

Козлитин Е. В., аспирант НИУ ВШЭ, г. Москва, evkozlitin@gmail.com

Авдашева С. Б., профессор НИУ ВШЭ, г. Москва, avdash@hse.ru

Результаты невыполненных предписаний антимонопольного органа (на примере структурных предписаний при поглощении ТНК-ВР Роснефтью)

Оценка результативности предписаний органов конкурентной политики, выдаваемых как условие совершения сделок слияний — структурных и поведенческих, — остается спорным вопросом. В статье обсуждается нетрадиционный вопрос — всегда ли важна форма предписания для решения непосредственных задач, которые ставит орган конкурентной политики, и более того, важен ли для результативности предписания факт его точного выполнения?

Проанализированы результаты невыполнения или неполного выполнения структурных предписаний, выданных ФАС России компании «Роснефть» при поглощении ТНК-ВР. Невыполнение условий предписаний о продаже бензоколонок в регионах, где после слияния суммарная доля объединенной компании превысила 50%, не сочеталось с ростом розничных цен на моторное топливо, как показывают результаты анализа методом разности в разностях. Иными словами, сама информация о том, что ФАС России будет пристально следить за ценами в этих регионах, оказалась достаточной для предотвращения потерь потребителей от сделки слияния.

Ключевые слова: контроль слияний, структурные предписания, метод разности в разностях, ценовые эффекты.

Введение

При предварительном антимонопольном контроле сделок слияний чаще всего руководствуются критерием выигрыша потребителей на затронутых слиянием рынках. Антимонопольный орган обладает полномочиями заблокировать сделку слияния в случае, если в результате предварительного анализа обнаружатся серьезные угрозы для конкуренции, которые могут привести к значительному ухудшению положения потребителей, в терминах благосостояния — выигрыша потребителей (*consumer surplus*). В случае, если в результате объединения компаний возможен серьезный положительный экономический эффект, но при этом могут возникнуть угрозы для общественного благосостояния, антимонопольная служба имеет право разрешить проведение сделки с условием выполнения

предписаний, направленных на нейтрализацию негативных последствий слияния.

Предписания обычно разделяют на структурные и поведенческие. Структурные предписания предполагают продажу определенной части бизнеса на затронутых слиянием рынках, которая позволила бы приблизительно восстановить распределение долей по состоянию до сделки. Поведенческие предписания включают прямые регулирующие требования к ценам или условиям сделок, заключаемых компаниями. В практике российской конкурентной политики до сих пор количественно преобладали именно поведенческие предписания [Авдашева, Калинина, 2012]. Европейская комиссия, напротив, в основном использует структурные предписания, и ими же пользуется большинство органов конкурентной политики стран — членов ЕС, поведенческие предписания являются сравнительной редкостью [Hoehn, 2010].

Обсуждение сравнительных преимуществ поведенческих и структурных предписаний обычно сводится к следующему. Структурные предписания сопряжены с меньшими рисками негативного воздействия на стимулы компаний, которые сопровождают любое тарифное регулирование. В свою очередь, защитники поведенческих предписаний считают, что их применение позволяет гораздо более надежно предотвратить ущерб потребителей в результате роста цен.

Однако противопоставление структурного предписания поведенческому в последнем отношении становится менее важным, если участники рынка отдают себе отчет в том, какими критериями руководствуется антимонопольный орган. Применение антимонопольного принуждения в том случае, если после сделки наносится ущерб потребителям, выглядит для участников рынка достоверным. Более того, в отношении структурного предписания становится не столь важным, выполнено ли оно в буквальном смысле или нет. Если продавцы осознают, что орган конкурентной политики будет рассматривать повышение цен как признак нарушения ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О защите конкуренции» — злоупотребления доминирующим положением в форме назначения монополично высокой цены, то на этапе одобрения сделки главную роль приобретает определение рынков «группы риска», которые будут выступать объектом мониторинга.

Цель работы — показать, что непосредственная задача выдачи предписаний антимонопольным органом может быть решена вне зависимости от факта буквального исполнения условий выданных предписаний. Объектом исследования данной работы является сделка по поглощению российской нефтяной компанией Роснефть другой крупной нефтяной компании ТНК-ВР, принадлежащей в равных частях британской ВР и консорциуму российских акцио-

неров. Сделка была одобрена Федеральной антимонопольной службой с определенными предписаниями в январе 2013 г.

Структурные предписания включали продажу Роснефтью в общей сложности 115 автотопливных станций в регионах, где доля компании после поглощения на розничном рынке нефтепродуктов стала превышать 50%. Эти предписания не были выполнены в срок — к февралю 2015 г. Роснефть продала лишь 28 АЗС¹. Задача проведенного эмпирического анализа — определить, сопровождалось ли невыполнение структурного предписания ущербом для потребителей в форме повышения цен.

Эмпирическая оценка воздействия слияний на цены: метод разности разностей и результаты его применения

При проведении эмпирической оценки эффектов слияния, основывающейся на статистических данных, исследователи концентрируются на анализе изменений выигравшей потребителей, таким образом сводя исследование к анализу изменения цен для конечного потребителя товаров, производимых объединяющимися компаниями. На данный момент выделяют три главных подхода к эмпирической оценке воздействия горизонтальных слияний на цены [Weinberg, 2007]: метод изучения событий (*event studies*), симулирование слияния и метод разности разностей (*difference-in-difference*).

Первый метод предполагает сопоставление реакции на сделку или решение антимонопольного органа курсовой стоимости акций всех участников затронутых рынков: как собственно вовлеченных в сделку компаний, так и их конкурентов и покупателей производимой продукции.

Второй метод основан на прогнозировании сравнительной статистики после того, как

¹ См.: http://faspomnit.fas.gov.ru/fas-in-press/fas-in-press_40214.html

с помощью структурного анализа определена модель стратегического взаимодействия продавцов. Упрощенно — если анализ показал, что цены на рынке подчиняются закономерностям, характерным для модели Курно, то применительно к данным параметрам спроса дается прогноз того, как скажется на ценах объединение части продавцов на рынке. На том же принципе основан индекс GUPPI (*gross upward price pressure index*), все активнее применяемый в практике Министерства юстиции США и Европейской комиссии: знание о том, какая доля покупателей переключится на приобретение какого заменителя, если продавец продукта, участвующего в сделке, повысит цену на 10%, позволяет оценивать предполагаемый после сделки рост цен, основываясь на модели Бертрана взаимодействия продавцов дифференцированных продуктов.

