

Первый картель

Как создать монополию и победить в суде

Петр Степаненко

По преданию, греческий философ Фалес, когда стали насмехаться над его непрактичностью, взял в аренду все маслобойки в округе, назначил за их использование монопольные цены и нашёл состояние, чем доказал себе и миру, что разбогатеть совсем не трудно. С тех пор человечество далеко продвинулось в теории и практике создания монополий, а последние 100 лет занято тем, что последовательно борется с ними.

Уже в начале XX века в Америке была предусмотрена уголовная ответственность за нарушение антитрестовских законов (штраф или тюремное заключение на срок до 1 года), а также роспуск по приказу судов незаконных объединений. К XXI веку американский опыт распространился по всему миру, а кара за нарушение антитрестовского законодательства ужесточилась. Тем не менее, у игры под названием «монополия» то и дело появляются новые участники — даже там, где наказание кажется неотвратимым.

Основная цель группы, создающей монополию — увеличение прибыли, а дополнительным результатом становится цепная реакция на рынке, когда вырастает себестоимость продукции следующего этапа передела и падает рентабельность смежных производств, увеличиваются потребительские цены, деформируется спрос. Монополизация любого рынка убивает конкуренцию и в конечном счёте тормозит развитие экономики.

ЕТК

В августе 2003 года сбыт трех крупнейших в России производителей ПВХ — «Саянскхимпласта», башкирского «Каустика» и волгоградского «Пласткарда», которые раньше являлись конкурентами, перешел к недавно созданной «Единой торговой компании» (ЕТК), дочерней структуре «Совлинка». Под контролем трейдера оказалось 65 % всего российского производства этого продукта, и в короткие сроки внутренние цены на ПВХ увеличились на 10 %. Подписав экс-

клюдивные контракты с крупнейшими производителями и консолидировав сбыт 100 % поливинилхлорида названных предприятий, владельцы ЕТК вели параллельную работу по приобретению активов этих же заводов.

Еще в 2002 году, за год до ЕТК, по данным «Эксперт-Урала», «в интересах „Совлинка“ в Стерлитамаке была произведена открытая и целенаправленная скупка акций „Каустика“, а в январе 2004-го, рассказывает gcsnews, аффилированная с «Совлинком» офшорная компания «приобрела 37,52 % акций ЗАО „Каустик“ (г. Стерлитамак) и объявила прочим акционерам о намерении довести свою долю до 85 %». Судя по сообщениям деловых изданий, в «Совлинке» не скрывают, что башкирский «Каустик» сейчас находится под их контролем.

18 сентября 2003 года, одновременно с объединением продаж ПВХ внутри «Единой торговой компании», «Саянскхимпласт», крупнейший производитель ПВХ, был приобретен компанией «Ренова», которая, так же как и «Совлинк», контролируется В. Вексельбергом и Л. Блаватником (см. рис. 1).

При этом публичное руководство компании неоднократно подчеркивало, что ЕТК — исключительно торговая компания и никак не аффилирована с производителями. Вряд ли данное утверждение ввело в заблуждение МАП, однако до начала 2004 года антимонопольное ведомство не считало нужным или возможным обратить внимание на деятельность ЕТК и соответствие этой деятельности Закону о конкуренции. «Пока производитель и посредник связаны рыночными отношениями, нельзя утверждать, что их действия подпадают под антимонопольное законодательство», — комментировала ситуацию руководитель пресс-службы МАП в ноябре 2003-го.

Однако события начали развиваться по нарастающей. К 1 января 2004 года ЕТК замкнула на себя продажи главных отечественных производителей хлора и каустической соды (волгоградские «Каустик», «Пласткард» и «Химпром», стерлитамакский «Каустик», новомосков-

ский «Азот», «Сибур-Нефтехим», «Саянскхимпласт» и Кирово-Чепецкий химкомбинат), получив, в частности, 80 % от общего объема российского каустика (800 тысяч тонн из 1 миллиона тонн). Уже в декабре 2003 года потребители приняли уведомление, что с января 2004 г. цена на каустическую соду поднимается на 100 %, поставляться она будет исключительно на условиях полной предоплаты, и только с предприятий, указанных компанией ЕТК, вне зависимости от прежних маршрутов.

