6. С. 10 – 31.

18. Обзор экономической политики в России за 2001 г./ Под ред. Полетаева А.В. М.: ТЕИС, 2002. 400 с.

19. Обзор экономической политики в России за 2002 г./ Под ред. Полетаева А.В. М.: ТЕИС, 2003. 527 с.

20. Обзор экономической политики в России за 2003 г./ Под ред. Полетаева А.В., М.: ТЕИС. 462 с.

21. Ограничение конкуренции на региональных рынках товаров и услуг местными органами власти и управления (Очерк российской практики 1990-х гг.) / Под ред. Астаповича А.З. М.: ТЕИС, 2000. 120 с.

22. Паппэ Я.Ш. Олигархи: экономическая хроника 1992 – 2000. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2000. 232 с.

23. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: особенности становления и современного этапа развития // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. С. 29 – 46.

24. Паппэ Я.Ш. Российский крупный бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели его организации // Проблемы прогнозирования. 2002. № 2. С. 83 – 97.

25. Радыгин А., Архипов С. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность (некоторые эмпирические оценки) // Вопросы экономики. 2000. № 11. С. 114 – 133.

26. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ / Институт экономики проблем переходного периода. Серия "Научные труды". Доклад № 36. М.: ИЭПП, 2001.

27. Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Долгопятовой Т.Г. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002. 239 с.

28. Структурные изменения в российской промышленности / Под ред. Ясина Е.Г. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2004. 365 с.

29. Цухло С.В. Конкуренция в российской промышленности (1995-2002). Институт экономики проблем переходного периода. Серия "Научные труды". Доклад № 57. М.: ИЭПП, 2003.

30. Шаститко А. Реформа антимонопольного регулирования в России: повестка дня и дизайн дискуссии // Вопросы экономики. 2004. № 3. С. 140 – 148.
31. Яковлев А.А. Структурные ограничения либеральных реформ в российской экономике// Экономический журнал ВШЭ. 2001. № 1. С. 41 – 56.
32. Bhaumik S., Estrin S. Transition and Performance: Comparative Lessons from Chinese and Russian Companies. William Davidson Institute Working Papers Series, WP, 2003. 525.
33. Brown A. N., Ickes B., Ryterman R. The Myth on Monopoly: a New View of Industrial Structure in Russia, Working Paper, World Bank, 1993.
34. Brown A.N., Brown D. The Transition of Market Structure in Russia: Economic Lessons and Implications for Competition// SITE Staff Papers Series, 1999.
35. Carlin W., Fries S., Schaffer M. and Seabright P. Competition and Enterprise Restructuring in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey. William Davidson Institute Working Papers Series, WP 376. 2001.
36. Earle J.S., Estrin S. After Voucher Privatization: the Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry// SITE Working Paper Series, WP 120. 1997.
37. Guriev S., Rachinsky A. Oligarchs: the Past or the Future of Russian Capitalism?// Centre for Economic and Financial Research Working Paper Series, WP 41, 2004. <http://www.cefir.org/Papers/OwnershipConcentrationAug2004.pdf>.
38. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Capital Structure// Journal of Financial Economics. 1976. № 3, P. 305 – 360.
39. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. Corporate Ownership Around the World// Journal of Finance. 1999. 54, № 2. P. 471 – 517.
40. Linz S.J. Restructuring with What Success? A Case Study of Russian Firms. William Davidson Institute Working Papers Series, 2000. WP 324.
41. McKinsey & Co. Экономика России: рост возможен. Аналитический доклад. 1999.
42. Murrell P. Institutions and Firms in Transition Economies. In: Menard C., Shirley M. (eds.) Handbook of New Institutional Economics. Kluwer Academic Press, 2005.
43. Sutton J. Sunk Costs and Market Structure, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 1991. 577 p.
44. Symeonides G. Price Competition and Market Structure. The Impact of Restrictive Practice Legislation on Concentration in the UK //Journal of Industrial Economics. 2000. 48, № 1. P. 1 – 26.
45. Vickers J., Yarrow G. Economic Perspectives of Privatisation// Journal of Economic Perspectives. 1991. № 5. P.111 – 132.