Третий метод предполагает сопоставление динамики цены на рынке, затронутом слиянием, с ценой тех же самых продавцов, но на рынке, слиянием не затронутом. Пусть один из участников сделки работает на товарных рынках А и Б, а другой участник только на рынке А. После объединения компании также осуществляют деятельность на товарных рынках А и Б, однако слияние в этом случае по-разному повлияло на рынки А и Б. Концентрация продавцов на товарном рынке А выросла, а на рынке Б осталась неизменной. И для того чтобы констатировать повышение цены именно в результате сделки слияния, исследуется относительное изменение уровня цен на товарном рынке А к товарному рынку Б после объединения. Смысл такого сопоставления состоит в том, что сравнение с ценой того же самого производителя в тот же самый период, но на другом рынке позволяет исключить многочисленные факторы, оказывающие влияние на цены товаров (в первую очередь — воздействие изменения затрат).

Сравнительные преимущества трех указанных методов достаточно очевидны. При-

менение первого и второго позволяет дать прогноз изменения цены, а следовательно, потребительского выигрыша, еще до того, как потребители испытали эффект сделки (и возможно, понесли ущерб). Однако и метод финансового анализа событий, и метод симулирования весьма чувствительны к выполнению многочисленных довольно требовательных предпосылок. Достаточно отметить, что достоверность результатов применения методов финансового анализа событий требует выполнения предпосылки об эффективности фондового рынка, а достоверность результатов симулирования — включения в основную структурную модель всех параметров, способных повлиять на спрос. В этом отношении анализ «разности в разности» для цен отличает меньшую требовательность к исходным данным. Но в то же время результаты оценок могут быть получены только через несколько лет после произошедшего слияния. Поэтому они менее полезны для принятия решения о том, разрешать или не разрешать конкретную сделку, хотя безусловно важны как ориентир для оценки ожидаемых эффектов будущих сделок или выданных в будущем предписаний.

Для оценки эффектов слияний в России применялись первый и третий методы. В работе [Цыцулина, 2012] проанализированы с использованием метода финансового анализа событий 60 крупнейших слияний металлургических компаний, имевших место в 1999–2011 гг. Половина из них — сделки исключительно зарубежных компаний, а другая половина — сделки с участием хотя бы одной российской металлургической компании.

В результате было продемонстрировано, что слияния зарубежных компаний не оказывают значимого влияния на оценку будущей прибыли покупателей на отечественных рынках участников слияний. В то же время подтвердилось предположение автора, что слияния с участием российских металлургических компаний действительно влекут

за собой рост рыночной власти и негативным образом влияют на выигрыш потребителей.

В другой работе [Редькина, Щавлева, 2015] с помощью метода финансового анализа исследуется 149 слияний на российском рынке, произошедших в 2006–2014 гг. В итоге было обнаружено, что в большинстве случаев рынок реагировал отрицательным образом на объявления о слияниях. Таким образом, рынок не считал сделки способом повышения прибыли участников, и следовательно, нет оснований для гипотезы о монополизации рынков с помощью большинства сделок. В то же время нельзя подобный результат рассматривать как знак эффективной работы антимонопольной службы, так как рынок в принципе не рассматривал слияния как антиконкурентные.

В работе [Сухорукова, Авдашева, 2013] с помощью метода разности в разностях исследуется воздействие на цены трех сделок. Первая — объединение активов двух крупных производителей алюминия Русала и Суала, а также трейдера сырьевых продуктов компании Гленкор. Вторая — поглощение холдингом Евроцемент шести предприятий, занимающихся производством цемента. Последняя сделка — приобретение одним из крупнейших российских поставщиков черных металлов Новолипецким металлургическим комбинатом компании ВИЗ-Сталь, деятельность которой связана с производством трансформаторной стали. Результат исследования показал, что шесть из девяти проанализированных продуктов слияния оказали воздействие на цены. Однако в большинстве случаев происходило понижение цены после кратковременного роста, которым сопровождалось слияния. Долгосрочный тренд роста цен был выявлен лишь в двух случаях.

Для оценки последствий невыполнения предписаний Федеральной антимонопольной службы в данной работе использован тот же самый метод разности в разностях. Метод обладает рядом ограничений. Глав-

ный его недостаток — он никак не объясняет результатов анализа. Происходит простая фиксация роста, снижения или неизменности относительных цен. Метод не дает ответа на вопрос о причинах того или иного изменения цен. Также с его помощью невозможно прогнозировать, что произойдет на рынке в случае запрета проведения сделки или при выдаче дополнительных предписаний. Тем не менее даже простая информация о фактическом изменении цен после проведения слияния обладает значительной ценностью. Тот факт, что метод напрямую использует цены на товарных рынках, затронутых слиянием, тем самым определяя влияние сделки непосредственно на выигрыш потребителей, делает метод разности разностей одним из наиболее популярных при проведении эмпирической оценки горизонтальных слияний.

До сих пор метод разности в разностях не применялся для оценки последствий структурных изменений на российских нефтяных рынках. На зарубежных рынках нефтепродуктов, напротив, он применялся относительно часто. В одной из работ [Taylor, Hosken, 2006] были исследованы результаты слияния двух нефтяных компаний Marathon и Ashland, которые образовали компанию Marathon Ashland Petroleum Company. В качестве опытной группы были взяты розничные и оптовые цены в тех городах, где и Marathon, и Ashland до слияния входили в четверку крупнейших продавцов. Было выявлено четыре таких города: два в штате Кентукки и два в штате Вирджиния.

В качестве контрольной группы были выбраны города с наиболее схожими показателями спроса и предложения. В первый год после слияния не было обнаружено значимого роста розничных цен ни в одном из четырех городов. Однако был установлен рост оптовых цен в сравнении с регионами контрольной группы в двух городах в штате Кентукки, в которых наблюдалось наибольшее изменение структуры рынка в результате объединения фирм. Во второй год

после слияния произошел серьезный рост оптовых цен в тех же двух городах, который перенесся на розничные цены лишь в одном из городов. По мнению авторов, тот самый рост оптовых цен на второй год был, вероятно, связан с каким-либо региональным шоком, а не с результатом слияния компаний. Одно из заключений авторов работы таково — изменения в оптовых ценах на нефтепродукты далеко не всегда переносятся на розничные цены. Таким образом, для того, чтобы изучить воздействие слияния на уровень благосостояния потребителей на конечном рынке, анализ изменения цен на оптовых рынках не может быть достаточным, и необходимо проводить исследование последствий слияний непосредственно на розничные цены.