В результате цены на каустик на внутреннем рынке оказались в полтора-два раза выше мировых. Отпускная цена на хлор, консолидированный ЕТК по той же схеме, поднялась в 2,5 раза.

Хлор и каустик являются продуктами с жестким спросом — от их потребления нельзя отказаться, у них нет идентичных заменителей. И хлор, и каустик опасны: стоимость их доставки сравнима с себестоимостью, и некоторыми странами данные вещества запрещены к трансграничным перевозкам.

Потребители оказались заперты в душной комнате.

Уже к Новому году в МАП начали поступать жалобы крупных производителей. В январе в антимонопольном ведомстве лежали десятки факсов, договоров, претензий от представителей всех отраслей российской промышленности, кроме, разве что, добычи полезных ископаемых (см. рис. 2).

В феврале 2004 г. после проведенного расследования Министерство по антимонопольной политике вынесло беспрецедентное решение, заявив, что кроме ликвидации ЕТК будет добиваться привлечения ее руководителей к уголовной ответственности по ст. 178 («Монополистические действия и ограничение конкуренции»). Однако 4 августа 2004 года, после неоднократных отложений, решение ФАС (бывшего МАП) о запрете деятельности ЕТК было отменено судьей Арбитражного суда г. Москвы Т. И. Махлаевой, затем 14 октября отмена была подтверждена Арбитражным апелляционным судом под председательством И. Д. Ли.

Тем временем, пошел второй год беспрепятственной деятельности ЕТК.

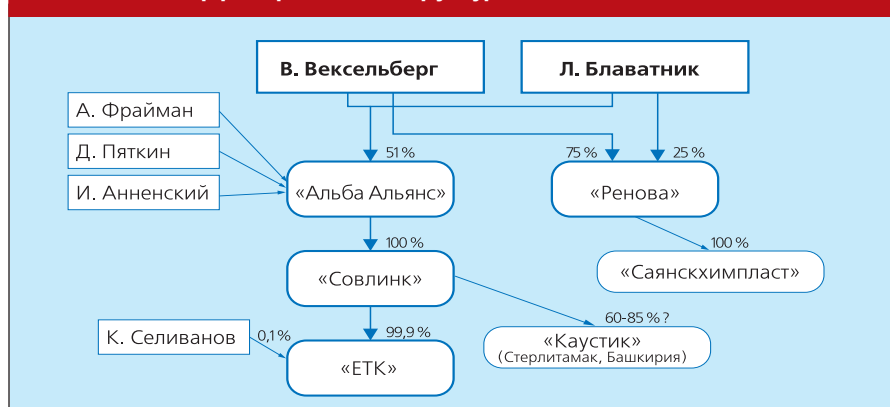
Мира не будет

За несколько дней до августовского слушания Виктор Вексельберг во время личной встречи с главой ФАС (Федеральной антимонопольной службы) Игорем Артемьевым пообещал заключить мировое соглашение с ФАС и снизить долю ЕТК на рынке каустической соды до 30 %, о чем сообщили «Ведомости» и «РБК» со ссылкой на инсайдеров. В обмен, договорились руководители сторон, ФАС не будет настаивать на ликвидации ЕТК. «Нами было подготовлено несколько проектов мирового соглашения», — говорит И. Кашунина, начальник отдела общественных связей ФАС. Похоже, антимонопольная служба действительно сконцентрировалась на мирной версии и к тому, что произошло дальше, была не готова.

В начале судебного заседания в ответ на предложение судьи заключить мировое соглашение представители ЕТК промолчали, и неловкую паузу юристы ФАС заполнили тем, что дали отвод судье — мотивировав отвод незаконностью предыдущего решения того же суда о приостановлении предписания ФАС. Решение об отводе судья принимает самостоятельно, и просьба ФАС не была удовлетворена. Суд приступил к рассмотрению вопроса по существу, но это отдельный сюжет.