В другой работе [Csorba, 2011] были исследованы ценовые эффекты на розничном рынке нефтепродуктов в Венгрии после слияний Jet и Лукойла, а также Esso и Agip, которые произошли практически одновременно в 2007 г. Особенность данной работы в том, что авторы попытались разделить ценовые эффекты слияний на различные составляющие. Им удалось определить, какую часть в общем повышении цен играет рост цен каждого из участников сделки, а также их конкурентов. В итоге не было обнаружено существенного роста розничных цен в результате исследованных слияний — каждое оцененное изменение составляло менее одного процента.

Так, при объединении Agip и Esso было выявлено значимое изменение цен лишь на заправочных станциях поглощенной Esso, которое составило 0,7%, а также был обнаружен рост цен на автозаправочных станциях, принадлежащих компаниям, которые являлись основными конкурентами Esso, и этот рост составлял 0,5%. Иными оказались результаты слияния Лукойла и Jet — значимый рост цен был обнаружен лишь на станциях, принадлежащих Лукойлу, игравшему роль покупателя в этой сделке, рост цен составил 0,8%.

Авторы статьи полагают, что подобная разница в ценовых эффектах двух слияний может быть объяснена различными политиками ценообразования, используемыми компаниями, а также разными возможными эффектами от объединения в отношении роста эффективности. К сожалению, время, когда достоверно следует ожидать воздействия слияния на цены, как правило, исследователям неизвестно, а изменения в области политики ценообразования могут носить постепенный характер, и это дополнительно затрудняет эмпирическую оценку.

В работе [Jimenez, Perdiguerо, 2012] исследуется поглощение в декабре 2004 г. местной испанской нефтяной компанией DISA активов компании Shell, расположенных на Канарских островах. Канарские острова оказались отличным объектом для исследования воздействия роста концентрации рынка нефтепродуктов на розничные цены. Архипелаг состоит из семи островов. На двух из них компания DISA обладает монопольной властью, являясь единственным продавцом бензина. На пяти остальных островах имеются заправочные станции, принадлежащие и Shell, и DISA.

Эти острова оказались затронутыми слиянием и были использованы в качестве опытной группы. Более того, Shell и DISA являлись крупнейшими участниками рынков на островах и тем самым в результате слияния существенно повысили свою рыночную долю. Авторы использовали ежемесячные данные розничных цен на марки бензина 95, 97 и 98 с сентября 2003 по декабрь 2005 г. по каждому из островов. Таким образом, был исследован период времени, включающий один год до слияния и один год после.

Несмотря на то что DISA и Shell были лидерами по размеру продаж на розничном рынке бензина в области Канарских островов, эмпирическое исследование не выявило значимого повышения цен в результате слияния. Тем не менее авторы считают, что одобрение данной сделки антимонопольным органом не было совершенно правильным

решением, так как уменьшение количества участников рынка на одну компанию могло привести к различного рода соглашениям или к ситуации молчаливого сговора. Напротив, необходимо стремиться к увеличению числа розничных продавцов бензина.

Одним из выдвинутых авторами объяснений отсутствия роста цен после слияния даже при условии серьезных рыночных долей участников сделки является отсутствие значимой конкуренции еще до слияния. Они полагают, что цены не были увеличены, так как еще до слияния были установлены на уровне, максимизирующем общую прибыль.

Был проведен анализ [Silvia, Taylor, 2013] двух крупных слияний на северо-востоке Соединенных Штатов: поглощение компанией Sunoco нефтеперерабатывающей компании Eagle Point, работающей в штате Нью Джерси, произошедшее в 2004 г., и поглощение 2005 г. компанией Valero другой нефтеперерабатывающей компании Premcor, расположенной в штате Делавэр. В результате слияний произошла существенная консолидация контроля в нефтеперерабатывающем секторе на северо-востоке США. В работе проведено исследование влияния слияний на уровень розничных цен на бензин и дизельное топливо. Сделав оценки на различных контрольных группах, ученые пришли к выводу, что в результате двух слияний значимого роста цен на оптовых и розничных рынках бензина и дизельного топлива не произошло.

Иные, в сравнении с предыдущими рассмотренными исследованиями, выводы были получены в работе [Houde, 2012], анализирующей эффекты от слияния на локальном рынке Квебека двух крупнейших розничных продавцов бензина в Канаде — Ultramar и Sunoco. Был установлен рост розничных цен на 4–11% в сравнении со средними ценами на автозаправочных станциях. Данная работа особенно интересна тем, что автор помимо эмпирического анализа методом разности разностей провел оценку с помощью метода симуляции слияния.

Оказалось, что оценки, полученные методом разности в разностях, согласуются с выводами, полученными на основе моделирования слияния.

В итоге четыре из пяти исследований, посвященных воздействию слияний на цены, не обнаружили их повышения после сделки. Это не является прямым руководством для оценки ожидаемого воздействия поглощения Роснефтью ТНК-ВР, особенно с учетом выданных ФАС России предписаний. Структурные предписания, основанные на специальном анализе рынков субъектов Российской Федерации, указали на те из них, где сделка могла привести к повышению цен благодаря высокой доле объединенной компании.

Цены нефтепродуктов на розничных рынках регионов с невыполненными предписаниями

Описание сделки

В марте 2013 г. ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» завершила сделку по приобретению 50%-ной доли компании ТНК-ВР у британской ВР. Федеральной антимонопольной службой было рассмотрено ходатайство о покупке ОАО «НК «Роснефть» нефтяной компании ТНК-ВР, и в январе 2013 г. принято решение об удовлетворении этого ходатайства при условии выполнения выдачи разработанных предписаний. Среди списка объявленных предписаний наиболее значимыми являются следующие²:

— ОАО «НК «Роснефть» обязана в течение года с момента выдачи предписания осуществить продажу автозаправочных станций (АЗС) в Орловской, Смоленской, Тамбовской, Костромской, Саратовской и Самарской областях, где доля объединен-

² Федеральная антимонопольная служба. Решение по результатам рассмотрения ходатайства ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» (http://194.226.26.65/solutions/solutions_36493.html). 2013.

ной компании на розничном рынке нефтепродуктов превысила 50%. Размер уменьшения долей компании на указанных региональных рынках составляет от 0,07 до 20,25 процентных пунктов в общей сложности ОАО «НК «Роснефть» необходимо произвести продажу 115 автозаправочных станций. На момент написания данной работы фактически было продано лишь 28 АЗС из 115 предписанных;

— ОАО «НК «Роснефть» обязана согласовать с ФАС России разработанные компанией коммерческие практики, включающие политику ценообразования, а также общие принципы реализации автомобильных бензинов и дизельного топлива на оптовых рынках Российской Федерации.

Эмпирическая спецификация

Для проведения эмпирической оценки воздействия слияния на розничные цены автомобильного бензина и дизельного топлива использовалась классическая для метода модель, применяемая в большинстве исследований,

$$Y_i = \alpha + \beta_1 G_i + \beta_2 P_i + \beta_3 GP_i + \varepsilon_i,$$

где Y_i — значение цены на бензин или дизельное топливо; G_i — фиктивная переменная, равная 1, если наблюдение относится к опытному региону, и 0, если к контрольному; P_i — фиктивная переменная, которая равняется 1, если наблюдение относится к периоду после слияния, и 0 в ином случае; GP_i — фиктивная переменная, принимающая значение 1 в случае, когда наблюдение относится к опытному региону после проведения слияния, и 0 в ином случае.

Смысловая нагрузка используемых в регрессии переменных следующая: переменная G отвечает за возможные различия, которые могут наблюдаться в регионах опытной и контрольной групп; фиктивная переменная P должна улавливать внешние факторы, вследствие которых цены могли измениться во втором периоде; переменная

GP , так называемая переменная взаимодействия, определяет отличие опытной группы от контрольной в периоде после объединения компаний. Именно коэффициент перед переменной GP является для нас наиболее важным. Значимость этого коэффициента будет говорить о значимости воздействия слияния на цены в опытном регионе, знак коэффициента будет определять характер изменения цены (снижение или рост), а его величина — насколько сильно сделка повлияла на розничные цены в рассматриваемом регионе.

В работе используются еженедельные средние потребительские цены на дизельное топливо, бензин автомобильной марки АИ-92 и бензин автомобильной марки А-95. Данные были взяты из Центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики. Важным аспектом является выбор периода наблюдения в исследовании. Заключение сделки слияния между Роснефтью и ТНК-ВР произошло в марте 2013 г., поэтому взят максимально возможный отрезок времени в два года после слияния и соответствующий период в два года до объединения.

В качестве рынков контрольной группы использованы регионы, в которых присутствуют автозаправочные станции лишь одного из участников сделки, т. е. где в розничном сегменте оперирует лишь одна из объединяющихся компаний. Для простоты и чистоты анализа таковой компанией в исследовании будет являться Роснефть. Данный выбор связан с тем, что Роснефть имеет заметно большее количество заправочных станций на территории России по сравнению с ТНК-ВР. Кроме того, смена собственника могла косвенным образом повлиять на ценовую политику ТНК-ВР даже в тех регионах, где отсутствовали станции Роснефти и доля объединенной компании не изменилась. Для нас же важно выделить регионы для контрольной группы, в которых слияние не вызвало каких-либо ценовых эффектов. Также, учитывая тот факт, что имеются лишь

данные о средних розничных ценах в регионах, следует рассматривать рынки, на которых Роснефть занимает значительную долю. Тем самым средние значения цен региона в большой степени будут отражать значения цен, устанавливаемые этой компанией на своих автозаправочных станциях.

Для выделения наиболее подходящих региональных рынков в контрольную группу используются аналитические отчеты Федеральной антимонопольной службы³ с целью определения регионов с наибольшей рыночной долей Роснефти, а также данные по количеству и имущественной принадлежности АЗС в субъектах Российской Федерации для определения регионов, в которых отсутствуют станции, ранее принадлежавшие ТНК-ВР.

В итоге в контрольную группу было выбрано три региона: Курганская область (доля Роснефти на розничном рынке более 80%), Ульяновская область (доля Роснефти на розничном рынке более 65%), Липецкая область (доля Роснефти на розничном рынке более 60%).

В опытную группу вошли три региона с наибольшей рыночной долей, образовавшиеся после слияния компании, в которых ФАС России предписала произвести продажу АЗС: Орловская, Тамбовская и Самарская области.

Изменение розничных цен на моторное топливо после сделки слияния

Все исследуемые пары региональных товарных рынков для каждого вида авто-

³ Федеральная антимонопольная служба. Аналитический отчет о состоянии конкурентной среды на розничном рынке автомобильных бензинов. 2013 (<http://fas.gov.ru/upload/documents/archive/fb9237fe38599048905e246723c9e94c.pdf>).

Федеральная антимонопольная служба. Аналитический отчет о состоянии конкурентной среды на розничном рынке дизельного топлива. 2013 (<http://fas.gov.ru/upload/documents/archive/9c25cc915bd773e2dc1c7318714b8015.pdf>).

мобильного бензина и дизельного топлива были изучены на предмет наличия автокорреляции и гетероскедастичности. Для проверки на гетероскедастичность были проведены тесты Бройша–Пагана и Уайта — практически во всех случаях гипотеза о гомоскедастичности отвергается. Для проверки на наличие автокорреляции были проведены тесты Бройша–Годфри и Дарбина–Уотса — в каждом случае гипотеза об отсутствии автокорреляции отвергается. Аналогично большинству исследований, использующих метод разности в разностях, автокорреляция и гетероскедастичность присутствуют для всех региональных пар на 1%-ном уровне значимости.

Результаты теста Дарбина–Уотса свидетельствуют о наличии положительной автокорреляции, что в итоге может привести к недооценке стандартных ошибок оценок. Также следует ожидать, что из-за наличия гетероскедастичности полученные в результате регрессии оценки будут неэффективными, хотя по-прежнему останутся линейными и несмещенными. В работе [Bertrand et al., 2004] убедительно показано, что в моделях, использующих метод разности разностей, наличие автокорреляции может приводить к переоценке значимости коэффициентов регрессии. Это означает, что в некоторых случаях может быть переоценено влияние слияния на цены, т. е. может получиться значимый результат там, где на самом деле влияние отсутствует.

В связи с приведенными рассуждениями относительно влияния автокорреляции и гетероскедастичности на значимость воздействия слияния на уровень цен дополнительно проведен анализ динамики цен регионов из опытной группы относительно цен регионов контрольной группы там, где это будет иметь смысл.

Далее в таблице приведены значения наиболее интересующего коэффициента при переменной GP для различных региональных пар по каждой марке бензина и дизельному топливу (табл. 1).

Таблица 1. Значения коэффициента при переменной *GP* для различных региональных пар
Table 1. The coefficient values of *GP* variable for different regional pairs

Региональные пары	Дизельное топливо	Бензин АИ-92	Бензин АИ-95
Орловская/Курганская	-0,66	0,51*	0,16
Орловская/Ульяновская	-0,21	-0,09	-0,53*
Орловская/Липецкая	0,26	-0,11	-0,34
Тамбовская/Курганская	-0,80**	0,62**	0,79***
Тамбовская/Ульяновская	-0,35	0,01	0,10
Тамбовская/Липецкая	0,12	0,00	0,29
Самарская/Курганская	-0,54	0,05	0,23
Самарская/Ульяновская	-0,09	-0,56*	-0,46
Самарская/Липецкая	0,38	-0,57**	-0,34

Примечание: *** — значимость на 1%-ном уровне, ** — значимость на 5%-ном уровне, * — значимость на 10%-ном уровне. (Источник: расчеты автора на базе данных Росстата).