А как же личная поездка в ФАС, что с обещаниями Вексельберга? Мирные инициативы накануне суда, которые никто не пытался реализовать, выглядят более чем странно. А дело в том, что «другие совладельцы трейдера не хотят компромисса с чиновниками, и считают, что Вексельберг не был уполномочен заключать мировое соглашение», — сообщил «Ведомостям» сразу после суда близкий к Вексельбергу источник. Нужно предположить, что, во-первых, компромисса с чиновниками «не хочет» Леонард Блаватник, друг и совладелец биз-

Рис. 1. ЕТК и аффилированные структуры



По информации, раскрытой компанией «Совлинк» в 2003 году, ее единственным владельцем выступает российский банк «Альба Альянс»

несов Вексельберга, ведь их совместная доля в ЕТК превышает 50 % (см. рис. 1), а, во-вторых, отправляясь заключать соглашение, Виктор Вексельберг не смог посоветоваться со своими партнерами.

Хорошее начало — половина успеха

На рынке ПВХ, с покорения которого начала свою деятельность ЕТК, множество субъектов права — тысячи средних и мелких потребителей, что делает борьбу практически невозможной: они не смогут консолидироваться, да и повод слабават — что такое 10 %? К тому же (на случай конфликта с МАПом), значительная часть производимого в России ПВХ экспортируется, и в результате степень монополизации внутреннего рынка, даже если она высока, оценивается с разночтениями. Таким образом, риски с ПВХ изначально были невысоки, а прибыль с учетом больших оборотов неплохая. 10 % надбавки при доле рынка 65 % и общем объеме 600 000 тонн ПВХ-С в год дают торгующей компании дополнительно около 60 млн \$. Проба пера состоялась.

Наступила очередь каустика и хлора с их жестким спросом. Для сравнения

представим, что один трейдер «консолидировал» продукцию всех хлебозаводов в мегаполисе или договорился с городскими водонапорными станциями и поднял цены на воду в кране. Гарантированный сбыт, отсутствие конкурентной угрозы, возможность повысить цену в разы — и был бы рай для монополиста, если бы не проблемы с распределением продукции, которые раньше решали производители, а теперь унаследовал трейдер. Но на исключительно привлекательном рынке, таком как рекламный или алкогольный, где нет нерешенных проблем и достаточно много игроков, получить абсолютную монополию невозможно. А простые вещи, как хлеб или вода, слишком на виду у третьей и четвертой власти. В этом смысле отечественная химическая промышленность, tabula rasa для простого человека, проблемная и наименее освоенная, демонстрирует сегодняшним российским предпринимателям большие перспективы. «Если государство не справится с этой ситуацией, то так будет продолжаться и дальше. У нас есть информация, что в других подотраслях химической промышленности также готовятся картельные соглашения», — заявил в августе 2004 г. представитель ▶

Чужие картели

В мировой практике химической промышленности не раз были зафиксированы случаи картельных соглашений. Большинство из них заканчивались крупными штрафами и тюремными заключениями.

В 2002 году руководитель Elf Atochem, Jacques Jourdan, за фиксирование цен на американском рынке монохлоруксусной кислоты был приговорен к 90-дневному тюремному заключению и штрафу в размере 50 тыс. \$, а компания Elf Atochem за участие в сговоре заплатила штраф в 5 млн \$.

Akzo Nobel была первой фирмой, втянутой в скандал по поводу цен на монохлоруксусную кислоту. Erik Anders Brostrom, управляющий Akzo Nobel, признал свою вину и был приговорен к трем месяцам тюрьмы и штрафу в 20 тыс. \$, а компания заплатила 12 млн \$.

В июне 2004 года пятью компаниями в Австралии, Эквадоре, Панаме и Украине было возбуждено судебное разбирательство про-

тив фирм Aventis, Roche, BASF AG и других производителей витаминов, обвинявшихся в тайном сговоре с целью фиксирования цен и раздела рынков сбыта. По решению Европейской Комиссии компания Roche, названная зачинщиком картеля, заплатила регулирующим органам США и других стран штрафы на сумму 4,4 млрд долларов.

На Западе 90 % сговоров определяются анализом последовательности повышения цен компаниями, заподозренными в нарушении антимонопольного законодательства. Если никаких причин для повышения цен нет, то это несомненный признак согласованных действий, и решение в пользу антимонопольного органа выносится на основе данных экономического анализа и косвенных улик. Размер штрафов за согласованные действия на рынке и неоправданное повышение цен в Европе колеблется от 100 млн до 1 млрд евро.