По большинству региональных пар коэффициент при *GP* оказался незначимым даже на 10%-ном уровне. Такой результат предполагает, что фактически сделка слияния не оказала воздействия на розничные цены автомобильного бензина и дизельного топлива. Однако в некоторых случаях коэффициент оказался значимым. Следует учитывать тот факт, что автокорреляция, присутствующая в модели, может завышать значимость полученных оценок. Поэтому для подведения окончательных выводов проведен дополнительный анализ динамики отношения цен для

регионов, где коэффициент оказался значимым хотя бы на 10%-ном уровне.

В случае Орловской и Курганской областей на розничном рынке бензина 92-й марки оценка коэффициента при переменной *GP* оказалась положительной и значимой на 10%-ном уровне. В процессе изучения графика относительных цен (рис. 1) можно согласиться с результатами регрессии. Так, сразу после заключения сделки розничные цены на 92-й бензин в Орловской области стали заметно увеличиваться по сравнению с ценами в Курганской

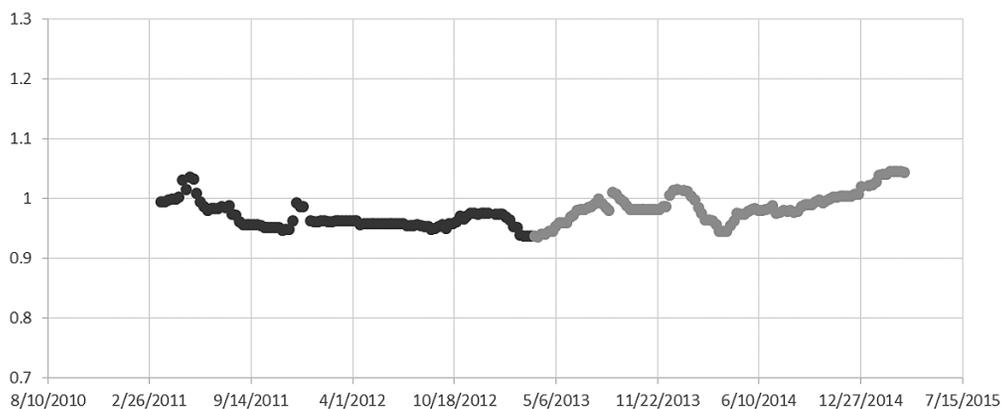


Рис. 1. Динамика отношения цены на бензин АИ-92 в Орловской области к Курганской
Fig. 1. The dynamics of the price ratio of gasoline 95 RON in Orel region to in Kurgan region

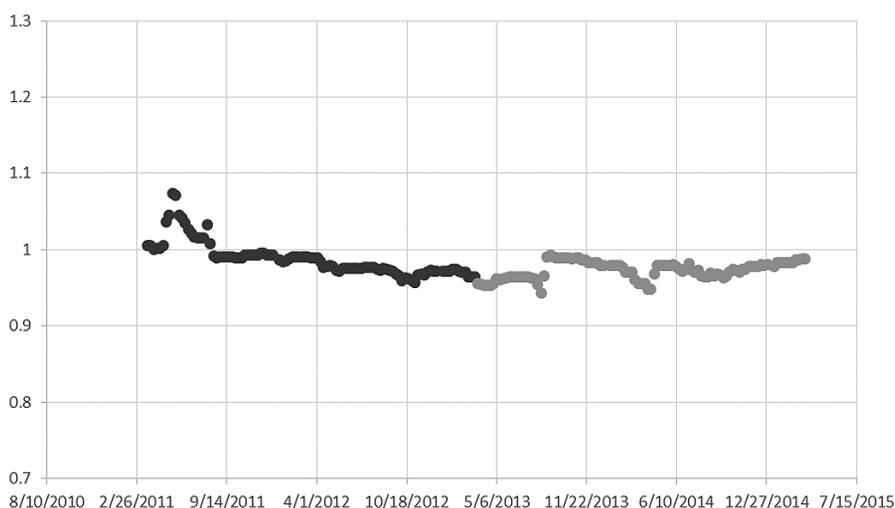


Рис. 2. Динамика отношения цены на бензин АИ-95 в Орловской области к Ульяновской
Fig. 2. The dynamics of the price ratio of gasoline 95 RON in Orel region to in Ulyanovsk region

области. Далее произошло некоторое их снижение, после которого рост возобновился и оставался стабильным в течение времени больше года. Однако в сравнении с розничными рынками бензина АИ-92 Ульяновской и Липецкой областей не было обнаружено воздействия слияния на цены.

В случае Орловской и Ульяновской областей на розничном рынке бензина 95-й марки оценка коэффициента при переменной GP оказалась отрицательной и значи-

мой на 10%-ном уровне. Анализируя динамику относительных цен (рис. 2), не удается констатировать какие-либо ценовые эффекты слияния. После заключения сделки отношение розничных цен в Орловской области к ценам в Ульяновской не имело какого-то определенного тренда, оно в разные периоды времени и росло, и падало. Поэтому исходя из визуального анализа графика относительных цен нельзя констатировать наличие воздействия слияния на цены.

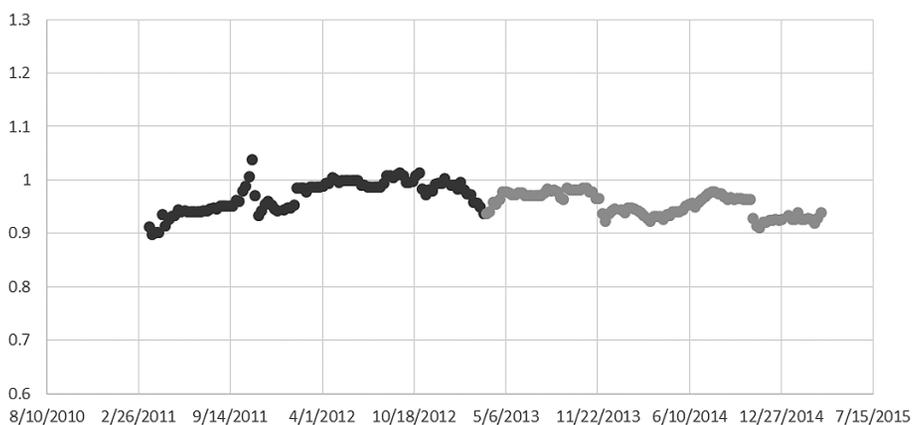


Рис. 3. Динамика отношения цены на дизельное топливо в Тамбовской области к Курганской
Fig. 3. The dynamics of the price ratio of diesel in Tambov region to in Kurgan region