В нашей стране штраф за картельное соглашение составляет около 15 тыс. долларов.

«Лукойл-Нефтехима», компании, которая является одновременно и производителем, и потребителем каустика: в одном случае на своем украинском, в другом — на российском предприятии.

Негласная координация цен существовала на других рынках и раньше. Однако на открытую скупку большей части продукции внутри одной отрасли с ее последующей перепродажей пока никто не решался. Случай сразу превратился в беспрецедентный. Тем пристальней наблюдал за происходящим рынок и тем важнее последствия непринятых решений.

Вокзал, телефон, телеграф

Прежде чем выступить против большого фронта, необходимо определить цель и союзников. Для владельцев ЕТК целью является извлечение прибыли на протяжении прогнозируемого периода времени, а союзниками выступили производители хлора и каустика.

По данным отчета волгоградского «Каустика» перед акционерами, в 2003 году цена на ртутный каустик составляла 4 125 рублей, а в первом квартале 2004 года, при передаче продукции ЕТК — 4 180 рублей. ЕТК же, в свою очередь, продавала продукт по цене минимум 6 200 рублей без НДС. Таким образом, рост отпускной цены для предприятия составил 55 рублей, а выручка ЕТК — 2 020 рублей на тонну. При умножении на 800 000 тонн годовой дополнительный оборот для ЕТК равен примерно 55 миллионам долларов. При неблагоприятном стечении обстоятельств срок существования проекта ЕТК составил бы полгода — столько времени оттягивалось первое судебное решение. При обозначенной норме прибыли срок вполне достаточный для покрытия прямых затрат, накладных и представительских расходов, включая 15 000 \$ штрафа, если суд выступит на стороне МАП.

Ну, а что же думали насчет прибылей и штрафов производители? Наивно было бы предполагать, что «Саянскимпласт», стерлитамакский «Каустик», волгоградские «Каустик», «Пласткард» и «Химпром», «Кирово-Чепецкий химкомбинат», новомосковский «Азот» и «Сибур-Нефтехим» — все они не догадывались о существовании параллельных соглашений с ЕТК. Точнее, так не поступила бы сама ЕТК, потому что здесь в прятки не играют.

Ясно, что все участники были осведомлены в полной мере, состоялся мощный переговорный процесс, и для принятия положительного решения в каждом случае пришлось задействовать дополнительные инструменты. Из восьми предприятий первые два — свои, следующие три увлечены решением орг-

вопросов, им не до организации сбыта. Зачем понадобился конфликт с законом «Газпрому», «ЕвроХиму» и «Сибуру», владельцам трех остальных предприятий, понятно меньше. Очевидно, сыграли свою роль успешная деятельность группы собственников ЕТК на российском рынке, недавний красивый выход с ПВХ и, вероятно, недостаток у производителей, принявших участие в схеме, соответствующей юридической практики. Управляющие компании могли решить, что отсутствие прямого стовора между производителями — алиби в антимонопольном разбирательстве, буде такое последует, что не верно. Но все это дополнительные мотивы.

Дефицит одного из связанных продуктов (хлора) и избыток второго (каустика) — вот главная проблема, которую хлорные директора могли решить без ЕТК — ведь ЕТК не занимается телепортацией — но не хотели или не умели. (Подробнее о проблемах хлорной промышленности читайте на стр. 26–27.) Периодические неплатежи со стороны потребителей, логистика и учет — все это тоже сильно утомляло, а с появлением ЕТК производители разом избавлялись от лишних забот. Даже не повышая отпускную цену на этапе передачи трейдеру, производители оставались в выигрыше, решая не столько материальные проблемы, сколько проблемы своего менеджмента. Итак, ЕТК действует не в одиночку, тылы обеспечены.

Теория

Теперь необходимо выработать предназначенную для окружающих версию происходящего. При этом необязательно заботиться о внутренней непротиворечивости теории, главное, чтобы интерпретаций было как можно больше, а использованные факты, легшие в основу интерпретации, соответствовали действительности.