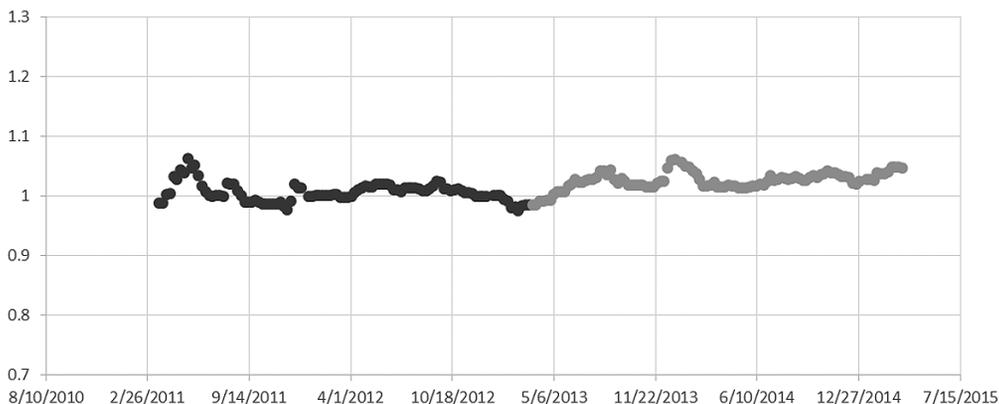


Рис. 4. Динамика отношения цены на бензин АИ-92 в Тамбовской области к Курганской
Fig. 4. The dynamics of the price ratio of gasoline 92 RON in Tambov region to in Kurgan region

Неожиданно совершенно разные результаты получились для региональной пары Тамбовская/Курганская области по розничным рынкам разных марок автомобильного бензина и дизельного топлива, которые к тому же не подтвердились для региональных пар Тамбовская/Липецкая и Тамбовская/Ульяновская области. Для рынка дизельного топлива значение полученного коэффициента при интересующей переменной *GP* оказалось отрицательным, для рынков же автомобильного бен-

зина — положительным. Визуальный анализ в целом подтверждает результаты регрессии.

В первом случае (рис. 3) можно выявить понижающую тенденцию относительных цен после заметного повышательного тренда. Во втором же случае (рис. 4, 5) отсутствие какой-либо динамики сменилось в результате слияния долгосрочным ростом. Более того, на рынках 92-й и 95-й марок бензина сразу же после заключения сделки в марте 2013 г. можно также наблюдать

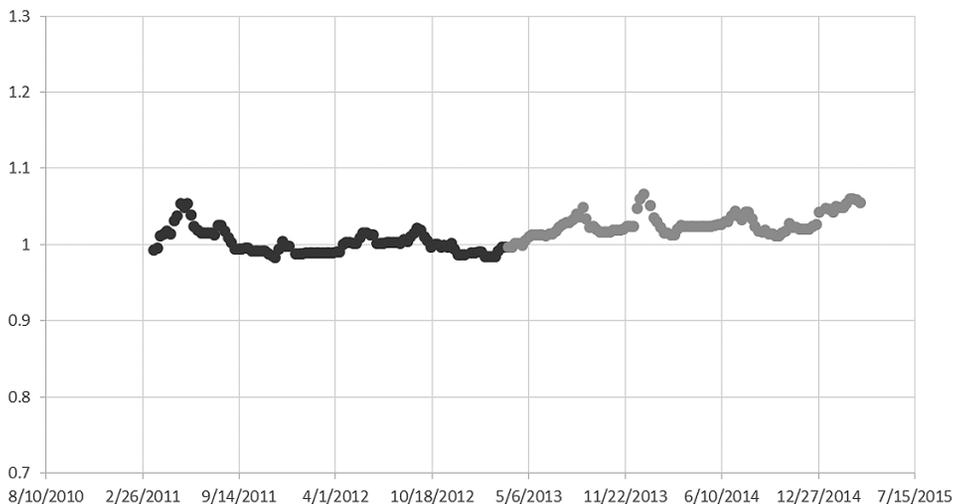


Рис. 5. Динамика отношения цены на бензин АИ-95 в Тамбовской области к Курганской
Fig. 5. The dynamics of the price ratio of gasoline 95 RON in Tambov region to in Kurgan region

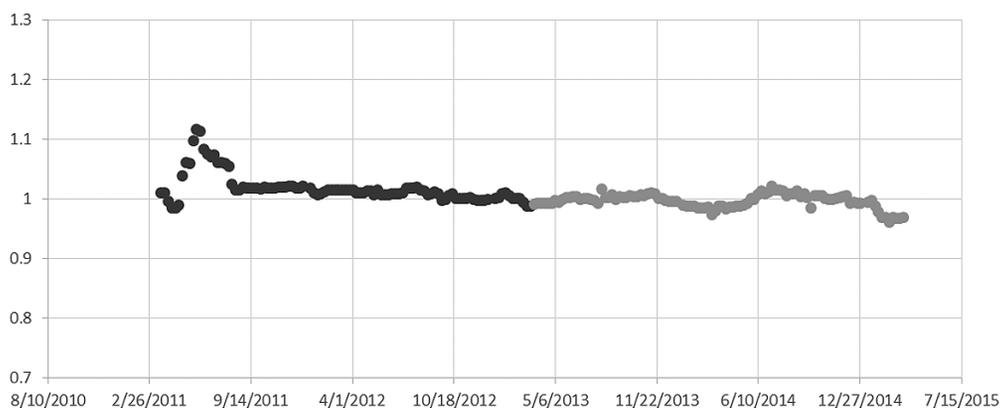


Рис. 6. Динамика отношения цены на бензин АИ-92 в Самарской области к Ульяновской
Fig. 6. The dynamics of the price ratio of gasoline 92 RON in Samara region to in Ulyanovsk region

заметный краткосрочный рост относительных цен, являющийся частью общей долгосрочной тенденции. Таким образом, в данных случаях после реализации регрессии и проведения визуального анализа динамики относительных цен нельзя отвергнуть гипотезу о воздействии слияния на розничные цены. Хотя это самое воздействие носит противоположный характер в отношении дизельного топлива и бензина и, кроме того, отсутствует при исследовании других региональных пар.

Оценки исследуемого коэффициента для региональных пар Самарская/Липецкая и Самарская/Ульяновская области

на розничном рынке автомобильного бензина 92-й марки оказались практически одинаковыми и обе значимыми. Величины этих оценок получились отрицательными. На представленных графиках (рис. 6, 7) относительных цен довольно четко прослеживается понижательная тенденция. Однако она существовала и до заключения соглашения о поглощении и лишь продолжилась после него. Таким образом, в этих случаях также сложно утверждать о каких-либо определенных ценовых эффектах слияния.

В общем итоге лишь для 4 региональных пар из 27 исследованных было выяв-

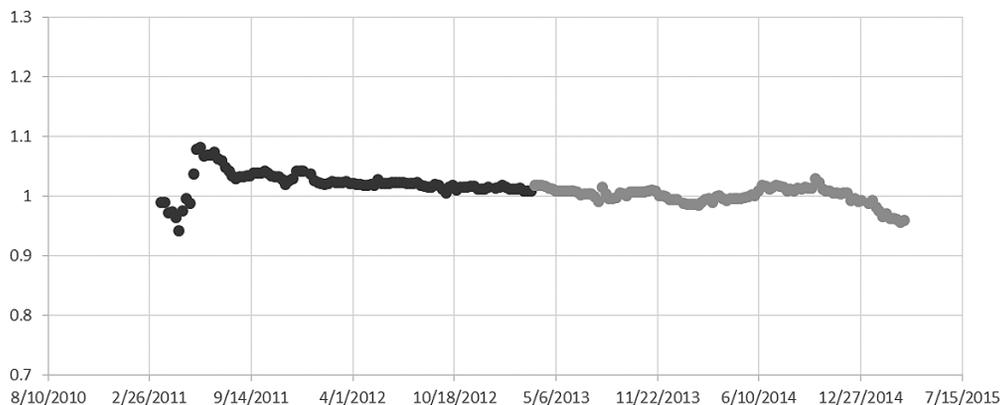


Рис. 7. Динамика отношения цены на бензин АИ-92 в Самарской области к Липецкой
Fig. 7. The dynamics of the price ratio of gasoline 92 RON in Samara region to in Lipetsk region

лено воздействие слияния на розничные цены в регионах из опытной группы посредством и эконометрического анализа, и визуального изучения динамики относительных цен. При этом даже в этих четырех случаях опытный регион в сравнении с другими контрольными регионами не обнаруживал наличия ценовых эффектов слияния. Таким образом, по результатам эмпирического исследования можно в целом отвергнуть гипотезу о том, что в регионах, где доля объединенной компании после слияния возросла, произошел необоснованный рост розничных цен на моторное топливо и что поглощение Роснефтью ТНК-ВР оказало значимое влияние на их изменение.

Заключение

Полученные результаты укладываются в линейку выводов, полученных в работах зарубежных авторов, посвященных розничному рынку нефтепродуктов. Решение Федеральной антимонопольной службы разрешить проведение слияния Роснефти и ТНК-ВР не привело к снижению выигрыша потребителей, так как *ex-post* анализ сделки не выявил негативного воздействия объединения на розничный рынок моторного топлива.

Возникает вопрос о роли буквального исполнения выданных регулирующим органом предписаний. Напомним, что одним из условий, входящих в решение антимонопольной службы по сделке, была продажа 115 автозаправочных станций в регионах, где после слияния доля объединенной компании перешагнула порог 50%. В список этих регионов входили три исследуемых региона опытной группы: Орловская, Тамбовская и Самарская области. Тем не менее за исследуемый после слияния период Роснефть осуществила продажу лишь 28 станций, практически не понизив свою рыночную долю, образовавшуюся после поглощения. То есть, по сути, без выполнения

предписания контролирующего органа необоснованного роста цен вследствие возросшей рыночной власти не произошло. Почему? Использованный метод не позволяет определить причины, по которым Роснефть не воспользовалась возросшей рыночной властью на розничном рынке моторного топлива. Можно лишь выдвинуть несколько предположений.

Ни теория, ни практика применения антимонопольных запретов не дает оснований для вывода, что непременно должна существовать линейная положительная функциональная связь между рыночной долей и рыночной властью. В результате слияния существенно возросшая доля рынка, занимаемая Роснефтью, могла не привести непосредственно к значительному увеличению рыночной власти. Даже в случае роста последней компания не обязательно должна воспользоваться ею для повышения цен. Возможно объяснение, используемое в работе [Jimenez, Perdiguero, 2012]. В ней авторы утверждают, что еще до осуществления слияния цены были установлены на таком уровне, который может максимизировать совокупную прибыль участников рынка. Нет очевидных причин отвергать подобную возможность молчаливого сговора в исследованных регионах, характерной чертой которых является высокая концентрация рынка.

Альтернативным объяснением отсутствия роста цен на розничном рынке топлива может быть их сознательное сдерживание самой Роснефтью. Учитывая выданные предписания и понимая их содержание, Роснефть может намеренно не повышать цены в регионах, находящихся под особым наблюдением антимонопольной службы. Запрет на монополю высокую цену применяется в России довольно активно. Несколько лет назад «Большая четверка» российских ВИНК платила многомиллиардные штрафы за злоупотребление коллективным доминированием в форме назначения монополю высоких цен.

Благодаря этому опыту достоверность наказания за повышение цен сверх уровня, признаваемого ФАС России нормальным, для российских нефтяных компаний выглядит весьма высокой. В этом случае можно заключить, что сам факт выдачи структурного предписания благоприятным образом отразился на потребителях. Неважно, выполнены ли условия структурного предписания или нет, — продавцы будут воздерживаться от повышения розничных цен на этих рынках. Если это предположение верно, оно усиливает аргументы в пользу предпочтительности структурных предписаний. Достигая той же цели, что и поведенческие предписания о ценах, они все же меньше искажают стимулы продавцов.

Полученные результаты могут отражать и тот факт, что слияние крупных нефтяных компаний ограничивает конкуренцию на рынках, лежащих выше в цепочке создания стоимости по отношению к розничному рынку нефтепродуктов. Соответствующие ограничения конкуренции должны приводить к повышению цен на оптовом или мелкооптовом рынке. Таким образом, повышение оптовых цен будет транслировано в рост розничных цен, причем последний не будет существенно зависеть от доли вновь образованной компании на розничном рынке. В этом случае примененный метод не обнаружит опережающего роста розничных цен в регионах с высокой концентрацией бензоколонок Роснефти.