«Газпром» тоже монополия, но его не преследуют. Для некоторых потребителей не так уж важно двойное повышение цены — они не разорятся от этого. Простые и понятные высказывания такого рода неоднократно озвучивались сторонниками ЕТК, хотя наряду с ними использовались и более сложные конструкции. Вот, например, по версии, предложенной «Экспертом», предназначением ЕТК было спасти «Саянскимпласт» от полной остановки — после того как Китай ввел антидемпинговые пошлины на саянский ПВХ в июле 2003-го. При этом незамеченным осталось то, что активность группы собственников в этом секторе рынка началась годом раньше, а антидемпинговые пошлины спустя пару месяцев после введения были отменены Китаем под давлением

российского правительства, и это вовсе не прекратило деятельности ЕТК.

Самым оригинальным ходом стал позательный выход «Саянскимпласта» из картельного соглашения в августе 2004-го. «Саянскимпласт» — крупный производитель ПВХ, каустика и хлора. Не только СМИ, но и ФАС приветствовали это событие как распад соглашения, не попытавшись проанализировать взаимоотношения сторон (см. рис. 1). Рассчитывал ли Виктор Вексельберг продемонстрировать антимонопольной службе свою лояльность таким образом, сказать трудно. Но, по крайней мере, три эффекта точно были достигнуты. 1. Координирующий центр сохранил неизменные позиции. 2. Со стороны ЕТК степень концентрации на рынке уже не выглядит такой устрашающей, и в предстоящих разбирательствах ФАС часть своих позиций теряет. 3. На случай поражения в судах и необходимости платить серьезные штрафы риски владельцев ЕТК диверсифицируются, поскольку самый крупный актив выведен из-под угрозы. Кроме того, «Саянскимпласт» рассчитывает на кредиты, в том числе западные, а здесь хорошие отношения с законом — конвертируемая валюта. В интервью «Интерфаксу» глава ФАС Игорь Артемьев заявил: «Сделка по каустической соде уже распадается — из него вышел „Саянскимпласт“, который имел там очень большую долю. Мы ценим сотрудничество „Саянскимпласта“ и смягчим санкции в отношении этой компании.»

А наиболее продуктивной с точки зрения воздействия на аудиторию стоит, пожалуй, признать версию, в соответствии с которой ЕТК подарила предприятиям хлорной отрасли с их безнадежно отсталыми технологиями надежду на реконструкцию, и увеличение цен в полтора-два раза (относительно мировых в том числе, но что поделать) позволит, наконец, отечественным производителям заменить устаревшее оборудование. Реконструкция производства — цель, несомненно, благая. Но если даже представить, что 55 официальных рублей с тонны помогли в осуществлении цели, зададим себе вопрос: все ли средства хороши для ее достижения? Мировая практика показывает, что монополизация рынков — средство негодное, приводящее к эскалации цен по всей цепочке ресурсов и, в конечном итоге, ухудшению положения втянутых в этот процесс производителей и потребителей продукции. Точно так же не годятся для повышения рентабельности сброс отвлекающих веществ в атмосферу, сознательный выпуск брака или уничтожение конкурентов.

Впрочем, реконструкция с заменой устаревшей ртутной технологии на мем-

бранную состоится. Но только не на волгоградском «Каустике» и не в новомосковском «Азоте», а на «Саянскимпласте», и вне связи с объединением продаж 80 % российского каустика. Проект перехода на новейшую мембранную технологию в Саянске финансируется Сбербанком и консорциумом немецких банков АКА. (Подробнее об этом проекте читайте на стр. 27.)

Агенты влияния

Итак, теория в своих базовых положениях проработана, спасение промышленности идет полным ходом, наступает пора нейтрализовать активность противодействующей стороны. Для этого нужно собрать пострадавших и агентов влияния самостоятельно. Чтобы уничтожить оппозицию, нужно ее возглавить — учили классики.

19 августа 2004 г. в ТПП РФ состоялось заседание круглого стола на тему «О монополизации рынка каустической соды и поливинилхлорида суспензионного». В работе круглого стола приняли участие представители ФАС, Минпромэнерго, производители и потребители продуктов. Присутствовали журналисты ведущих деловых изданий.

Компьютерные презентации с графиками, в общем и целом доказывающие справедливость позиции ЕТК, хорошо подготовленные докладчики от предприятий-участников соглашения, аплодисменты группы поддержки — резко контрастировали с разрозненными возражениями второй половины круглого стола — представителей автопрома, ЦБК и химиков. Многие СМИ потом написали, что позиция пострадавшей стороны и ФАС выглядела блеклой.