Список литературы

1. Авдашева С. Б., Калинина М. Предписания участникам слияний (Сравнительный анализ практики Федеральной антимонопольной службы и Европейской комиссии по конкуренции) // Экономическая политика. 2012. № 1. С. 141–158.
2. Инфорсмент в антитрасте: тенденции и перспективы // Современная конкуренция. 2014. Т. 8. № 5 (47). С. 7–26.
3. Редькина А. Ю., Щавлева Н. Е. Эмпирическое исследование качества российского антимонопольного регулирования слияний и поглощений: финансовый анализ событий // XVI Апрельская международная научная конференция «Модернизация экономики и общества». 2015.
4. Сухорукова К. А., Авдашева С. Б. Слияние — путь к использованию рыночной власти или повышению эффективности? Анализ трех горизонтальных слияний на российских высококонцентрированных рынках // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 11. № 2. С. 3–24.
5. Цыцулина Д. Ожидаемое воздействие сделок слияний с участием российских и иностранных компаний на состояние конкуренции в черной и цветной металлургии в 1999–2011 гг. // Прикладная эконометрика. 2012. № 3. С. 70–85.
6. Bertrand M., Duflo E., Mullainathan S. How much should we trust differences-in-differences estimates? // The Quarterly Journal of Economics. 2004. February. P. 249–275.
7. Csorba G., Koltay G., Farkas D. Separating the ex post effects of mergers: an analysis of structural changes on the Hungarian retail gasoline market // IEHAS Discussion Papers. 2014.
8. Hoehn T. Structure versus conduct — A comparison of the national merger remedies practice in seven European countries // International Journal of the Economics of Business. 2010. No. 17 (1). P. 9–32.
9. Houde J.-F. Spatial Differentiation and Vertical Mergers in Retail Markets for Gasoline // American Economic Review. 2012. Vol. 102. No. 5. P. 2147–2182.
10. Jimenez J., Perdiguero J. Mergers and difference-in-difference estimator: why firms do not increase prices? // Research Institute of Applied Economics. Working Paper, 2012.
11. Silvia L., Taylor C. Petroleum Mergers and Competition in the Northeast United States // International Journal of the Economics of Business. 2013. Vol. 20. No. 1. P. 97–124.
12. Taylor C., Hosken D. The economic effects of the Marathon-Ashland joint venture: the importance of industry supply shocks and vertical market structure // Journal of Industrial Economics. 2007. Vol. 55. No. 3. P. 419–451.
13. Weinberg M. The price effect of horizontal mergers // Journal of Competition Law & Economics. 2007. Vol. 4. No. 2. P. 433–447.

References

1. Avdasheva S. B., Kalinina M. Merger Remedies (Federal Antitrust Service and European Competition Commission compared). *Economic Policy*, 2012, no. 1, pp. 141–158 (in Russian).
2. Inforsment v antitraste: tendentsii i perspektivy [Enforcement in antitrust policy: tendencies and perspectives]. *Journal of Modern Competition*, 2014, vol. 8, no. 5 (47), pp. 7–26.
3. Redkina A., Shchavleva N. An empirical analysis of merger control in Russia: event study approach. *XVI April International Academic Conference on Economic and Social Development, 2015* (in Russian).
4. Sukhorukova K. A., Avdasheva S. B. Mergers in Russian markets: is incentive market power or efficiency gains? Analysis of effects of three horizontal mergers in highly-concentrated industries. *Russian Management Journal*, 2003, vol. 11, no. 2, pp. 3–24 (in Russian).
5. Tsytulina D. The expected influence of Russian and foreign mergers on competition in metal industry 1999–2011. *Applied Econometrics*, 2012, vol. 27, no. 3, pp. 70–85 (in Russian).

6. Bertrand M., Duflo E., Mullainathan S. How much should we trust differences-in-differences estimates? *The Quarterly Journal of Economics*, 2004, February, pp. 249–275.
7. Csorba G., Koltay G., Farkas D. Separating the ex post effects of mergers: an analysis of structural changes on the Hungarian retail gasoline market. *IEHAS Discussion Papers*, 2014.
8. Hoehn T. Structure versus conduct — A comparison of the national merger remedies practice in seven European countries. *International Journal of the Economics of Business*, 2010, vol. 1, no. 17, pp. 9–32.
9. Houde J.-F. Spatial Differentiation and Vertical Mergers in Retail Markets for Gasoline. *American Economic Review*, 2012, vol. 102, no. 5, pp. 2147–2182.
10. Jimenez J., Perdiguero J. Mergers and difference-in-difference estimator: why firms do not increase prices? *Research Institute of Applied Economics*, Working Paper, 2012.
11. Silvia L., Taylor C. Petroleum Mergers and Competition in the Northeast United States. *International Journal of the Economics of Business*, 2013, vol. 20, no. 1, pp. 97–124.
12. Taylor C., Hosken D. The economic effects of the Marathon-Ashland joint venture: the importance of industry supply shocks and vertical market structure. *Journal of Industrial Economics*, 2007, vol. 55, no. 3, pp. 419–451.
13. Weinberg M. The price effect of horizontal mergers. *Journal of Competition Law & Economics*, 2007, vol. 4, no. 2, pp. 433–447.

E. Kozlitin, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, evkozlitin@gmail.com

S. Avdasheva, National Research University Higher School of Economics, Moscow, Russia, avdash@hse.ru

Effects of non-compliance with structural remedies of competition authority (on the example of remedies in Rosneft — TNK-BP merger)

An impact and effectiveness of antitrust remedies (both structural and behavioral) issued by antitrust authorities as a condition for merger clearance are still poorly studied especially in Russian practices. The question raised in this article is quite unconventional. Does the form of remedies really matter to prevent consumer harm due to increased market power after merger? Is exact remedies fulfillment necessary for price increases preventing?

To reach the answer on these questions there have been investigated Rosneft's acquisition of TNK-BP, which both are large oil companies operating on Russian market. Antitrust remedies issued by FAS of Russia regarding to this merger included gas station selling in regions where market share of united company after the deal exceeded 50%. In fact, this condition was fulfilled in small part that cannot be considered as complete fulfillment. Analysis of prices using difference-in-difference approach demonstrated the absence of retail price increase after the merger. This result implies that information about FAS's supervision over markets affected by the deal on its own may prevent price increase and negative impact on consumer welfare.

Keywords: merger control, structural remedies, difference-in-difference analysis, price effects.

About authors:

E. Kozlitin, Postgraduate

S. Avdasheva, Professor

For citation: Kozlitin E., Avdasheva S. Effects of non-compliance with structural remedies of competition authority (on the example of remedies in Rosneft — TNK-BP merger). *Journal of Modern Competition*, 2015, vol. 9, no. 6 (54), pp. 5–19 (in Russian).