Потребители из разных отраслей, приглашенные на круглый стол, как будто увидели друг друга в первый раз. Почему-то не привезли своих презентаций, и казалось, были не готовы. «ЕТК планировала это мероприятие за месяц, а мы получили приглашения сюда два дня назад», — сказал в коридоре представитель одного крупного химического предприятия.

Главным итогом круглого стола стало создание рабочей группы «для разрешения создавшейся ситуации», которая ситуацию изучила вместе с представителями ЕТК, и спустя непродолжительное время премьер-министру России было направлено обращение руководителя ТПП, описывающее тяжелое положение производителя в отечественной хлорной промышленности.

Суд

Рассматривая иск ЕТК об отмене решения МАП, суд тщательно концент-

Рис. 2. Структура производства и потребления хлора, каустика, ПВХ



Производство каустика, хлора и ПВХ является связанным. Следующим шагом может стать присоединение к схеме синтетического каучука, химических волокон или бытовой химии

рировался на нормах процессуального права. Внимание было сосредоточено на датах, именах и ошибках в тексте. Судя по количеству обращений в МАП, вес материалов, переданных в суд, достигал нескольких килограммов, и ошибки было где искать.

Так, в одном из материалов, поступивших в распоряжение МАП и переданных затем суду, ошибочно указано, что монополизировано было 100 % российского каустика. В действительности было объединено 100 % продукции предприятий-участников соглашения, а в целом на рынке объединенная доля заняла 80 %, о чем хорошо было известно всем сторонам и говорилось в остальных документах. Собственно, это безразлично с точки зрения Закона о конкуренции, потому что пунктом 3 статьи 6 установлен порог концентрации в 35 %. Тем не менее, неточность была обозначена как основание для отмены решения МАП.

Экспертные оценки рынка ПВХ и каустика, подготовленные в ходе расследования по заказу МАП, и в частности, оценивающие данные продукты как не имеющие адекватных заменителей, были сделаны предприятиями и организациями, которые так или иначе являются участниками этого рынка и заинтересованы в понижении цены на данные продукты, а значит, эти оценки не могут быть признаны объективными — следует из определения суда. Видимо, эту оценку мог бы давать заготовитель леса, который на рынке не работает и точно не заинтересован вводить в заблуждение судью. Была ли судом принята попытка привлечь к оценке заменимости каустика незаинтересованную сторону, в материалах дела не говорится. Зато во время предварительного слушания 25 марта 2004 года решением суда были отклонены ходатайства о привлечении к делу в качестве третьих лиц как потребителей, так и произво-

дителей каустика и хлора, которые, без сомнения, способны были сообщить суду, где и как используется каустик.

А в число «заинтересованных» лиц, оценки которых использовал МАП, кроме «Котласского ЦБК» попали депутат Госдумы, Российская инженерная академия, ЦНИИБ и даже Институт русского языка, который анализировал норму закона. Более того, Институт русского языка проанализировал значение юридического термина по просьбе ФАС в июне 2004 года, в ходе подготовки к заседанию суда, а вовсе не во время расследования в феврале. И несвоевременное вмешательство филологов тоже явилось основанием для отмены постановления МАП, запрещающего деятельность монополиста.

Наконец, с точки зрения суда, МАП «не проанализировал затраты и прибыли, необходимые для развития производства каустика и хлора». Означает ли это, что те отрасли, в которых прибыль в силу разных причин не решает проблему развития производства, могут смело образовывать картели? И что в случае судебного разбирательства с МАП суд будет на их стороне? На реконструкцию одного производства каустика и хлора необходимо 50 млн € (см. материал на стр. 26) — чтобы постепенно собрать эту сумму, основываясь на обсуждаемом источнике, заводу нужно повысить цены относительно мировых не в два, а в десять раз, и наценку забирать себе, а не отдавать трейдеру.

По сообщению представителей МАП, дело передается на кассацию в вышестоящий суд. Еще не ясно, чем закончится разбирательство, но уже очевидно, что история с ЕТК займет достойное место в учебниках экономики переходного периода как случай первого картельного соглашения на российском рынке. ■

Продолжение следует.